

Елена Кёрн

**УСН 11 практических уроков с
изменениями 2026-2027 гг.**



Елена Кёрен

**УСН 11 практических уроков
с изменениями 2026-2027**

«Автор»

2026

Кёрн Е.

УСН 11 практических уроков с изменениями 2026-2027 /
Е. Кёрн — «Автор», 2026

УСН давно перестала быть простым режимом. Сегодня это сложная система с множеством нюансов, где каждая ошибка может стоить дорого. Именно поэтому мы создали эту книгу — не просто сборник теории, а практическое руководство для предпринимателей. Что вы найдёте внутри

Пошаговые инструкции по всем аспектам работы на УСН
Реальные кейсы с расчётами и решениями
Готовые шаблоны документов и отчётов
Практические задания для закрепления материала
Актуальные данные на 2026–2027 годы
Для кого эта книга
Начинающих ИП, выбирающих налоговый режим
Действующих предпринимателей на УСН
Бизнесов, работающих с маркетплейсами
Компаний, совмещающих разные виды деятельности
Уникальные преимущества
Практический подход вместо сухой теории
Пошаговые алгоритмы для каждой ситуации
Актуальные изменения законодательства
Готовые решения для типовых проблем

Содержание

От Автора...	5
Урок 1. «Право на УСН: лимиты, условия и переход без рисков»	7
Урок 2. «Доходы на УСН: что включать, чт	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Елена Кёрн

УСН 11 практических уроков с изменениями 2026-2027

От Автора...

Если вы открыли эту книгу, скорее всего, вы уже знаете: **УСН** — это не «упрощёнка для галочки», а режим, где каждая цифра, каждый документ и каждая дата могут либо сэкономить вам десятки и сотни тысяч рублей, либо обернуться доначислениями и штрафами.

Для предпринимателя, особенно начинающего, налоговый учёт часто выглядит как лабиринт: нормы НК РФ сформулированы так, что без опыта легко ошибиться даже в очевидных вещах.

Например, многие ИП считают, что доход на **УСН** — это то, что реально пришло на счёт. А потом узнают, что при работе с маркетплейсами доход — это полная сумма продажи по отчёту площадки, а комиссия не уменьшает налоговую базу. Такие ошибки стоят денег — и это самые частые потери микробизнеса.

Ещё сложнее стало в 2026–2027 годах: изменения сделали **УСН** одновременно и более гибким, и более требовательным. Появился **НДС** для части упрощенцев, лимиты проиндексировали, усилился контроль за расходами, особенно по сделкам с самозанятыми и в агентских схемах. Налоговая теперь смотрит не только на цифры, но и на логику операций: если схема выглядит как попытка искусственно «вписаться» в лимиты, риск проверки и доначислений резко растёт.

Эта книга — не пересказ Налогового кодекса. Это прикладное пособие, которое помогает превратить нормы закона в понятные рабочие алгоритмы. Здесь нет абстрактной теории: каждый урок построен по **принципу «норма → логика → пример → шаблон»**. Вы не просто узнаете, что говорит закон, а сразу увидите, как это работает на практике, какие ошибки допускают предприниматели и как их избежать.

Особенность этой книги в том, что она учитывает реальные задачи малого бизнеса и ИП с сотрудниками и без — в том числе тех, кто совмещает несколько видов деятельности. В примерах и заданиях вы встретите ситуации, максимально близкие к таким смешанным моделям: как учитывать доход от продаж книг, подтверждать расходы на продвижение и дизайн, работать с возвратами, грамотно уменьшать налог на страховые взносы и не потерять право на **УСН** из-за незаметного превышения лимита.

Каждый урок включает:

Теорию — только то, что нужно для принятия решений, без лишних отступлений.

Новшества законодательства — актуальные нормы 2026–2027 годов с указанием статей НК РФ и разъяснений ФНС.

Практику на примере — разбор реальных кейсов с расчётами и логикой принятия решений.

Самостоятельное задание — чтобы вы сразу применили знания к своим данным.

Шаблоны — таблицы, реестры, письма и расчёты, которые можно скопировать и адаптировать под себя.

Книга подойдёт:

Начинающим ИП — чтобы с первого дня вести учёт правильно и не переплачивать налоги.

Действующим предпринимателям на **УСН**— чтобы проверить свои процессы, найти узкие места и снизить риски.

Самозанятым, планирующим переход на ИП — чтобы заранее понять, что изменится в учёте и отчётности.

Моя цель— сделать так, чтобы после каждого урока у вас оставался не просто «**набор знаний**», а готовый инструмент: таблица для контроля лимитов, реестр подтверждающих документов, календарь платежей, шаблон пояснений для налоговой.

Если у вас уже есть **свой бизнес** — берите свои данные и проходите уроки параллельно, сразу фиксируя выводы и корректируя процессы.

Если вы только планируете **старт**— используйте задания как «**репетицию**» учёта: это поможет заранее увидеть риски и выстроить правильную систему.

Давайте разбираться в **УСН**не как в «**чёрном ящике**», а как в понятном и управляемом инструменте — шаг за шагом, урок за уроком.

