

18+

МИЛЛИОНЕР ПО ПРИВЫЧКЕ

МИХАИЛ ТАРАСОВ



2026

Михаил Тарасов

Миллионер по привычке

<https://litres.ru/74319977>

ISBN 9785007091732

Аннотация

Забудьте сказки про выход из зоны комфорта. «Миллионер по привычке» — это устав корпоративного хищника. Никакой воды, только легальные схемы захвата: как спрятать активы в ЗПИФ от ФНС и рейдеров, сожрать конкурента чужими деньгами (LBO), выдоить ESG-гранты из бюджета, загнать топов в кандалы и сделать красивый экзит с кэшем. Это не инфоцыганская мотивация. Это пошаговая инструкция по выживанию и доминированию в пищевой цепочке российского капитализма. Читайте и забирайте свое

Содержание

Предисловие: Как перестать бороться с системой и заставить её платить тебе	5
Глава 1. Привычка капитализировать воздух (Нематериальные активы)	11
— Упаковка бренда: как законно оценить свой товарный знак в миллион долларов и внести его в уставной капитал	11
— Мультипликаторы Уолл-стрит: почему одни продают бизнес за три годовых прибыли, а мы — за десять	16
Глава 2. Привычка дружить с ФНС (Агрессивный, но легальный комплаенс)	20
— Магия резиденства: Сколково, СЭЗ и другие легальные офшоры внутри страны	20
— Как платить 5% налогов вместо 20%, оставаясь любимчиком налоговой инспекции	24
Глава 3. Привычка законного поглощения (М&А без паяльников)	28
— Слияния и поглощения: как найти бизнес с кассовым разрывом и купить его за долги	28
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Миллионер по привычке

Михаил Тарасов

© Михаил Тарасов, 2026

ISBN 978-5-0070-9173-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие: Как перестать бороться с системой и заставить её платить тебе

Приветствую. Если вы держите в руках эту книгу, значит, вы уже начали догадываться об одной очень циничной, но железобетонной истине: мантры про «успешный успех», ранние подъёмы и позитивное мышление работают только для тех, кто продаёт вам курсы по этому самому успеху. Вы можете вставать в пять утра, медитировать на портрет Уоррена Баффета, вылизывать KPI своих сотрудников и платить налоги до последней копейки. И знаете, к чему это приведёт в реалиях 2026 года? К тому, что однажды утром в ваш красивый стеклянный офис постучатся вежливые люди с постановлением, или ваш же партнёр технично выкинет вас из состава учредителей через арбитражный суд. Система создана не для того, чтобы вы разбогатели. Система создана для того, чтобы вы генерировали кэшфлоу, который потом элегантно перетечёт в карманы тех, кто пишет правила игры. И в этой книге я расскажу, как перестать быть кормовой базой и стать тем, кто сидит на вершине пищевой цепи.

Посмотрите на цифры, они никогда не врут, в отличие от бизнес-коучей. За 2025 год общий объём рынка слияний и поглощений (M&A) в России рухнул на 37%, достигнув два-

дцатилетнего минимума в 27,7 млрд долларов, а количество крупных сделок сжалось до жалких 290 штук. Обыватели и так называемые «честные коммерсанты» испугались заградительных ставок, замерли в ожидании чуда и начали судорожно резать кости. А в это же самое время, в том же 2025 году, количество судебных банкротств физических лиц и ИП пробило исторический потолок, подскочив на 31,5% и достигнув 568 тысяч.

Что эти сухие сводки означают в переводе с финансового на русский? Это значит, что пока толпа паникует, беднеет и теряет бизнес, настоящие хищники скупают их подешевевшие активы. Кризис — это не когда деньги испаряются в воздухе. Кризис — это когда деньги меняют владельцев. И делают они это абсолютно легально. Забудьте про паяльники, утюги и багажники из девяностых. Это прошлый век, удел маргиналов, которые сейчас либо лежат под гранитом, либо шьют варежки в местах не столь отдалённых. Сегодня самый страшный и разрушительный инструмент отъёма собственности — это шариковая ручка, грамотно составленный корпоративный договор и судебный иск.

