

АНДРОСОВ СЕРГЕЙ



БЕЗОПАСНЫЙ
ИНФОБИЗНЕС

ОФЕРТА, НАЛОГИ И ДРУГИЕ ПОДВОДНЫЕ КАМНИ
О КОТОРЫХ ДОЛЖЕН ЗНАТЬ КАЖДЫЙ УВАЖАЮЩИЙ СЕБЯ
БЛОГЕР / ПРОДЮСЕР / ИНФЛЮЕНСЕР

Сергей Андросов

Безопасный инфобизнес

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69393610

SelfPub; 2023

Аннотация

Легкие деньги. Быстрые продажи. Медийность. Все это заставляет многих предпринимателей сделать выбор именно в пользу инфобизнеса. Но у каждой медали есть обратная сторона, без знания которой вы становитесь легкой мишенью для потребителей, конкурентов и для государства. Книга «Безопасный инфобизнес» – это первая специализированная книга по защите инфобизнеса. Простыми и понятными словами она вскрывает особенности выгодного налогообложения блогеров, новые правила рекламы, тайны лицензирования, хитрости заключения договоров, отличия видов оферты, и многое другое, что обязательно должен знать каждый, кто имеет отношение к инфопродуктам. Изучив ее, вы поймете свои слабые стороны, найдете решения большинства проблем, узнаете, как не возвращать деньги за отказ от ваших продуктов. Поймете, когда вам обязательно потребуется образовательная лицензия и каким образом устранить даже возможность наступления уголовной и административной ответственности за вероятные нарушения.

Содержание

Вступление от автора	4
Глава 1. Кто ты, блогер или любитель?	11
1.1. Хобби или профессия?	11
1.2. Закон о блогерах	17
1.3. Зачем работать по-белому и кому обязательно нужна образовательная лицензия?	38
Глава 2. Налогообложение	50
2.1. Надо прикинуть блог к носу. Доходы и расходы	50
2.2. Как не облажаться на системе налогообложения	57
2.3. Налог на доход физических лиц (НДФЛ)	59
2.4. Налог на профессиональный доход (самозанятый)	64
2.5. Патентная система налогообложения для ИП	75
Конец ознакомительного фрагмента.	78

Сергей Андросов

Безопасный инфобизнес

Вступление от автора

«За безопасность нужно платить, за ее отсутствие – расплачиваться».

Уинстон Черчилль

Согласны ли вы, что инфобизнес¹ – это в первую очередь бизнес? И отношение к этому бизнесу тоже должно быть соответствующим. У бизнеса есть собственники, могут быть наемные работники, контрагенты, клиенты и прочие неотъемлемые сопутствующие признаки.

А для чего люди вообще начинают свой собственный бизнес?

Люблю задавать этот вопрос своим новым клиентам. Как правило получаю ответ: «Хочу много зарабатывать и при этом мало работать».

Именно это выражение есть ни что иное, как видимая сторона бизнеса. Она обычно имеет положительное выражение, мы не замечаем возможных отрицательных моментов и со-

¹ Инфобизнес или информационный бизнес – здесь и далее это заработок на продаже своих знаний другим людям. Эксперт упаковывает их в обучающий курс, книгу или блог и продает аудитории.

всем не хотим задумываться о вероятных рисках. Но как только мы вступаем за черту и начинаем свой собственный, родной бизнес, он сразу же поворачивается к нам своей обратной стороной. Та самая цель (много зарабатывать и мало работать) начинает стремительно отдаляться, а на ее месте появляются первые сложности, проблемы, вопросы и выбор, которые непременно повлияют на будущее вашего бизнеса.

При этом та самая обратная сторона бизнеса может быть абсолютно разной: маркетинговая, предпринимательская или юридическая.

Маркетинговая сторона заставляет решать задачи, где искать клиентов, куда вложить деньги, как эффективно рекламироваться...

Предпринимательская сторона ставит перед вами вопросы, кому делегировать задачи, каких сотрудников нанимать, а кого можно привлечь в качестве подрядчика.

А юридическая сторона призвана показать предпринимателю, в какой момент он может потерять деньги, где есть вероятность нарушить чьи-то права, какой налоговый режим будет самым выгодным, что обязательно надо указать в договорах с подрядчиками, чтобы отношения с ними не признали трудовыми.

В целом юридическая сторона обязана обезвредить правовые, экономические и репутационные риски предпринимателя. Для этого необходимо понимать, в чем они заключаются.

На протяжении всей своей юридической карьеры я работал преимущественно с бизнесом, и заметил некоторые особенности предпринимателей в нашей стране.

Преимущественно бизнесмены делятся на две крупные группы в вопросах принятия обратной стороны бизнеса:

– одни трепетно относятся к собственной безопасности и безопасности своих активов и постоянно просчитывают все возможные риски;

– другие абсолютно безразличны к возможным негативным последствиям их деятельности и обычно прикрываются фразой «Да кому я нужен?».

Поскольку инфобизнес – это тоже бизнес, то предприниматели из указанной отрасли находятся в той же зоне риска, что и все остальные.

В этой книге под инфобизнесом мы будем понимать всех предпринимателей, кто осуществляет реализацию товаров или услуг связанную с обучением, распространением обучающих и информационных материалов, наставничеством, блогеров² и инфлюесеров³, монетизирующих свою деятельность и пр.

На самом деле, кем бы вы ни были, в своей профессиональной деятельности вы будете сталкиваться с теми же

² Блогер – это интернет-пользователь, который ведёт собственный канал, сайт или страничку.

³ Инфлюэнсер (от англ. influence – «влияние») в социальных сетях – пользователь (блогер), имеющий обширную и лояльную аудиторию (лидер мнений).

сложностями, с которыми сталкиваются любые предприниматели. Как показала практика, все те нарушения, которые ежедневно выявляются государственными органами у представителей производственной отрасли, оптовой и розничной торговли, сферы услуг также могут быть выявлены и у блогеров, продюсеров, онлайн-школ и т. д.

Уголовные дела против Валерии Чекалиной и Александры Митрошиной, а также следующие за ними проверки Елены Блиновской и других звезд и блогеров достаточно взбудоражили представителей инфобизнеса, и прямо показали, что государство вполне осознанно заинтересовалось хотя и не новой, но так стремительно развивающейся отраслью инфобизнеса.

В такие моменты хочется сказать: «А я же говорил!».

Но я не буду нудить и отмечу, что, хотя проблемы у всех предпринимателей одинаковые, тем не менее каждая ниша обладает своими особенностями, которые часто определяют те самые возможные риски (финансовые, юридические и репутационные) для ее представителей.

Данная книга написана для тех, кто имеет непосредственное отношение к инфобизнесу. Я постарался кратко и понятно изложить накопленную юридическую практику, которая ежедневно помогает как начинающим, так и опытным блогерам, инфлюенсерам и продюсерам не совершать роковых ошибок в своем бизнесе. Моя задача показать вам обратную

сторону инфобизнеса с точки зрения его безопасности для собственника, управленца или нанятого подрядчика (например, продюссера). Сразу оговорюсь, что данная книга написана для людей далеких от юридических тонкостей, поэтому я постарался изложить ее максимально понятно даже для самых начинающих предпринимателей.

Мы не будем рассматривать маркетинговую и предпринимательскую обратную сторону вопроса, хотя изредка можем к ним обращаться для понимания общей картины.

Работа с любым новым клиентом из инфобизнеса, как правило, начинается с выявления уже имеющихся нарушений, требующих вмешательства со стороны юристов.

Естественно, мы быстро устраняем все имеющиеся нарушения и что называется «подчищаем хвосты», но на этом работа не заканчивается, потому что впоследствии у клиента неизбежно возникают новые вопросы, и он вновь идет к нам за помощью. Иногда проблема настолько простая, что нашего вмешательства и не требуется. Достаточно объяснить предпринимателю, в чем именно у него возникают сложности.

В целом, данная книга есть ни что иное, как концентрация основных ситуаций, в которые попадали наши (и не только наши) клиенты. После прочтения данной книги, у вас должно появиться понимание о большинстве подводных камней, о которых надо просто знать и к которым надо просто быть

ГОТОВЫМ.

По сути, за стоимость данной книги вы получаете примерно 20-часовую консультацию по вопросам, которые ежедневно встречаются как перед начинающим, так и перед опытными инфобизнесменами.

При составлении книги невозможно было обойтись без судебной практики, решений конкретных судов и действующего законодательства. Также я прекрасно понимаю, что все используемые обстоятельства могут изменяться с течением времени: законодательство отменяется, суды выносят новые решения, а практика вовсе зависит от региона нашей большой страны. Но моей целью является не сделать из вас юриста, а объяснить, с какими рисками вы можете столкнуться на своем пути. Вполне вероятно, что вы уже с ними столкнулись, но еще до конца не осознали их.

Иногда вам будут встречаться юридические термины, но, уверяю вас, они не такие страшные и непонятные, какими могут показаться на первый взгляд. Уверен, что после прочтения данной книги многие вопросы вам станут понятны.

И, наконец, прежде чем, мы приступим, я должен представиться. Я руководитель юридической компании Redstone Consulting. Одним из основных и важнейших направлений нашей деятельности является сопровождение и защита инфобизнеса. Нашими клиентами по данному направлению являются продюсеры, блогеры, авторы контента, эксперты, онлайн-школы, инфлюенсеры и иные представители этой ни-

ши. Мы помогаем грамотно и юридически безопасно упаковывать онлайн продукты, избежать убытков, штрафов, потребительского экстремизма и даже уголовной ответственности.

Большое количество положительных отзывов о нашей работе говорит о том, что мы на верном пути. А самое главное в нашей работе то, что нам безумно нравится разбираться в ваших продуктах, помогать вам искать самые простые и выгодные пути, качественно и скрупулезно прописывать все договоры, оферты, соглашения, делая вашу работу безопаснее и прибыльнее.

Поэтому при написании данной книги я консультировался с блогерами, продюсерами, авторами, экспертами, SMM-специалистами, пиарщиками и другими представителями инфобизнеса, чтобы сформировать у читателя этой книги полное представление о такой удивительной сфере бизнеса, как инфобизнес. Я постарался максимально точно перенести всю полученную информацию в эту книгу, чтобы она была как минимум полезна читателю.

В конце книги вы найдете контактные данные автора, я буду рад любой обратной связи по данной книге и с удовольствием обсужу с вами отдельные вопросы, которые могут возникнуть в процессе ее чтения.

Ну все, теперь точно начинаем.

Глава 1. Кто ты, блогер или любитель?

1.1. Хобби или профессия?

«Лучшая работа – это высокооплачиваемое хобби».