Урок 1. «Право на УСН: лимиты, условия и переход без рисков»

Кто вправе применять УСН.

По ст. 346.12 НК РФ **УСН** могут применять **ИП** и организации, если они не входят в перечень исключений. К исключениям, в частности, относятся:

банки, страховщики, НПФ;

ломбарды;

организаторы азартных игр;

нотариусы и адвокаты, ведущие частную практику;

компании, имеющие филиалы;

организации, в которых доля участия других юрлиц более 25 % (есть исключения для отдельных категорий).

Ключевые лимиты для сохранения права на УСН:

Доходы. Лимит считается нарастающим итогом с начала года. При превышении порога налогоплательщик теряет право на УСН с начала квартала, в котором лимит был превышен.

Остаточная стоимость основных средств. Рассчитывается по правилам бухучёта; лимит применяется к организациям и ИП.

Численность работников. Среднесписочная численность не должна превышать установленный предел.

Переход на УСН:

Вновь созданные ИП/ООО подают уведомление по форме № 1154004 в течение 30 календарных дней с даты постановки на учёт.

Действующие налогоплательщики переходят на УСН со следующего календарного года, подав уведомление не позднее 31 декабря текущего года.

Смена объекта налогообложения («Доходы» ↔ «Доходы минус расходы») также осуществляется уведомлением до 31 декабря.

Новшества 2026–2027 годов

Индексация лимитов на коэффициент-дефлятор.

В **2026** году коэффициент равен **1,09**. Это даёт следующие ориентиры: лимит доходов для применения УСН — до 490,5 млн руб. в год (базовый лимит **450 млн руб. × 1,09**);

остаточная стоимость ОС — до **218 млн руб. (200 млн руб. × 1,09)**.

Контроль лимитов в течение года. Налоговые органы усилили внимание к ситуациям, когда доходы приближаются к лимиту: проверяют реальность сделок, отсутствие искусственного «размазывания» выручки между взаимозависимыми лицами.

Разъяснения ФНС по дроблению бизнеса. В зоне риска — группы компаний/ИП с общими сотрудниками, единым управлением, одинаковыми адресами, общей логистикой и т. д. Даже при формальном соблюдении лимитов налоговая может оспорить право на УСН, если увидит признаки искусственного разделения бизнеса для сохранения спецрежима.

Нормативная база: ст. 346.12, 346.13, 346.18 НК РФ; письма ФНС и обзоры судебной практики по дроблению бизнеса.

Практикум: разбор примера

Ситуация.

ИП «Петров» в 2026 году:

доход за 9 месяцев — **380 млн руб.**;

в октябре ожидается платёж от крупного клиента — **120 млн руб.**;

остаточная стоимость ОС на **30.09.2026** — **190 млн руб.**;

среднесписочная численность — **98 человек**.

Расчёт и выводы:

Прогнозный доход за год: $380 + 120 = 500$ млн руб. Лимит — **490,5 млн руб.** Значит, лимит будет превышен в IV квартале. Право на УСН утрачивается с **01.10.2026** (с начала квартала превышения).

Остаточная стоимость ОС: **190 млн руб. < 218 млн руб.** — в пределах лимита.

Численность: **98 чел. < 130 чел.** — в пределах лимита.

Что можно сделать до конца года:

перенести часть дохода на следующий год (если возможно по условиям договора — например, изменить дату акта/накладной, согласовать отсрочку оплаты);

продать часть ОС, чтобы снизить остаточную стоимость (если это экономически целесообразно);

проанализировать структуру сделок на предмет признаков дробления, если есть взаимозависимые лица.

Последствия утраты права на УСН.

С **01.10.2026** ИП обязан перейти на **ОСНО**: начислять **НДС**, вести полноценный бухгалтерский учёт, сдавать **декларации по НДС и налогу на прибыль** (для ИП — **НДФЛ с предпринимательских доходов**).

Самостоятельные задания

Ситуация 1

ИП без сотрудников, продажа книг + услуги электролаборатории, эпизодические крупные платежи

Исходные данные:

Доход: I кв. — 85 млн руб., II кв. — 95 млн руб., III кв. — 110 млн руб. План на IV кв.: 140 млн руб. (крупный контракт по электролабораторным работам).

Остаточная стоимость ОС: на 30.09.2026 — 180 млн руб. В IV кв. планируется продать оборудование на 35 млн руб. по остаточной стоимости.

Численность: 0 чел. (ИП без работников).

Особенности: часть доходов поступает через маркетплейс (Ozon) за продажу книг; есть возвраты и удержания площадки.

Заполни таблицу и ответь на вопросы, учитывая, что возвраты и корректировки уменьшают доход в том периоде, когда они оформлены.

Показатель	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв. (план)	Нарастающи м итогом на конец года	Лимит 2026	Статус (в пределах/рис к превышения)
Доход, млн руб.	85	95	110	140		490, 5	
Остаточная стоимость ОС, млн руб.	-	-	180	(после продаж и –35)		218	
Численность , чел.	0	0	0	0		130	

Вопросы:

Остаёшься ли ты в пределах лимитов по итогам года?