Мы живём в эпоху «судебного М&А», когда конкурента не нужно взрывать — его нужно просто задушить правовыми претензиями, субсидиарной ответственностью и искусственными кассовыми разрывами. В 2025 году практика легального исключения неугодных инвесторов и партнёров из российского бизнеса через суды стала нормой, пополнив-

шись десятками успешных для рейдеров кейсов. Зачем покупать компанию по справедливой рыночной стоимости, если можно выкупить её долги с дисконтом в 70%, а потом забрать все активы через контролируемое банкротство? Зачем ломать двери кувалдой, если можно войти через парадный вход, имея большинство в совете директоров?

Давайте разберём типичный сценарий, который разыгрывается в бизнес-центрах класса «А» прямо в эту минуту. Жил-был успешный предприниматель. Назовём его Иван. У Ивана завод, стабильная выручка, пара вкусных контрактов. Иван честно платит по кредитам, но по старой привычке немного «оптимизирует» НДС через серые схемы — ну, как все привыкли в сытые нулевые. Он считает себя хозяином жизни. И тут на горизонте появляемся мы. Мы не приходим к Ивану с угрозами. Мы тихо покупаем небольшой долг Ивана у одного из его забитых поставщиков. Затем мы инициируем налоговую проверку — абсолютно легально, через грамотно составленные адвокатские запросы. Налоговая начисляет Ивану космическую недоимку. У Ивана случается кассовый разрыв. Банки мгновенно ковенатят его кредиты и требуют досрочного погашения. Иван в панике пытается переписать завод на жену, но мы уже здесь. Мы подаём на банкротство и привлекаем Ивана к субсидиарной ответственности. Закон суров: теперь Иван отвечает всем своим личным имуществом, включая любимый Porsche, загородный дом и офшорные счета. Через год Иван работает у нас менеджером

по продажам на своём бывшем заводе, который мы купили с торгов за 15% от реальной стоимости.

Почему Иван потерял всё? Потому что он играл по старым, дворовым правилам. Он думал, что бизнес — это производство и продажи. А бизнес в 2026 году — это безжалостное структурирование рисков. Если бы Иван прочитал мою книгу раньше, его завод принадлежал бы не ему напрямую, а непробиваемому консорциуму из ЗПИФов, управляемых независимой лицензированной УК. Его операционная компания была бы отделена от компании-владельца активов бетонной корпоративной стеной. Его товарные знаки были бы легально оценены в миллиард и внесены в уставной капитал, делая невозможным любое враждебное поглощение. Но Иван был занят чтением мотивационных пабликов и проиграл всё, что строил 20 лет.

«Миллионер по привычке» — это ваша прививка от судьбы Ивана. Это не методичка о том, как откладывать 10% от зарплаты. Это жёсткое руководство по выстраиванию эшелонированной обороны из опционов, корпоративных договоров и NDA. Вы научитесь применять «токсичные пилюли» — правовые механизмы, которые делают вашу компанию несварением желудка для любого потенциального захватчика. Мы разберём, как правильно дружить с проверяющими органами, превращая комплаенс из статьи расходов в ваше главное конкурентное преимущество. В то время как ваши соперники будут отбиваться от штрафов и проверок, вы бу-

дете забирать их долю рынка, размахивая сертификатами ESG и получая безвозвратные государственные субсидии на «экологическое развитие».

Вы привыкли бороться с государством и прятать деньги по карманам? Это позиция жертвы. Настоящие капиталы делаются иначе. Мы не боремся с системой — мы используем её институты как свою личную броню и своё личное оружие. Я покажу вам, как применять инвестиционные вычеты, как переносить центры прибыли в регионы с льготным налогообложением и как использовать интеллектуальную собственность для абсолютно белого снижения налоговой базы до статистической погрешности. Система невероятно щедра к тем, кто знает её архитектуру. Государство само готово платить вам, если вы научитесь говорить с ним на языке правильных юридических конструкций.

Двенадцать привычек миллионера, которые я описал на этих страницах — это двенадцать смертельных приёмов корпоративного дзюдо. Вы научитесь использовать вес и неповоротливость государственной машины для уничтожения своих конкурентов. Я, Михаил Тарасов, видел, как рушатся империи из-за одной неправильной запятой, и как создаются капиталы из воздуха благодаря одному вовремя поданному иску. Я собрал всю свою циничную экспертизу и упаковал её в этот текст. Это не просто книга. Это ваша личная лицензия на отстрел конкурентов в правовом поле. Добро пожаловать в реальный мир, господа. Снимайте розовые очки, надевайте

строгие костюмы — мы начинаем большую игру.