Генри Форд

Вы наверняка слышали такую шутку: «Почему, если я откопал у себя во дворе нефть, то она принадлежит государству, а если у меня выросла конопля, то она обязательно принадлежит мне?».

К сожалению, некоторые жители нашей страны (и это касается не только инфобизнеса) думают, что, получив какой-то доход, они не должны им ни с кем делиться. Но государство так не думает. Конечно же вы догадались, что речь идет в первую очередь о налогах.

Многие представители инфобизнеса начинали свой блог в качестве хобби. Затем они «поймали волну» и их блог начал расти. Количество подписчиков кратно увеличилось, у кого-то даже появились собственные хейтеры. И в один прекрасный момент у блогера появилось понимание, что подписчики – это лояльная аудитория, которая уже имеет доста-

точный уровень доверия к автору контента. Это позволяет монетизировать свой блог и заработать на нем какую-то сумму денег.

Как это ни странно, но многие блогеры имеют официальную работу, а свой блог используют «для души» и иногда – немного для дополнительного заработка. Но хотите вы этого или нет, нашему государству откровенно безразлично, из каких источников вы получаете доход⁴. Хоть от хобби, хоть от работы. За каждый доход вы обязаны отчитаться, а в некоторых случаях и уплатить налог.

Именно поэтому для целей юридической защиты мы не делим деятельность по ведению блога на хобби и профессию. Мы разделяем блоги на те, которые являются источником доходов, и те, которые доход не приносят, а ведутся исключительно «для души».

Важно также понять и запомнить, что в отличие от профессии, хобби не подразумевает наличие каких-либо трудовых отношений, наемных работников, а значит отсутствует такое понятие, как налоговый агент⁵. Подробнее об этом мы поговорим чуть позже, сейчас мы только отметим, что если вы получаете доход и не являетесь чьим-то работником, то

⁴ Тут будет верным вставить ремарку. Если доходы происходят из иностранных источников, то они могут привлечь внимание государственных органов, а вас вовсе могут признать иноагентом.

⁵ Налоговый агент обязан рассчитать и уплатить налог вместо вас. Например, ваш работодатель рассчитывает и уплачивает за вас налог на доходы физического лица (НДФЛ), который составляет 13 %.

вы обязаны сами отчитаться о доходах, рассчитать налог и произвести его своевременную оплату.

Если вы все же захотите монетизировать свой блог, для начала необходимо разобраться, какие подводные камни встречаются на этом пути и как их избежать. Эта книга как раз призвана помочь вам.

Вернемся к монетизации блога, как она происходит. Это могут быть рекламные интеграции блогера с производителями каких-то товаров или услуг, продажа многочисленных вариаций обучения и наставничества по различным направлениям начиная от «дыхания маткой», заканчивая финансовой грамотностью и мини-MBA.

Если готовить о рекламных интеграциях с блогерами возникают проблемы защиты прав как самого блогера, так и лиц, обратившихся к ним за интеграцией, большинство из них сейчас ведут деятельность без надлежащего оформления, принимают оплаты за свои персональные карты и естественно не уплачивают налоги. К чему это приводит вы узнаете в следующих главах. Также встает вопрос об оформлении прав на созданный контент, в особенности если блогер работает с контент-менеджерами, SMM-специалистами, продюсерами и т. д. Ведь никто не хочет проснуться рано утром и внезапно узнать, что его блог на тысячи или миллионы подписчиков, приносящий доход, больше не его.

Или разберем, к примеру, нишу обучающих курсов. Проблемы предпринимателей данной сферы делятся в зависи-

мости от масштаба деятельности предпринимателя.

Первая категория – это **обучающие эксперты**. Обучение, как правило, проводят узкопрофильные эксперты в какой-то области на малые группы слушателей. Перечислим для примера лишь часть направлений в обучении, потому что на самом деле их бесконечное множество. Так, сюда относятся фотографы, видеомейкеры, нутрициологи, СММ-щики, спортивные тренеры, танцоры, тарологи, эзотерики и даже юристы, а так же множество других экспертов, желающих поделиться своим опытом с массами. Как показывает практика, экспертам намного проще создать свой курс и собрать на него аудиторию, чем осознать необходимость юридической упаковки своего продукта. Подходя к вопросу оформления своих отношений с учениками, они либо копируют документы у своих конкурентов, либо вообще игнорируют необходимость собственной защиты. Как показал наш анализ, этим грешат даже эксперты-юристы.

Следующая категория – это **полноценный интенсив, марафон или масштабный онлайн-курс**, рассчитанный на крупную аудиторию. На данном этапе у экспертов, как правило, появляются помощники или наоборот кураторы, имеется более детальная проработка продукта, есть медийное освещение и сформированная потребность в защите авторских прав и минимизации финансовых и правовых рисков. На этом этапе, эксперты уже начинают задумываться о необходимости привлечения грамотного юриста, потому что

с увеличением количества слушателей, увеличивается и количество возникающих проблем: внезапные отказы от продукта, требования вернуть деньги, недовольные качеством оказанной услуги клиенты, подрядчики нарушающие свои обязательства (вовремя не сделан сайт, нарушено ТЗ при составлении презентации, прямой эфир работает не так как надо и пр.). Все это приводит к убыткам, репутационным рискам и выгоранию эксперта. В таких ситуациях хочешь или нет, задумаешься о грамотных договорах и делегировании юридических задач специалисту.

Следующий уровень экспертов – это **онлайн-школа**, включающая в себя множество различных курсов, системный подход к обучению, оформленные обучающие программы, множество спикеров, сертификаты, подтверждающие прохождение обучения, и многое другое. У данного уровня экспертов уже имеется не просто сформированная потребность в юридической защите, сколько осознанная необходимость в постоянном наличии юридического департамента под рукой. Если у онлайн-школы нет юриста, то можно сказать, что она решила перейти реку по крокодилам, которые не обедали целую неделю. Если перейдет – то это временное везение, потому что дальше будут другие реки и другие крокодилы. На этом этапе уже впору задуматься о требованиях законодательства о наличии образовательной лицензии, а также о грамотных договорах с привлекаемыми спикерами, чтобы и авторские права не нарушить, и собственные дохо-

ды защитить.

Все названные на каждом этапе вопросы далее будут подробно рассмотрены и объяснены. В данном же параграфе мы лишь отмечаем, какие блогеры и эксперты бывают и обозначаем начальный фронт изучения обратной стороны инфобизнеса.

1.2. Закон о блогерах

*«Над принятием законов думают сотни и сотни,
а над тем, как обойти закон, думают миллионы».*
Владимир Путин

Федеральный закон «Об инфлюенсерах, блогерах и информационном бизнесе» предусматривает следующие правила...

Ха! Если бы все было так просто. В России не существует специального закона, который бы перечислял все правила и обязанности блогеров, инфлюенсеров и инфобизнесменов. Но что-то мне подсказывает, что если бы такой закон существовал, то он был бы не понятен. А если бы и был понятен, то не всем. А если бы и всем, то неправильно.

Поэтому мы можем лишь перечислить законы, которые рассматриваемые категории лиц обязаны соблюдать, чтобы на их пути не возникали риски (финансовые, юридические и репутационные).

Но пустое перечисление законов – очень скучное и абсолютно бесполезное занятие. У меня есть предложение по-лучше. Я опишу обычный порядок деятельности подобного рода предпринимателя, какие законы и вопросы встречаются на его пути, а вы сами поймете, стоит ли изучать все эти законы.

Итак, первое с чего мы начнем – это принятие решение

о монетизации. Эта точка является самым началом вашего пути. Это ваша точка А. И именно тут вам показывают два стула, на одном...

Шучу. На самом деле стульев не два, а четыре. А вы должны решить, как будете работать (прозрачно с полными налоговыми отчетами или не совсем). Но предупреждаю, что одна из задач – это просчитать все риски. И как юрист, я, естественно, посоветую вам работать полностью прозрачно.

Решив работать по-белому, вы должны вспомнить положения параграфа 1.1, где говорится, что хорошо оплачиваемое хобби в глазах государства выглядит как успешный бизнес перспективного предпринимателя. А раз вы предприниматель, то значит подпадаете под положения Гражданского кодекса РФ, согласно которому:

«Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, должны быть зарегистрированы в этом качестве в установленном законом порядке.»

Периодически слышу от новых клиентов фразу, что они не платят налоги, потому что не являются официально зарегистрированными предпринимателями.

Стоит ли объяснять, что так не работает. Как видно из

приведенной выдержки, закон выделяет 5 признаков предпринимательской деятельности:

- 1) Самостоятельная;
- 2) Осуществляется на свой риск;
- 3) Направлена на получение прибыли;
- 4) Предполагает систематическое получение прибыли;
- 5) Прибыль появляется от пользования имуществом, от продажи товаров, от выполнения работ или от оказания услуг.

Если ваша деятельность подпадает под все пять признаков, то я вас поздравляю – вы предприниматель и обязаны зарегистрироваться. Ваша регистрация в качестве предпринимателя – это в большей степени обязанность, а не право.

Чуть позже мы рассмотрим, что будет, если вы не зарегистрируетесь в качестве предпринимателя при занятии бизнесом, но заранее скажу – ничего хорошего.

А сейчас перейдем к следующему логичному этапу: определяем, какая форма регистрации вашего бизнеса самая выгодная.

Обычно выбор стоит между тремя самыми распространенными формами для начинающего либо небольшого бизнеса:

- самозанятый гражданин;
- индивидуальный предприниматель;
- коммерческое общество (как правило, общество с огра-

ниченной ответственностью).

Некоторые юристы выделяют только две формы, исключая ООО, мотивируя это тем, что блогер или эксперт не может вести бизнес в форме коммерческого общества, поскольку в его деятельности появляется такое понятие, как «личный бренд». Но законом не предусмотрено каких-либо ограничений ни для блогеров, ни в целом для инфобизнеса в этой части.

Более того, я уверен, что эта форма отлично подходит для тех, у кого сформировался большой штат сотрудников (SMM-специалисты, контентмейкеры, маркетологи, таргетологи и пр.) и имеются признаки корпоративных отношений, либо когда проект принадлежит одновременно двум и более лицам (коллегам или супругам).

Если же хотя бы один из признаков предпринимательства у вас отсутствует, то вы можете и не регистрироваться, однако обязаны будете уплачивать налог на доходы физического лица и самостоятельно подавать налоговые декларации.

Почему я так много внимания уделяю налогам в самом начале книги?