В каком квартале возможен выход за лимит?

Какие меры можно принять, чтобы сохранить право на УСН (перенос доходов, продажа ОС, изменение структуры сделок)? Оцени, насколько продажа оборудования реально помогает по ОС и не создаёт ли она иных налоговых последствий.

Есть ли в твоей деятельности признаки дробления бизнеса? В этой ситуации у тебя параллельно идут два направления (книги и электролаборатория). Обоснуй, почему это не дробление: разные ОКВЭД, разные договоры, разные заказчики, отдельный учёт. Если видишь риски — укажи, как их минимизировать.

Ситуация 2

ИП на УСН «Доходы», продажи книг на маркетплейсах, стабильный рост выручки.

Исходные данные:

Доход: I кв. — 40 млн руб., II кв. — 55 млн руб., III кв. — 70 млн руб. План на IV кв. — 135 млн руб. (сезонный всплеск перед Новым годом и промоакции на Ozon).

Возвраты и корректировки за III кв. составили 3 млн руб.; ожидаемые возвраты в IV кв. — 6 млн руб.

Остаточная стоимость ОС: 50 млн руб. (ноутбук, оборудование для фото/вёрстки, тестовые приборы для электролаборатории).

Численность: 0 чел.

Особенности: доход признаётся по отчётам маркетплейса (кассовый метод), а не по банковской выписке.

Заполни таблицу, помня, что возвраты уменьшают доход того периода, в котором они отражены в отчёте площадки.

Показатель	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв. (план)	Нарастающ им итогом на конец года	Лимит 2026	Статус (в пределах/р иск превышени я)
Доход, млн руб.	4	55	70	135		490,5	
Остаточная стоимость ОС, млн руб.	-	-	50	-		218	
Численность, чел.	0	0	0	0		130	

Вопросы:

Остаёшься ли ты в пределах лимитов по итогам года? Учти возвраты при расчёте итогового дохода.

В каком квартале возможен выход за лимит?

Какие меры можно принять, чтобы сохранить право на УСН? Рассмотрите вариант переноса части крупных оплат на январь (если договорные условия позволяют) и влияние сезонности.

Есть ли признаки дробления? У тебя продажи книг как самозанятый и параллельно ИП на УСН. Обоснуй отдельный учёт и разные объекты налогообложения. Если видишь риск смешения денежных потоков — укажи, как его исключить.

Ситуация 3

ИП на УСН, смешанная деятельность: услуги + продажи, есть взаимозависимое лицо.

Исходные данные:

Доход ИП: I кв. — 100 млн руб., II кв. — 120 млн руб., III кв. — 130 млн руб. План IV кв. — 150 млн руб.

Есть взаимозависимое ИП (родственник), которое оказывает смежные услуги и имеет схожие ОКВЭД. Доходы этого ИП: I–III кв. — суммарно 220 млн руб., план IV кв. — 100 млн руб.

Остаточная стоимость ОС ИП: 200 млн руб. Продавать ОС не планируется.

Численность ИП: 1 чел. (сам ИП).

Особенности: договоры и акты оформляются отдельно, разные расчётные счета, разные клиенты, но часть ресурсов (офис, техника) используется совместно.

Заполни таблицу только по своему ИП (не суммируй с взаимозависимым лицом, но учитывай риски контроля ФНС).

Показатель	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв. (план)	Нарастающим итогом на конец года	Лимит 2026	Статус (в пределах/риск превышения)
Доход, млн руб.	100	120	130	150		490,5	
Остаточная стоимость ОС, млн руб.	-	-	200	-		218	
Численность , чел.	1	1	1	1		130	

Вопросы:

Остаёшься ли ты в пределах лимитов по итогам года?

В каком квартале возможен выход за лимит?

Какие меры можно принять, чтобы сохранить право на УСН? Учитывая, что ОС продавать не планируешь, рассмотри варианты переноса доходов, дробление крупных актов на несколько периодов (если это экономически обосновано), изменение условий оплаты.

Есть ли признаки дробления бизнеса? Совместное использование офиса и техники, взаимозависимость, схожие ОКВЭД. Напиши, какие документы и факты помогут доказать самостоятельность деятельности (разные клиенты, отдельные договоры, отдельный учёт, отсутствие единого ценообразования и т. д.).

Как считать правильно (шпаргалка)

Доход по УСН признаётся кассовым методом: дата поступления денег (или иного погашения обязательства) — это дата дохода. Для маркетплейсов ориентируйся на отчёт площадки, а не на банковскую выписку.

Возвраты уменьшают доход в периоде, когда оформлен возврат/корректировка.

Нарастающий итог = сумма доходов за I + II + III + IV кварталы. Сравнивай с лимитом 490,5 млн руб.

Остаточная стоимость ОС берётся по данным бухгалтерского учёта на последнюю отчётную дату; при продаже ОС показатель уменьшается.

Численность — среднесписочная за каждый отчётный период.

Урок 2. «Доходы на УСН: что включать, чт

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.