Помимо того, что блогеры, инфлюенсеры и инфобизнесмены стали жертвами самой настоящей «охоты на ведьм» и попали под микроскоп налоговой, которая на сегодняшний день научилась ловко вменять предпринимателям всю накопившуюся годами недоимку по незадекларированным доходам, налоги в целом влияют на определение рентабельности

деятельности указанных категорий предпринимателей. А зачем оно все, если не ради денег?

Помните, что среднестатистический предприниматель ставит в качестве цели? «Хочу много зарабатывать и при этом мало работать». Как можно заметить, на первом месте обычно располагается именно «много зарабатывать».

Но доход имеет некоторые особенности формирования.

Во-первых, вы должны знать одно из важнейших, по моему мнению, правил построения бизнеса: «Доходы вашего бизнеса – это не ваши личные доходы».

Как же формируется доход бизнеса? Сперва ваш бизнес получает какой-то заказ, и вы определяетесь с клиентом о порядке оплаты. Допустим, это будет полная предоплата. Сперва вы получаете деньги, а потом приступаете к оказанию услуг. Например, вы получили 100 000 рублей за рекламу.

Услугу вы можете оказывать самостоятельно, или с привлечением других специалистов. Они потребуют оплату своих услуг уже с вас. Допустим, чтобы создать рекламный креатив, вы привлекли дизайнера и заплатили ему 10 000 рублей. Также вам потребуется видеограф, который снимет и смонтирует красивый видеоролик. Свои услуги он оценивает в 30 000 рублей. Для видеоролика вам потребуется студия, стоимость которой составит 20 000 рублей. Итого, после оплаты услуг всех специалистов у вас останется 40 000 рублей. Также вы должны будете уплатить налоги и обяза-

тельные страховые взносы. Оставшаяся сумма будет для вашего бизнеса прибылью от сделки. На этом этапе возникает такое явление, как «рентабельность». Это показатель того, насколько эффективно вы используете свои ресурсы и возможности. В рассмотренном нами примере рентабельность составила 40 %, так как прибыль бизнеса составила 40 000 из 100 000.

После расчетов с контрагентами все оставшиеся деньги вы можете забрать себе, что станет вашим личным доходом. Или можете взять себе только часть, оставив остальное на развитие бизнеса (например, вложить в рекламу). Сумма вашего личного дохода, соответственно, уменьшится.

Таким образом, на этом примере мы определились, что все деньги, вынимаемые из, бизнеса являются вашим личным доходом. Но при этом вы не должны отождествлять деньги вашего бизнеса со своими. Почему?

Опытные предприниматели используют еще одно очень хорошее правило в бизнесе – не вынимать из него деньги, пока сделка не завершена.

Вернемся к нашему примеру.

Представим, что после получения 100 000 рублей вы решили, что рентабельность сделки составляет 50 % и сразу изъяли 50 000 рублей себе в личные доходы.

Как видно из приведенных ранее расчетов, стоимость расходов составляет 50 000 рублей, поэтому для завершения сделки оставшихся денежных средств не хватит. Вам при-

дется либо менять подрядчиков, либо вовсе отказываться от каких-либо услуг. В таком случае появляется риск недовольства клиента и требования вернуть денежные средства, потому что услуга не соответствует техническому заданию.

Если мы будем следовать второму из названных выше правил, то «вынимать» деньги из бизнеса будем только после того, как полностью исполним заключенный контракт.

На этом этапе предприниматели задумываются над тем, чтобы уменьшить размеры своих расходов. Это позволит ему увеличить прибыль своего бизнеса и, следовательно, у предпринимателя появится возможность увеличить личные доходы.

Как вы можете вспомнить, одним из элементов уравнения, определяющего прибыль, являются налоги. Когда из прибыли вычитаются налоги, получается чистая прибыль. В таком случае все предприниматели вместе с расходами стараются также уменьшить и налоги.

Если рассматривать физических лиц, то можно говорить о двух налоговых режимах: НДФЛ (налог на доходы физических лиц) и НПД (налог на профессиональный доход или самозанятость).

Мы не будем рассматривать физических лиц, которые уплачивают НДФЛ, поскольку это не форма бизнеса, а применяемый налоговый режим предусматривает большие процентные ставки (от 13 %). Поэтому, пожалуй, самым логичным способом снижения размера налогов в данном случае

является «выход из тени» и легализация своего бизнеса.

Процедура регистрации своего дела зависит от выбранной вами формы предпринимательства. Напомню вам, что здесь мы рассматриваем только три:

- самозанятый гражданин;
- индивидуальный предприниматель;
- ООО.

Рассмотрим все их по порядку.

1. Самозанятый

Если вы хотите быть самозанятым и вас устраивают все те ограничения, которые отличают данный режим налогообложения, то вам достаточно скачать приложение «Мой налог» на телефон и потратить 5 минут своего времени для того, чтобы загрузить необходимую информацию и вас зарегистрируют как самозанятого.

Вам потребуется Федеральный закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима "Налог на профессиональный доход"», чтобы разобраться со всеми тонкостями и нюансами данного режима. Или вы можете прочитать параграф 2.5 этой книги, где есть перевод данного закона с юридического на человеческий. Там мы рассмотрели все особенности и ограничения, которые применяются к самозанятым.

Зачастую предприниматели не знают, что самозанятым

может быть, как обычный гражданин, так и индивидуальный предприниматель.

2. ООО или ИП

ИП и ООО обладают индивидуальными особенностями, которые также надо учитывать при выборе формы бизнеса. Главное, что надо понимать, индивидуальный предприниматель – это гражданин, который действует от своего имени. ООО – это самостоятельный субъект экономических отношений, от имени которого выступает его руководитель, уполномоченное доверенностью, учредительным документом или иным документом лицо.

Чтобы разобраться в особенностях регистрации ИП и ООО вам потребуется изучить Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Но гораздо проще поручить это профессионалам и не тратить энергию на лишние действия.

Также вы можете поручить это банку. Например, мы давно сотрудничаем с Банком «Точка» и даже являемся их официальными партнерами. Они очень быстро и качественно регистрируют бизнес и в подарок открывают расчетный счет, необходимый предпринимателю.

Что обязательно надо знать про отличия между ИП и ООО?

Если вы будете изучать эту информацию в сети Интернет, то с высокой долей вероятности найдете, что Участники ООО не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков только в пределах своей доли (п. 1 ст. 2 Закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ)⁶, что является грубейшим заблуждением.

Многие предприниматели регистрируют ООО под предлогом *«Если залезу в долги, то с меня ничего не возьмут. Написано же, что я не отвечаю по долгам моего ООО. Я же не ИП!»*.

Открыв Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и пролистав до статьи 3 вы можете найти часть 3.1, где написано, что если общество исключили из ЕГРЮЛ, но у него остались долги перед другими обществами или перед гражданами, то эти долги могут быть взысканы с генерального директора, учредителя или с любого иного лица, которое имело фактическую возможность управлять обществом, даже не находясь с ним в официальных отношениях, если такие долги образовались вследствие недобросовестного или неразумного поведения указанных лиц.

Есть еще один закон, который опровергает доводы о безнаказанности участников и директоров ООО – Федеральный

⁶ Акцион Бухгалтерия. «Чем ИП отличается от ООО плюсы и минусы в 2022 году» Источник: <https://www.glavbukh.ru/art/102159-chem-ip-otlichaetsya-ot-ooo-plyusy-i-minusy-v-2022-godu>

закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», а именно статья 61.11, в которой установлено аналогичное правило, но уже при банкротстве организации:

Если полное погашение требований кредиторов невозможно вследствие действий и (или) бездействия контролирующего должника лица, такое лицо несет субсидиарную ответственность по обязательствам должника.

Субсидиарная ответственность – это взыскание долга с учредителей (и других лиц), когда у общества не хватило денег для его погашения.

Как вы видите, по вопросам ответственности с ООО все не так сказочно, как хотелось бы. Руководство ООО все-равно отвечает по его долгам.

Единственная существенная разница между ИП и ООО – это корпоративные отношения. ИП – это волк-одиночка, вы работаете сами по себе, и ваша деятельность не предполагает совместный бизнес с кем-то, ООО в свою очередь – это корпоративная форма бизнеса, где может быть одновременно несколько учредителей.

Также ООО обязано вести бухгалтерский учет, а значит вам потребуется обязательно бухгалтер. ИП не обязаны вести бухгалтерский учет, а значит и бухгалтер не обязателен.

Один из несомненных плюсов ИП – это возможность свободно распоряжаться деньгами на своем счете, в то время

как «вынуть» деньги из ООО не так-то просто. Учредителям ООО, чтобы перевести деньги компании в собственные доходы придется ждать срока выплаты дивидендов, который утвержден Уставом компании, а генеральному директору – начисления заработной платы. Некоторые предприниматели заключают фиктивные договоры с самозанятыми или с ИП, перечисляют им денежные средства, а они в свою очередь возвращают им наличные. Этот процесс называется «обналичивание денежных средств» и преследуется по закону, поскольку уменьшает размер подлежащих уплате налогов, а государство это не любит.

Для понимания, минимальный налог на дивиденды составляет 13 %. При перечислении генеральному директору заработной платы также уплачивается НДФЛ в размере 13 %. Помимо НДФЛ уплачиваются обязательные страховые взносы (далее мы подробнее вернемся к этому вопросу), что в совокупном объеме может достигать до 40 % от суммы заработной платы. То есть вы перечислите заработную плату и еще 40 % от суммы заработной платы отдадите государству.

Если же эти деньги будут перечислены индивидуальному предпринимателю по схеме с «обналичиванием», то он заплатит гораздо меньшее количество налогов и даже если за свои «темные» услуги он возьмет оплату, то это все-равно будет выгоднее, чем официально выплачивать дивиденды и заработную плату.

Налоговая служба в свою очередь мониторит такие опе-

рации и всячески старается в силу своих возможностей их пресечь. Поэтому при выборе формы бизнеса рекомендую учитывать и эти моменты тоже.

Также не забывайте, что и ООО и ИП подлежат процедуре регистрации. Сведения о вас или о компании должны быть внесены в специальный реестр. Сведения об ИП вносятся в ЕГРИП (единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей), а сведения об ООО – в ЕГРЮЛ (единый государственный реестр юридических лиц). После официальной регистрации вы сможете быть полноправным участником экономического бизнес-оборота, заключать договоры, оказывать услуги, закупать рекламу, продавать свои продукты, вследствие чего, как вы и хотели, заработать много денег.

И на каждом из указанных этапов вам потребуется знание множество разных законов.

Для заключения договоров – Гражданский кодекс РФ.

Для рекламы – Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе».

Захотите продавать свои курсы – Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

Захотите создать бизнес со своей второй половиной – Семейный кодекс РФ.

Ну и конечно же Налоговый кодекс РФ.

А теперь немного боли. Все вышеперечисленные законы

имеют множество подзаконных актов (Постановления Правительства РФ, Приказы министерств и ведомств, ГОСТы и прочие документы), которые более детально регулируют конкретную жизненную ситуацию.

Кроме того, вы должны помнить, что существует административная ответственность, которая отличается для ООО и ИП. Ответственность общества всегда больше, чем ответственность ИП. Поскольку большинство потенциальных нарушений подпадают под административный кодекс, то инфобизнес часто склоняется именно в сторону ИП. Это своего рода расчет экономического риска при наличии административного правонарушения. Чтобы понимать очевидную разницу рассмотрим два примера.

Пример № 1. Статья 14.7 КоАП РФ «Обман потребителей»:

Часть 2: Введение потребителей в заблуждение относительно потребительских свойств или качества товара (работы, услуги) при производстве товара в целях сбыта либо при реализации товара (работы, услуги), за исключением случаев, предусмотренных частью 2 статьи 14.10, частью 1 статьи 14.33 и статьей 14.39 настоящего Кодекса, —

влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от трех тысяч до пяти тысяч рублей; на должностных лиц – от двенадцати тысяч до двадцати тысяч рублей; на юридических лиц – от ста тысяч до пятисот тысяч рублей.

Как вы видите штраф для ИП будет в пределах 12 000–20 000 рублей, а для Общества уже в пределах 100 000–500 000 рублей.

И пример номер 2. В нем разница не такая большая, но она тоже имеется.

Статья 14.8 КоАП РФ «Нарушение иных прав потребителей»:

Часть 1: Нарушение права потребителя на получение необходимой и достоверной информации о реализуемом товаре (работе, услуге), об изготовителе, о продавце, об исполнителе и о режиме их работы — влечет предупреждение или наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от пятисот до одной тысячи рублей; на юридических лиц — от пяти тысяч до десяти тысяч рублей.

В данной статье штраф для ИП будет варьироваться в пределах 500–1 000 рублей, а для ООО уже в пределах 5 000–10 000 рублей.

Если у вас возникли некоторые вопросы относительно отсутствия информации про индивидуального предпринимателя в тексте названных статей, то расскажу вам немного юридической теории.

В соответствии со статьей 2.4 КоАП РФ:

«...лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели и самозанятые), совершившие административные правонарушения, несут административную ответственность как должностные лица...»

Большинство правовых актов, с которыми сталкиваются инфобизнесмены, мы рассмотрели. Согласитесь, в такой ситуации возникает мысль, что гораздо проще не заморачиваться и делегировать решение всех этих вопросов профессиональным юристам. Однако я вас немного приторможу, потому что в инфобизнесе, как и везде, есть особенности, в которых лучше сперва разобраться самостоятельно самому собственнику этого бизнеса.

Мы тоже встречали ситуации, в которых клиент не желает разбираться в тонкостях своего инфобизнеса. Но потребность узнать все нюансы возникла именно у нас. В первую очередь это было необходимо, чтобы качественно выполнить свою работу. А поскольку есть множество особенностей, мы разбирали их вместе с клиентом. Таким образом, без участия собственника бизнеса качественно решить большинство вопросов почти невозможно.

Все эти особенности и вопросы будут далее описаны в книге.

Как вы заметили, в России отсутствует четкое и структурированное законодательство о блогерах. К инфобизнес-

су применяется то же законодательство, что и к остальным формам бизнеса. Единственное, что требуется – это знание особенностей его применения именно в инфобизнесе. А для этого необходимо четко понимать особенности именно своего дела, продукта и стратегии развития. Также важно понимать, что сделать это в одиночку бывает крайне сложно, что требует определенной поддержки. И в этом скрыта большая ловушка.

Наш опыт работы с инфопродуктами показывает, что эксперты не всегда четко понимают порядок взаимодействия с подрядчиками, клиентами, работниками, партнерами и государством. Но именно такое понимание требуется для грамотного построения юридических конструкций, то есть описания процессов и шагов на пути к цели.

Первоначальная консультация юриста по упаковке инфопродукта в среднем занимает 2–3 часа. При этом в ходе первичной консультации юрист формирует около 20 вопросов, ответить на которые клиент должен самостоятельно, как автор своего продукта. Только когда после ответов автора будет сформирована общая картина продукта, юристы могут приступить ко второму этапу – защита клиента, его бизнеса и продукта. Это важно! Сперва – понимание продукта, затем его защита и упаковка.

Как показала практика, количество вопросов, которые остаются на вторую консультацию, варьируется от 5 до 30, в зависимости от готовности продукта и эксперта. Это не хо-

рошо и не плохо. Это нормально. Абсолютно нормально не знать все особенности, которые бывают маркетинговыми и юридическими в вашем продукте.

Например:

Один из моих клиентов проводил свой первый онлайн-интенсив и заказал у меня составление договора и формирование оферты. Одна из задач по такой услуге – защитить авторские права. Но буквы, напечатанные в оферте, навряд ли остановят слушателя, который захочет скачать и распространить гайд, над которым мой клиент работал ни один месяц, вложил в него всю душу, чтобы он имел ценность и принес ему ожидаемый доход. Тогда он принял решение: «Я запрещу скачивать гайды, дам к ним ограниченный доступ, а в закрытый чат буду добавлять самостоятельно по ник-неймам, которые покупатели укажут при оплате».

Безусловно, это его право. Юридически это не противоречит закону. Но давайте посмотрим с точки зрения маркетинга. Чтобы попасть в чат, покупатель должен указать свой ник в мессенджере Telegram.

Вот вы помните наизусть, как пишется ваш ник? Спросите у своих друзей, а они помнят? Согласитесь, что есть те, кто не помнит. Что они будут делать? Кто-то будет искать, кто-то даже найдет. А кто-то откажется от покупки. Почему? Ответ прост: ЛЕНЬ. Да, сегодня покупатели чрезвычайно ленивы. Маркетологи всячески стараются сократить количество дей-

ствий с момента принятия решения до момента оплаты. В идеале, чтобы покупатель даже не заполнял формы на сайте и для этого существуют специальные автоматические «заполнители форм».

Такая ситуация несла риск потери клиентов, и эксперт был вынужден отказаться от избранного способа защиты в пользу простоты. Я считаю, что он правильно сделал, поскольку парочка жуликов не должна влиять на добропорядочных покупателей, которые искренне хотят приобрести его интенсив и научиться его ремеслу.

И абсолютно другая ситуация.

Маркетологи клиента предложили ему брать предоплату за услуги. Предыдущие юристы составили оферту, в которой указали, что предоплата не возвращается в случае отказа заказчика от услуг. Услуга дорогая – Наставничество за 300 000 рублей в месяц.

Одна девушка внесла предоплату 100 000 рублей, но за 5 дней до начала наставничества попросила вернуть деньги, так как решила пойти к другому эксперту.

Как только ей отказали в возврате денежных средств, эксперту прилетела претензия с перспективой красиво продуть в судебном процессе. Он обратился к нам.

В маркетинге есть правило, что клиент, который уже заплатил вам, имеет бóльшую лояльность, чем тот, который еще ни копейки вам не дал. Поэтому воронка продаж обыч-

но предусматривает дешевый трипвайер⁷ для продажи более дорогого продукта. Предоплата используется в тех же целях. Вы связываете клиента с собой почти интимными финансовыми обязательствами – в вашем кармане лежат деньги клиента.

Но с точки зрения закона, эти деньги не имеют равноценного эквивалента. Иными словами, вы пока что не дали ничего равноценного взамен. Оснований оставлять у себя эту сумму у вас нет. А если вы ее оставите, то суд это назовет неосновательным обогащением. Получается, что деньги вы получили за то, что надлежащим образом окажете услугу. Если услугу вы не оказали, то получается и деньги вы получили неосновательно. Значит вы неосновательно обогатились.

В законе есть статья 1102 ГК РФ:

*Лицо, которое без установленных законом, иными правовыми актами или сделкой оснований приобрело или сберегло имущество (приобретатель) за счет другого лица (потерпевшего), **обязано возвратить последнему неосновательно приобретенное или сбереженное имущество** (неосновательное обогащение).*

Поэтому в той ситуации клиент должен был вернуть деньги и потерять доход из-за неверно сформулированной оферты. Таким образом, маркетинговая «фишка», не защищен-

⁷ Недорогой, но ценный продукт.

ная юридически, привела к потере клиента, его лояльности и порче репутации.

Задача вашего юриста заключается в том, чтобы степень защиты вас и вашего продукта не сильно ограничивала ваших клиентов в их желании быть лояльными к вам. И наоборот, вы не должны совсем забыть про защиту, потому что есть такое понятие как «Потребительский экстремизм» (любимое занятие моей мамы, которая при любом удобном случае, используя мои знания и навыки, наказывает рублем предпринимателей за малейшие недочеты в оказанных услугах или проданных товарах). Ваша защита должна быть экологичной, то есть должна обеспечивать паритетное соотношение защиты прав и интересов как вас, так и ваших клиентов.

Именно в этом и заключается ценность консультации с юристом, у которого есть понимание инфопродукта. Но моя задача не продавать свои услуги и не хвалить свою компанию, хотя она безусловно этого заслуживает. Моя задача – показать вам, что для собственной безопасности вы должны хорошо разбираться в своем продукте. А юридические особенности защиты вы найдете в этой книге далее.

Настоящий параграф называется «Закон о блогерах». И как я уже говорил, такого закона не существует. Но, углубляясь в особенности взаимоотношений блогеров с их клиентами, видно, что надо учитывать не только законы государства, но и законы маркетинга.

1.3. Зачем работать по-белому и кому обязательно нужна образовательная лицензия?

«Если кто-нибудь захочет изучить все законы, то у него не будет времени нарушать их».

Иоганн Гёте

А вы встречали уже предпринимателей, которые с ухмылкой на лице спрашивают: «А ты чё, налоги полностью что ли платишь? На что же ты живешь то?». К сожалению или нет, но данный вопрос частично уместный.

Действительно, одна из основных задач предпринимателя – это минимизация расходов и увеличение доходов в целях увеличения прибыли⁸. Также предприниматель уплачивает налоги и в итоге у него остается чистая прибыль. Задача каждого предпринимателя – заработать как можно больше денег.

Достижение такой задачи возможно двумя путями:

- по-черному: путем игнорирования всех долгов (как в адрес других контрагентов, так и в адрес государства);
- по-белому: путем проведения оптимизации расходов и налогов.

⁸ Прибылью называется выручка, из которой вычли все расходы, кроме налогов. А чистой прибылью называется прибыль, из которой вычли размер налогов.

Все мы понимаем, что черный путь хоть и простой, но у него всегда неожиданный конец. Ты никогда не знаешь, получится ли у тебя всех «кинуть» так, чтобы не остаться должным. Тем более вы уже знаете, что в таком случае не поможет даже ООО, потому что, как выяснилось, учредитель и генеральный директор отвечают по долгам своего Общества.

Оптимально именно белый путь. Нет конфликтов. Есть здоровое развитие бизнеса. Рост репутации. Хорошая предпринимательская история бизнеса. Но этот путь сложнее, потому что требуется привлекать дополнительных специалистов. Начинаешь переживать за их компетенцию. И всегда нет уверенности в конечном результате. Это называется предпринимательский риск (2 пункт из списка признаков предпринимательской деятельности).

Такой путь тратит меньше нервных клеток, а вероятность обращения негативного внимания со стороны государства крайне минимальна.

Не стоит забывать, что инфобизнес – это огромная открытая площадка с постоянным обменом информацией, наличием инфоповодов, которые молниеносно распространяются по сети, и она отличается своими особенностями реализации принципа должной осмотрительности⁹.

⁹ Принцип должной осмотрительности применяется в налоговых правоотношениях и направлен на обязательное совершение действий, связанных с проверкой контрагентов, в целях исключения из контрагентов недобросовестных хозяйствующих субъектов, от взаимодействия с которыми могут быть негативные последствия.

Если вы нацелены развивать себя в нише инфобизнеса, вы должны учитывать эти моменты в собственной стратегии пиара и маркетинга.

Но мы не пиарщики. Мы юристы с нотами маркетинга и послевкусием безопасности. Мы не станем и не хотим вмешиваться в вашу концепцию собственного развития. Уверены, вы с этим справитесь лучше любого маркетолога. Мы хотим лишь показать, какие последствия могут быть от игнорирования требований законодательства в нише инфобизнеса.

Последствия имеют смысл, когда они к чему-то приводят. Поэтому мы не будем обсуждать общественное порицание, потерю репутации или административное наказание в виде предупреждения. Пропустим всю эту ванильную ерунду и сразу перейдем к серьезным последствиям. Кстати, если вы думаете, что они грозят лишь некоторым представителям вашей профессии, сейчас я попробую вас переубедить.

Начнем с того, что осуществление предпринимательской деятельности без регистрации запрещено законом. Вы уже это знаете. Но знаете ли вы, что за это предусмотрена уголовная ответственность? И более того, она можно сказать дышит в спину большому количеству ваших коллег и конкурентов.

Если блогер продает рекламу, свои курсы, товары или иным способом систематически получает доход, то, как только он суммарно заработает 2 250 000 рублей, он станет

преступником¹⁰. При этом напоминаю вам, что в этой сумме учитывается только выручка. Государству без разницы, сколько вы потратили.

То же самое вас ждет, если вы проводите обучающие курсы, и ваша деятельность подпадает под требования образовательной лицензии, но у вас ее нет. Продали свой курс на эту же сумму, и вы снова преступник, потому что занимались лицензируемой деятельностью без лицензии. А в сфере образования есть масса пробелов в законе, которые могут быть истолкованы не в вашу пользу.

Возьмем, например, индивидуальных предпринимателей. Закон предоставил им право обучать без получения образовательной лицензии. В соответствии с разъяснениями Рособнадзора в Письме от 25.11.2022 № КО-21120/08–16005:

«Согласно части 2 статьи 91 Федерального закона № 273-ФЗ соискателями лицензии на осуществление образовательной деятельности являются образовательные организации, организации, осуществляющие обучение, а также индивидуальные предприниматели, за исключением индивидуальных предпринимателей, осуществляющих образовательную деятельность непосредственно».

Из данного текста видно, что если ИП осуществляет об-

¹⁰ В соответствии с ч. 1 ст. 171 Уголовного кодекса РФ предпринимательская деятельность без регистрации или без лицензии, если в рамках такой деятельности получен доход в сумме 2,25 млн. рублей, является преступлением.

разовательную деятельность непосредственно, то ему не требуется образовательная лицензия. «Непосредственно» означает без посредников, то есть без вовлечения других лиц в образовательный процесс на стороне преподавателя.

Некоторые специалисты отмечают, что для решения вопросов о необходимости получения образовательной лицензии, бизнес должен подпадать сразу под 3 критерия. Так, на сайте онлайн-журнала «Секреты бизнеса» (Тинькофф) младшим шеф-редактором Анастасией Гейн 20 декабря 2022 года размещена заметка¹¹, в которой указано, что лицензия нужна, когда бизнес подпадает сразу под три критерия образовательной деятельности:

1. Идет обучение по утвержденной программе;
2. Есть преподаватели в штате;
3. Выдают документ об образовании.

Данный подход противоречит позиции Рособrnнадзора, сформулированной в Письме от 25.11.2022 № КО-21120/08–16005. Но мы не ставим перед собой цель, однозначно определить критерии, при которых вас обяжут получить образовательную лицензию. Мы формулируем риски, которые вам следует учитывать при создании своего бизнеса. Поэтому позиция Анастасии Гейн нам видится более полной для учета возможных рисков с целью их предотвращения.

¹¹ Рособrnнадзор: если ИП обучает людей сам, ему не нужна лицензия Источник: <https://secrets.tinkoff.ru/novosti/rosobrnadzor-esli-ip-obuchaet-lyudej-sam-emu-ne-nuzhna-licenziya/>

Безусловно, позиция государственного органа имеет большой вес в толковании законов. Например, если рассмотреть ситуацию, в которой ИП нанял преподавателей для обучения слушателей, но он ни программу не составил, ни документы об образовании не выдает. Будет ли в таком случае он обязан получить образовательную лицензию? В соответствии с позицией Рособнадзора – обязан. В соответствии с позицией Анастасии Гейн – нет, потому что нет всех трех признаков. Кому верить и на что опираться – не понятно. Но понятно одно – надо дать себе однозначный ответ, нужна ли вам образовательная лицензия. И если нужна, то для каких целей?

Получить образовательную лицензию не составляет особого труда. Достаточно 10 дней на подготовку документов и 60 дней на всю процедуру – и вы обладатель образовательной лицензии. Но что вы будете дальше с ней делать? Какие ваши истинные цели?

Как только вы ответите на эти вопросы сразу станет понятно, как необходимо упаковать ваш продукт.

Если лицензия нужна, то необходимо просто соблюсти условия и получить образовательную лицензию.

Если лицензия вам не требуется, то продукт упаковывается таким образом, чтобы не было возможности вычленил обязательных для лицензии три пункта, а самое главное – не допустить наличия наемных преподавателей. И вот с какими опасностями вы можете столкнуться на этом пути.

Начнем с самой главной опасности, определенной го-

сударственным органом – наемные работники. Некоторые предприниматели наивно полагают, что они могут заключить договор оказания услуг вместо трудового договора. Якобы такой преподаватель является не штатным работником, а наемным подрядчиком (исполнителем). А раз нет трудовых отношений, значит образовательные услуги оказываются непосредственно предпринимателем, что не требует получения лицензии. Но есть одно «Но».

Как существуют признаки предпринимательской деятельности или признаки образовательной деятельности, так и существуют признаки трудовых правоотношений. Государственные органы могут проанализировать ваши договоры с преподавателями, найти в них признаки трудовых правоотношений и в установленном порядке заставить вас заключить трудовой договор с привлеченным преподавателем. Помимо указанного, вас заставят оплатить в бюджет обязательные страховые взносы за работника, а также рассчитать и уплатить НДФЛ, как налогового агента¹². Но и это не все.

В параграфе 1.3 мы уже установили, что в соответствии с ч. 1 ст. 171 Уголовного кодекса РФ предпринимательская деятельность без регистрации или без лицензии, если в рамках такой деятельности получен доход в сумме 2,25 млн. рублей, является преступлением. Получается, что государство может провести проверку и установить, что у вас все это вре-

¹² Работодателя являются налоговыми агентами и обязаны уплачивать за своих работников все налоги и взносы

мя были трудовые правоотношения с преподавателями. Если у вас были штатные преподаватели, значит вы были обязаны получить образовательную лицензию. Поскольку лицензии у вас не было, все это время вы осуществляли деятельность незаконно. Таким образом, при получении дохода в 2,25 млн. рублей за все прошедшее время вас признают преступником. Неприятная неожиданность.

Поэтому при составлении гражданско-правовых договоров необходимо учитывать все признаки трудовых отношений и не допустить, чтобы данные признаки попали в ваш гражданско-правовой договор. Поскольку данная книга предназначена не для юристов, мы не будем отдельно останавливаться на вопросе, «Как правильно составлять договоры с исполнителями, чтобы в них не было признаков трудовых правоотношений?». Но если у вас есть подобная проблема, то вы знаете, как меня найти ☺

Следующий пункт в нашем списке будет «наличие обучающей программы».

В законе об образовании дано целое определение обучающей программе. Оно закреплено в пункте 9 статьи 2.

Вот, что пишут:

Образовательная программа – это комплекс основных характеристик образования (объем, содержание, планируемые результаты) и организационно-педагогических условий, который представлен в виде учебного плана, календарного

учебного графика, рабочих программ учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), иных компонентов, оценочных и методических материалов, а также в предусмотренных настоящим Федеральным законом случаях в виде рабочей программы воспитания, календарного плана воспитательной работы, форм аттестации.

Вы что-нибудь поняли? В законе об образовании есть еще 12 статья, где в части 1 написано, что образовательные программы определяют содержание образования.

Вроде стало немного понятнее. На самом деле в образовательной программе должно быть описание вашего продукта (курс, дисциплина и тп), продолжительность, какие используются обучающие материалы, как оцениваются полученные знания.

И тут вы можете заметить, что под такое определение подходит уже множество онлайн-курсов, размещенных в сети прямо сейчас.

Следующий пункт – это документ об образовании.

По моему мнению законодателем дано просто фееричное определение документу об образовании. В соответствии с пунктом 1 части 1 статьи 60 закона об образовании:

«В Российской Федерации выдаются: документы об образовании и (или) о квалификации, к которым относятся документы об образовании, документы об образовании и о квалификации, документы о

квалификации».

Такое определение имеет нечто схожее с другим, но более понятным определением, которое применял один из моих ВУЗовских преподавателей: «Масло – это пакет, на котором написано «Масло» (прим. – Мысли великих законодателей).

Более важную роль играет часть 3 этой статьи:

«Лицам, успешно прошедшим итоговую аттестацию, выдаются документы об образовании и (или) о квалификации, образцы которых самостоятельно устанавливаются организациями, осуществляющими образовательную деятельность».

Как вы видите, во-первых, документ об образовании должен выдаваться после итоговой аттестации, то есть после оценки полученных слушателем знаний. Во-вторых, образец (бланк) устанавливается самой организацией.

У некоторых на этом этапе может возникнуть вопрос: «ИП не является организацией. А законом предусмотрено, что документы об образовании могут выдаваться только организациями. Как тогда ИП выдавать документы об образовании?».

Ответ на этот вопрос содержится в пункте 20 статьи 2, в соответствии с которым ИП приравниваются к организациям, осуществляющим образовательную деятельность.

Самый частый вопрос, который возникает в данной части, это «Что должен содержать документ об образовании?». В

законе нет требований к содержанию документа об образовании.

Анализ практики может свидетельствовать, что документ об образовании должен содержать:

- информацию об успешном завершении образовательной программы,
- отражать основную информацию об этой программе (название, количество часов, структура и содержание программы).

Только не путайте документ об образовании, выданный по итогам аттестации, с документом об образовании государственного образца, выданный по итогам государственной аттестации, к которому предъявляются вполне конкретные требования.

Так, свидетельство о том, что Иванов Иван Иванович прослушал лекцию на тему «Виды натальных карт в астрологии» не может быть признано документом об образовании.

А свидетельство о том, что Иванов Иван Иванович успешно завершил онлайн-курс по теме «Влияние психотипа на развитие личности ребенка» в объеме 32 академических часа и сдал итоговую аттестацию на «отлично» уже может быть признано документом об образовании.

Таким образом, вы даже можете и не догадываться, что ваша деятельность подлежит лицензированию, что уже несет опасный риск привлечения к ответственности. И, прежде

чем начать процесс обучения, лучше заранее проанализировать свой продукт на предмет вышеназванных признаков.

Глава 2. Налогообложение

«В этом мире неизбежны только смерть и налоги».

Бенджамин Франклин

2.1. Надо прикинуть блог к носу. Доходы и расходы

Зачем вообще знать про доходы и расходы? Можно же отдать все бухгалтеру, который за нас посчитает размер налогов. Но нет, мы не про бухгалтерию сейчас. Мы про понимание. К сожалению, оно есть не у всех, поэтому иногда мы останавливаемся более подробно на некоторых вопросах.

ДОХОДЫ

Что такое доходы?

НК РФ¹³. Статья 248. Порядок определения доходов. Классификация доходов

1. К доходам в целях настоящей главы относятся:

1) доходы от реализации товаров (работ, услуг) и

¹³ Налоговый кодекс РФ (Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ)

имущественных прав (далее – доходы от реализации).

2) внереализационные доходы.

Какими же могут быть доходы именно у блогеров?

- продажа рекламы;
- продажа товаров или услуг;
- комиссионные вознаграждения;
- доход от авторских прав;
- доходы от деятельности компании (дивиденды);
- и прочие виды доходов.

Перечислить все виды доходов невозможно и не нужно.

Все-равно никто их не будет зубрить наизусть. Тут главное понимать, что такое «доход», который учитывается при налогообложении и который не учитывается. А самое главное – зачем это понимать? Чуть позже к этому вернемся.

Также доходы учитываются при решении вопроса, а имеет ли предприниматель право на льготные налоговые ставки. Именно этот вопрос был положен в одно из крупнейших скандальных дел в области инфобизнеса, которое мы называем «Государство против Елены Блиновской».

Думаю, что вы уже слышали об уголовном преследовании блогеров за дробление бизнеса, которое мы разберем в следующем параграфе. Сейчас лишь отметим, что у предпринимателя есть право пользоваться льготным налоговым режимом только при определенных условиях. Например, право на использование упрощенной системы налогообложения (УСН) сохраняется, если доход не превышает определенный

предел, который определяется ежегодно.

Так, в 2022 году для сохранения права применять УСН доход не должен превышать 219,2 млн рублей. Налогоплательщики, чьи доходы в 2022 году превысят 164,4 млн рублей и не более 219,2 млн рублей, не утрачивали право на применение УСН, а уплачивают налог по повышенным ставкам: 8 % для УСН «доходы», 20 % для УСН «доходы минус расходы».

В 2023 году этот предел увеличился и составляет 188,55 млн. рублей для обычных ставок и 251,4 млн. рублей – для повышенных.

Как вы можете увидеть несмотря на то, что можно выбрать УСН по типу «доходы минус расходы», все равно, когда речь идет о праве применять льготную систему налогообложения, учитывается только доход.

РАСХОДЫ

Кроме доходов, надо понимать, что такое расходы и зачем их надо учитывать.

Поскольку я не преследую цель сделать из вас юриста, то предлагаю сильно не углубляться в определение расходов. За вас это точно сделает бухгалтер. Мы же поговорим, для чего учитывают расходы и какие есть нюансы.

Расходы нужны для того, чтобы уменьшить размер налога, если ваша система налогообложения требует их учета. Все

системы налогообложения будут дальше рассмотрены более подробно. Сейчас на коротком примере покажу, о чем вообще речь.

Самым актуальным примером для рассмотрения расходов будет упрощенная система налогообложения. Как вы уже поняли, данная система может предусматривать как налог только с доходов, так и с разницы между доходами и расходами. Таким образом, чем больше у вас расходов, тем меньше вы заплатите налог. Правда бытует мнение, что если эта разница будет равна нулю (то есть расходы будут равны доходам), то и налогов вы не заплатите. Сразу отмечу, что это не так и об этом мы поговорим в разделе про УСН.

Используя УСН «доходы минус расходы» вам выгодно учитывать расходные обязательства.

Как же правильно их учитывать? Да, оказывается есть определенные правила...

В этом вопросе необходимо понимать, что вне зависимости от выбранной формы ведения бизнеса, вы являетесь представителем самостоятельного хозяйствующего субъекта, у которого имеется собственная хозяйственная жизнь. Иными словами, вы живой организм в мире бизнеса. И не важно, в качестве кого вы выступаете (физическое лицо с НДФЛ¹⁴, самозанятый с НПД¹⁵, ИП с патентом¹⁶ или Обще-

¹⁴ Налог на доходы физического лица.

¹⁵ Налог на профессиональный доход (применяется к физ. лицам или к ИП).

¹⁶ Патентная система налогообложения. Позже обсудим ее.

Каждый факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичным учетным документом

(часть 1 статьи 9 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»).

Факт хозяйственной жизни – это сделка, событие, операция, которые оказывают или способны оказать влияние на финансовое положение экономического субъекта, финансовый результат его деятельности и (или) движение денежных средств.

(пункт 8 статьи 3 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»).

Поскольку расходы оказывают прямое и непосредственное влияние на ваше финансовое положение (у вас просто становится меньше денег из-за расходов, как это ни странно), то все расходы должны быть подтверждены первичными документами.

В законе или подзаконных актах нет исчерпывающего перечня первичных учетных документов, но мы с вами можем составить примерный перечень популярных документов, которые считаются первичными:

- договор (контракт) – на основании этого документа у вас появится обязанность произвести оплату за купленные товары или оказанные вам услуги.
- счет на оплату – этот документ является основанием для

¹⁷ Упрощенная система налогообложения. Вы с ней уже знакомы.

оплаты оказанных вам услуг или поставленных вам товаров;

- платежное поручение – это документ, с помощью которого владелец расчетного счета поручает банку перевести деньги на другой счет;

- кассовый чек – это документ, который печатается с помощью кассового аппарата и является подтверждением факта приобретения какого-либо товара за наличный или безналичный расчет банковской картой;

- бланк строгой отчетности – документ, приравненный к кассовому чеку, выдаваемый в момент расчета между продавцом и клиентом за оказанные услуги.;

- акт выполненных работ или оказанных услуг – документ, подтверждающий и фиксирующий результат по договору.

Таким образом вам потребуется сохранить указанные документы для правильного учета расходов.

В такие моменты предприниматели, как правило, жалуются на бюрократию. Документов действительно много. Но всегда есть возможность сократить их количество и сделать документооборот безопасным, простым, но соответствующим полностью закону. Не знаете как? Читайте книгу до конца.

Итак, с доходами и расходами вроде немного разобрались. Идем дальше.

Из всех перечисленных первичных документов я хочу обратить ваше внимание на кассовый чек, который формирует контрольно-кассовая техника. Он может быть в печат-

ной форме, а может быть электронный. Но в любом случае Патентная система налогообложения в некоторых случаях освобождает предпринимателя от использования онлайн-кассы. Такое послабление зачастую влечет за собой полное игнорирование документального оформления предпринимателем проведенных продаж. Однако законом разрешено не выдавать чек, но с обязательной выдачей любого иного документа, свидетельствующего об оплате. За нарушение данного требования предусмотрена ответственность в размере 10 000 рублей.

2.2. Как не облажаться на системе налогообложения

Вспомнил анекдот:

Джонни очень хотел одну девушку в своем офисе, но она принадлежала другому. Как-то раз ему стало так невмоготу, что он подошел к ней и сказал: "Я дам тебе 1000 долларов, если ты мне отдашься", но девушка ответила "НЕТ".

Джонни сказал: "Да я быстро – я брошу деньги на пол, ты нагнешься подобрать, а как поднимешь – я уже закончу". Девушка задумалась на секунду, и ответила, что должна проконсультироваться с бойфрендом. Она позвонила и рассказала тому все. Бойфренд ответил: "Проси 2000, и поднимай деньги очень быстро, так чтоб он даже не успел спустить штаны". Девушка согласилась, и дала свое согласие Джонни.

Прошло полчаса, бойфренд ждет, а девушка все не звонит. Наконец спустя 45 минут бойфренд позвонил сам и спросил, что случилось.

Девушка ответила: "Этот подонок расплатился монетами!"

Многие предприниматели откровенно химичат с налогами, чтобы уменьшить их размер. Конечно, в большинстве случаев это касается общей системы налогообложения, где есть НДС. Но и льготные системы налогообложения не обо-

шли стороной.

Задача любого юриста или бухгалтера, которые помогут вам начать свой бизнес – подобрать самую оптимальную систему налогообложения, при которой вы будете уплачивать минимальный размер налога. Малейшая недосказанность или невнимательность может привести к лишним тратам. Возможно, это и не сильно ударит по финансам, но будет неприятно.

Далее мы с вами рассмотрим все системы налогообложения, которые могут быть использованы в инфобизнесе:

- налог на доходы физического лица (НДФЛ);
- патентная система налогообложения для ИП (ПСН);
- налог на профессиональный доход самозанятого (НПД);
- упрощенная система налогообложения (УСН);
- общая система налогообложения (ОСН).

Чтобы не облажаться на выбранной системе – надо понимать, как и на чем вы планируете зарабатывать и тратить. Какая у вас будет структура бизнеса. Сколько вы планируете наемных работников. Планируете ли вы получать лицензию. В общем, требуется сделать небольшой анализ своего бизнеса и выписать свои основные опасения.

2.3. Налог на доход физических лиц (НДФЛ)

«Логика может привести Вас от пункта А к пункту Б, а воображение – куда угодно».
Альберт Эйнштейн

Если вы не зарегистрированы в качестве самозанятого, индивидуального предпринимателя и даже не создали общество, то вам по умолчанию установлен налог на доходы физических лиц. Это заводские настройки, которые можно изменить только прошивкой вашего статуса.

Иногда мне прилетают такие вопросы: «А как налоговая докажет, что я получил какой-то доход?». Обычно я закатываю глаза в такие моменты. Мне вот всегда было интересно, что для человека важнее: понять процесс доказывания, что вы верблюд и налоги не платите, или же избавиться себя от возможных правовых последствий в виде доначисления конской суммы налога? Но поскольку этот вопрос появляется все чаще на горизонте, то, наверное, надо о нем немного поговорить.

Во-первых, для налоговой не существует понятия банковская тайна. Они могут получить доступ к информации о ваших финансовых операциях и посмотреть, как часто и в каком объеме на ваш банковский счет поступают платежи и

переводы.

Налоговая может проводить опросы граждан на предмет проводимых проверок. Сотрудники могут направлять запросы и требования с предоставлением информации.

Налоговая тесно взаимодействует с Центральным Банком России, Росфинмониторингом, ГИБДД, Росреестром и другими государственными органами, у которых имеется информация об изменении вашего финансового положения.

И это только открытая часть, о которой можно говорить в данной книге. Есть и закрытая информация, которую налоговая может получить по другим каналам, легализовать ее и законно использовать в своей работе.

В любом случае мы с вами должны понять, что эффективная работа налоговой – это залог хорошего пополнения государственного бюджета, а значит государство заинтересовано в этом.

Для удовлетворения своего интереса государство предпринимает различные действия, направленные на предоставление налоговой программного обеспечения, полномочий, возможностей и иных оснований, помогающих реализовать свою функцию эффективно. А их функция – сбор налогов и пополнение государственной казны.

Чтобы вы во всей красе поняли принцип работы налоговой, я опишу такую классическую ситуацию. Компании, которые находятся на общей системе налогообложения обязаны уплачивать НДС (налог на добавленную стоимость).

Но законом предусмотрена возможность возместить излишне уплаченный НДС. Я не буду грузить вас порядком возмещения НДС, просто поймите, что предприниматель вправе вернуть из казны излишне уплаченные налоги.

При этом, когда предприниматель пытается вернуть излишне уплаченный НДС, налоговая начинает проверку и решает, есть ли у предпринимателя на это реальное право. К этой проверке сразу же подключается сотрудник правоохранительных органов. И если в рамках проверки будет установлено, что у предпринимателя не имеется оснований для возмещения излишне уплаченного НДС, то в отношении него возбуждается уголовное дело за покушение на мошенничество, то есть за попытку похитить у государства денежные средства путем введения налоговую в заблуждение.

Но мы немного отошли от темы параграфа. Напоминаю, что речь у нас идет про налог на доходы физических лиц.

Законом установлены различные ставки налога.

13 % – стандартная налоговая ставка.

Она распространяется на граждан Российской Федерации и в некоторых случаях для иностранных граждан, но только по вопросам трудовых правоотношений. Если вы являетесь блогером, получающим доход в Российской Федерации и одновременно гражданином другого государства, то для вас будет установлена другая налоговая ставка.

15 % – повышенная налоговая ставка.

Устанавливается гражданину Российской Федерации, ес-

ли его доходы в течение года превысили 5 млн. рублей, а также иностранному гражданину, если им получен доход в виде дивидендов от российской организации.

Поэтому если вы решили быть инфобизнесменом в России через учреждение юридического лица, но вы является иностранным гражданином, то от получения доходов в виде дивидендов, то этот доход будет облагаться 15 % налогом.

30 % – стандартная налоговая ставка для иностранных граждан.

Если иностранный гражданин получил на территории Российской Федерации доходы или доходы от деятельности, которую он осуществлял на территории Российской Федерации, то его доходы будут облагаться налогом именно с такой налоговой ставкой.

Есть еще налоговая ставка размером 35 %.

Установлена в отношении выигрышей и призы, полученные в конкурсах, играх и других мероприятиях в целях рекламы товаров, работ, услуг.

Но я применил немного неверное определение, когда говорил про иностранных граждан. Законом предусмотрено понятие «резидент» или «нерезидент».

Пункт 2 статьи 207 Налогового кодекса РФ:

Налоговыми резидентами признаются физические лица, фактически находящиеся в Российской Федерации не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев. День въезда и выезда в РФ включаются

в этот срок.

Гражданин любой страны становится нерезидентом, если срок его проживания на территории Российской Федерации не соответствует установленному сроку. Это может быть как гражданин иностранного государства, так и гражданин России.

НДФЛ, как я уже сказал, является для гражданина налогом по умолчанию. Поэтому, чтобы снизить размер налога, гражданину необходимо либо стать самозанятым, либо зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя и выбрать другую систему налогообложения.

Об этом и поговорим.

2.4. Налог на профессиональный доход (самозанятый)

«Чёрная полоса иногда становится взлётной».
Сафарли Эльчин

Налог на профессиональный доход – это та самая взлетная полоса для государства, которая выросла из черной. А черной полосой была огромная масса лиц, скрывающих свои доходы от государства. Руководство страны подумало и пришло к выводу, что гораздо эффективнее получать минимальный налог, чем не получать никакой.

Огромное количество граждан, которые до этого работали без официального отражения своих доходов начали регистрироваться в качестве самозанятого и пользоваться простой системой отчета перед государством о своих доходах и вместо вероятных 13 % платить налоги в размере всего лишь 4 % или 6 %.

Произошло это в 2019 году, а действовать этот режим будет в течение 10 лет. Эксперимент по установлению специального налогового режима проводится на всей территории РФ. Переход на специальный налоговый режим осуществляется добровольно. У налогоплательщиков, которые не перейдут на этот налоговый режим, остается обязанность платить налоги с учетом других систем налогообложения, кото-

рые они применяют в обычном порядке. Физические лица и индивидуальные предприниматели, перешедшие на специальный налоговый режим (самозанятые), могут платить с доходов от самостоятельной деятельности налог по льготной ставке – 4 или 6 %. Это позволяет легально вести бизнес и получать доход от подработок без рисков получения штрафа за незаконную предпринимательскую деятельность.¹⁸

Теперь обратимся к текущим реалиям. С 2019 года государство дало время своим гражданам перейти на белую сторону и легализовать свои доходы, уплатив налоги. Но не все граждане решили использовать этот шанс, поэтому стали появляться вот такие новости.

¹⁸ Что такое «Налог на профессиональный доход»Источник: <https://npd.nalog.ru/>

ФНС рассказала, как проверяет петербуржцев, сдающих квартиры в аренду



Владельцы инвестиционных квартир в Петербурге попали под пристальное внимание ФНС — весной этого года многие из них получили письма с требованием подать декларации о доходах от аренды. В ФНС рассылку таких писем подтвердили и сообщили, что намерены активизировать усилия и давление на собственников жилья по обелению рынка аренды.

Опрошенные РБК Петербург эксперты говорят о высоких рисках для собственников при возникновении претензий у налоговых

Самозанятым могут быть как физические лица, так и индивидуальные предприниматели, поэтому если вы уже зарегистрированы как ИП, то можете выбрать себе такой режим налогообложения.

Особенности режима самозанятости:

- простейшая регистрация в системе «Мой налог» за 2 минуты;
- нет необходимости использовать кассовый аппарат, так как все чеки выбиваются в приложении «Мой налог»;
- налог уплачивается только на доходы без учета расходов;
- размер налога рассчитывается автоматически;
- размер налога составляет 4 % при получении оплаты от физического лица и 6 % при получении оплаты от юридического лица или ИП;
- не обязательны к оплате страховые взносы;
- нет отчетов и деклараций;
- размер общего дохода не может превышать 2,4 млн. рублей в год (до 31 декабря отчетного года);
- НПД могут применять иностранные граждане из стран, входящих в Евразийский экономический союз (Республика Беларусь, Армения, Казахстан и Киргизия), а также граждане Украины;
- оказывать услуги или выполнять работы нужно лично. Нельзя привлекать третьих лиц и заключать с ними трудовые

или агентские договоры;

– если продаете товары, то они должны быть произведены лично вами. Перепродажа товаров при НПД запрещена.

Поскольку мы оцениваем юридические риски в сфере инфобизнеса, то нам необходимо понять специфику применения режима НПД в этой нише.

Когда поступления идут разовыми платежами, сложностей, как правило, это не вызывает. Получили деньги – зашли в приложение – выдали чек – направили его контрагенту для учета – приложение само рассчитало налог и запомнило его.

Но что делать, если количество поступлений крайне велико?

Например.

Михаил является индивидуальным предпринимателем, проживает и зарегистрирован в городе Санкт-Петербурге. Михаил решил обучать своих подписчиков делать расслабляющий массаж. Он создал свой чек-лист и решил начать его продажу в 2023 году. Михаил выбрал в качестве системы налогообложения НПД (самозанятый). После создания сайта он загрузил свой товар и подключил онлайн-кассу, чтобы не нарушать закон и выдавать чеки покупателям. Затем Михаил прогрел аудиторию и презентовал свой чек-лист за скромные 490 рублей, предоставив всем желающим ссылку на сайт с оплатой.

Проснувшись с утра, Михаил увидел 1370 покупок его чек-листа и подумал: «А как мне теперь выбить в приложении Мой налог 1370 чеков и уплатить с них налог?». На это он потратит как минимум часов 10.

Чтобы таких ситуаций не возникало необходимо заранее убедиться, что ваша платежная система обменивается информацией с приложением «Мой налог». Такая проблема возникла у одного моего клиента Манса, который является экспертом по фотосъемке и развитию блога в инсте.

Он продавал свой авторский гайд по оформлению Stories. Для получения оплаты использовался сервис «Продамус»¹⁹. В соответствии с информацией на сайте, данный сервис предоставляет полное сопровождение по кассовому обороту и предпринимателю нет необходимости подключать дополнительную кассу. Это удобно. Но если вы являетесь самозанятым, то этот сервис необходимо интегрировать с приложением «Мой налог» до момента начала продаж, потому что, как выяснилось с моим клиентом, все продажи, которые были до момента подключения сервис Мой налог не учитывал и пришлось все вносить руками.

Еще более интересная ситуация возникнет при продаже ваших товаров или услуг в рассрочку (кредит). Большое количество банков в текущий момент оптимизировали свои сервисы и предоставляют экспертам свои услуги по предоставлению покупателям рассрочки на продукты. Это просто

¹⁹ <https://prodamus.ru/>

нереально классный механизм продажи продуктов на высокие чеки, который существенно увеличивает конверсию в продажу.

Процедура простая, как огурец. Вы подключаетесь к функционалу банка, размещаете на своем сайте ссылку-заявку на рассрочку, банк рассматривает ее и выдает клиенту кредит за ваш счет. Потом банк направляет вам информацию, что клиент приобрел товар и именно с этого момента вы должны отчитаться перед налоговой о продаже. Но вот проблема.

Смысл рассрочки заключается в том, что, приобретая у вас товар, покупатель видит цену, например онлайн-курс за 40 000 рублей. Он оставляет заявку на 40 000 рублей. И одобрение ему приходит именно на 40 000 рублей. Но поскольку для клиента рассрочка беспроцентная, а банк бесплатно не работает, то стоимость рассрочки оплачиваете вы. Если процентная ставка составит 10 %, то вам на счет поступит только 36 000 рублей, так как 4 000 рублей является комиссией банка.

Мы с вами уже помним, что налог у самозанятых насчитывается только на доходы и расходы в нем не подлежат учету. Соответственно вопрос следующий: является ли комиссия банка расходами и самозанятый должен в приложении «Мой налог» отразить доход в 40 000 рублей, после чего уплатить налог в сумме 1600 рублей. Или же он должен вообще не обращать внимания на комиссию банка, потому что на карту

поступили только 36 000 рублей и тогда налог составит 1440 рублей?

Этот хитрый вопрос я задавал разным юристам, которые работают как в сфере инфобизнеса, так и в других сферах. Я не получил ни одного вразумительного ответа со ссылкой на закон или разъяснение государственного органа.

На самом деле несмотря на то, что я знал верный ответ на этот вопрос, я решил получить официальный ответ от налогового органа, который бы подтвердил мою точку зрения, а самое главное – мою мотивировку. Почему именно так и никак иначе?

А сам вопрос возник именно, во-первых, потому, что государство старается толковать закон с выгодой для себя, а налогоплательщик – с выгодой для себя. Поэтому я, как связующее звено между налогоплательщиком и государством должен найти верный ответ, чтобы быть объективным.

Во-вторых, есть режим налогообложения, в котором применяется аналогичная система – УСН по доходам. Мы ее будем изучать дальше. В их ситуации аналогичный вопрос возникает при наличии агента и его вознаграждения.

Например.

Блогер продает одежду собственного бренда. Он применяет УСН по доходам. Чтобы больше продавать, он привлекает других блогеров, которые берут 10 % от стоимости одежды. Продал футболку за 1000 рублей, получил только 900, а 100 рублей ушло

агенту (другому блогеру, который ее продал). 100 рублей – это агентское вознаграждение, а 900 рублей – это получается стоимость футболки. Ситуация аналогичная.

Но только по указанной ситуации Министерство финансов РФ в Письме № 03–11–11/26872 от 03.04.2020 прямо указало, что доходы принципала²⁰, применяющего УСН с объектом налогообложения в виде доходов, не уменьшаются на сумму агентского вознаграждения и сумму дополнительных расходов, связанных с реализацией товара, удерживаемого агентом из выручки от реализации, поступающей ему от покупателей товаров.

По аналогии закона и в НПД тоже не должно учитываться вознаграждение банка и самозанятый должен отразить в приложении Мой налог именно стоимость товара, который он продал, а не стоимость поступившей денежной суммы.

Поскольку спор вокруг данного вопроса не утихал, я решил задать задачу про 40 000 рублей регулятору (ФНС) и вот, что мне на это ответила налоговая:

²⁰ В нашем примере принципалом будет блогер, а агентом – второй блогер, который продал товар.



МИНИСТЕРСТВО
ФЕДЕРАЛЬНОЕ НАЛОГОВОЕ СЛУЖБЕ
УПРАВЛЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ
ПО САНКТ-ПЕТЕРБУРГУ
(ФНС России по Санкт-Петербургу)
118030, Санкт-Петербург, ул. Рубин, Филипповский №2,
www.nalog.gov.ru

11.04.2023 № 7800-00-11-2023/001793

На № 2023033002012045

О рассмотрении обращения

АНДРОСОВ СЕРГЕЙ
ВИТАЛЬЕВИЧ

klahta@bk.ru

Уважаемый Сергей Витальевич!

УФНС России по Санкт-Петербургу (далее – Управление) на Ваше обращение от 30.03.2023 (вх. № 2023033002012045), сообщает.

Правила применения налога на профессиональный доход (далее – НПД) регламентированы положениями Федерального закона от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» (далее – Федеральный закон, Закон №422-ФЗ).

Согласно части 1 статьи 8 Федерального закона налоговой базой НПД признается денежное выражение дохода, полученного от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав), являющегося объектом налогообложения НПД.

Таким образом, в рамках специального налогового режима НПД при определении налоговой базы учитывается сумма за реализованный товар.

Согласно части 1 статьи 14 Закона № 422-ФЗ при проведении расчетов, связанных с получением доходов от реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав), являющихся объектом налогообложения, налогоплательщик НПД обязан с использованием мобильного приложения «Мой налог» и (или) через уполномоченного оператора электронной площадки и (или) уполномоченную кредитную организацию передать сведения о произведенных расчетах в налоговый орган, сформировать чек и обеспечить его передачу покупателю (заказчику), если иное не предусмотрено Федеральным законом.

В рассматриваемой ситуации, Вы как платательщик НПД, оказывающий услуги физическим лицам обязаны сформировать чек и обеспечить его передачу покупателю (заказчику) в момент расчета наличными денежными средствами и

(или) с использованием электронных средств платежа на сумму оказанных услуг. В данном случае в размере 40000 рублей.



Заместитель руководителя - Государственный советник Российской Федерации 1 класса

В. А. Полежаев

Михайлова Елена Петровна
(082)464-42-12

В конце книги указанный ответ размещен в приложении № 1.

Из ответа видно, что решение изначально было верным. В качестве объекта налогообложения, то есть той суммы, на которую рассчитывается налог, выступает именно стоимость товара (услуги) или как называет регулятор – сумма за реализованный товар.

Поэтому, если ваш продукт вы оценили в 40 000 рублей, но продали его с использованием беспроцентной рассрочки или с привлечением посредника, то не смотря на наличие

расходов, в приложении «Мой налог» вы обязаны указать сумму именно в 40 000 рублей.

Поэтому даже такая простая система налогообложения как НПД, применяемая самозанятым гражданином или индивидуальным предпринимателем, имеет свои особенности и нюансы, связанные с инфобизнесом. А мы идем дальше.

2.5. Патентная система налогообложения для ИП

«Интеллектуалы делятся на две категории: одни поклоняются интеллекту, другие им пользуются».

Гилберт Кит Честертон

Многие современные предприниматели используют данную систему налогообложения, потому что она считается самой выгодной, и в целом есть возможность вообще не платить налоги. Однако необходимо оговориться, что налоги не являются единственными платежами, обязательными для предпринимателя. Он также обязан уплачивать страховые взносы.

Пунктом 1.2 статьи 346.51 Налогового кодекса Российской Федерации предусмотрено, что сумма налога по патентной системе налогообложения (ПСН), исчисленная за налоговый период, уменьшается на сумму страховых платежей (взносов).

Если предприниматель работает один, без наемных работников, то он может уменьшить стоимость патента на 100 % размера своих страховых взносов.

Например, вспомним нашего Михаила.

Михаил

является

индивидуальным

предпринимателем, проживает и зарегистрирован в городе Санкт-Петербурге. Михаил решил обучать своих подписчиков делать расслабляющий массаж. Он создал свой онлайн-курс и решил начать его продажу в 2023 году. Михаил выбрал в качестве системы налогообложения патентную систему. Он зашел на сайт для расчета стоимости патента <https://patent.nalog.ru/info/> и узнал, что налог составит 56 000 рублей за весь 2023 год (с 1 января по 31 декабря). Первый платеж составит 18000 рублей. Он должен быть уплачен в течение первых 90 календарных дней с начала действия патента. Второй платеж составит 36000 рублей. Он должен быть оплачен до окончания действия патента.

Общая сумма фиксированных взносов для ИП в 2023 году составляет 45 842 рублей. Поэтому Михаил вправе уменьшить размер патента на эту сумму. Тогда размер налогов, которые уплатит Михаил составит $56\ 000 - 45\ 842 = 10\ 158$ рублей.

Патентная система налогообложения может быть как основной для ИП, так и дополнительной.

Основной она будет если при регистрации ИП или при завершении налогового периода подадите заявление в налоговую о применении указанного налогового режима. Но иногда бывает такая ситуация, когда перейти на патент вы захотели в середине года. Это сделать условно нельзя и можно. Все зависит от вашего основного вида деятельности.

Вот самая популярная история.

На примере моего клиента Александра.

Он является экспертом в фотосъемке и видеозаписи. Александр делает мощные фотографии и снимает супер вовлекающие видео. Саня долго анализировал, что помогает достигать результатов и нашел решение этому вопросу. Затем он протестировал свою гипотезу и понял, что она работает. Тогда он начал обучать других экспертов раскручивать свой блог и монетизировать его. У него основной вид деятельности «Деятельность в области фотографии» ОКВЭД № 74.20. Чтобы перейти на патент он может открыть себе новый ОКВЭД № 85.41 «Образование дополнительное детей и взрослых» и на него получить патент в любой момент.

Но если он изначально выбрал себе образовательный ОКВЭД, то ему придется ждать окончания года, чтобы изменить режим налогообложения.

Ситуация с двумя налоговыми режимами не противоречит закону и является абсолютно легальной историей. Кроме того, у вас может быть оплачено сразу несколько патентов на разные виды деятельности. В этом еще одно отличительное свойство такой системы налогообложения.

Некоторые предприниматели оплачивают патент и под него подгребают все свои виды деятельности. Вот это уже нарушение, потому что патент, во-первых, подходит не под все, а во-вторых, патент применяется к какому-то одному направлению.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.