Глава 1. Привычка капитализировать воздух (Нематериальные активы)

— Упаковка бренда: как законно оценить свой товарный знак в миллион долларов и внести его в уставной капитал

Обыватель свято верит, что богатство — это нечто осязаемое. Станки, здания, фуры с товаром, золотые слитки в швейцарской ячейке. Эта иллюзия стара как мир и выгодна тем, кто управляет экономикой. Настоящие хищники корпоративного мира знают один фундаментальный секрет: самые большие деньги всегда делаются из воздуха. В современной экономике актив стоит ровно столько, во сколько вы смогли заставить других в него поверить. И самый изящный, красивый и абсолютно легальный инструмент для материализации этой веры называется аббревиатурой НМА — нематериальные активы.

Давайте спустимся с небес на землю и посмотрим на ваш

бизнес. Допустим, вы открыли ООО «Вектор». Вы сбросились с партнёром по пять тысяч рублей, напечатали устав, открыли счёт в банке. Ваш уставный капитал — стандартные 10 000 рублей. В глазах системы, банков, крупных поставщиков и государства вы — финансовый клоп. Микроскопическая пылинка, которую можно раздавить одним щелчком. Вы приходите в банк за солидной кредитной линией, чтобы масштабироваться, а безопасник банка смотрит на ваш баланс и усмехается. У вас за душой только принтер, пара офисных стульев и те самые десять тысяч рублей, которые даже на хороший ужин в ресторане не хватит. Вам говорят: «Где залоги? Где обеспечение? Дайте нам твёрдые активы!».

Большинство на этом этапе опускает руки, идёт закладывать единственную квартиру или берёт кабальные займы под бешеные проценты. Но мы с вами пойдём другим путём. Мы включим магию легальной корпоративной алхимии. Мы раздуем ваш баланс до размеров Газпрома, и ни одна налоговая в стране не сможет предъявить вам претензий, потому что мы будем играть строго по их правилам.

Шаг первый: Рисуем воздух. Вы садитесь и придумываете красивое название для своего продукта или компании. Заказываете логотип у студента-дизайнера за три копейки или генерируете его в нейросети бесплатно. Затем вы несёте эту картинку в Роспатент и регистрируете как товарный знак. Да, это займёт несколько месяцев и потребует оплаты госпошлины. Но на выходе вы получаете красивое свидетель-

ство с голограммой. Государство официально признало, что вы — единственный владелец этого уникального интеллектуального шедевра.

Шаг второй: Магия независимой оценки. Пока ваш товарный знак — это просто бумажка. По закону (и по здравому смыслу обывателя) он стоит ровно столько, сколько вы потратили на пошлины. Это называется «затратный подход». Но мы же с вами хищники, мы не считаем затраты, мы смотрим в будущее! Вы находите правильную оценочную компанию. Обязательно с лицензией, с членством в СРО, всё чин по чину. И просите их оценить ваш товарный знак, используя «доходный подход» (метод освобождения от роялти).

Суть этого метода гениальна в своей наглости: оценщик считает не то, сколько вы потратили на создание логотипа, а то, **какую колоссальную сверхприбыль этот бренд принесёт вам в ближайшие десять лет.** Вы садитесь с оценщиком и рисуете космический бизнес-план. Вы показываете, что под этим брендом вы захватите 20% рынка в СНГ, будете продавать франшизы по всему миру, и вообще ваш бренд скоро станет новым Apple. Оценщик берет ваши фантазии, применяет к ним ставку дисконтирования (умный математический термин, чтобы запутать проверяющих), умножает на рыночные ставки роялти и выдаёт вам толстенный, прошитый нитками отчёт с кучей формул. Итог этого отчёта: рыночная стоимость вашей картинки составляет, скажем, 100 000 000 (сто миллионов) рублей.

Шаг третий: Бетонный баланс. Теперь у вас на руках есть официальный документ от независимого эксперта, который несёт уголовную ответственность за свою оценку. Вы собираете внеочередное собрание учредителей (даже если вы там один) и торжественно постановляете: увеличить уставный капитал ООО «Вектор» за счёт внесения имущества — исключительных прав на товарный знак. Вы передаете знак на баланс компании по стоимости, указанной в отчёте. Ваш бухгалтер делает пару проводок.

И вот тут происходит настоящее волшебство. Вчера вы были нищесбродом с капиталом 10 тысяч рублей. А сегодня открываем выписку из ЕГРЮЛ, смотрим баланс, и что мы видим? Уставный капитал — 100 миллионов 10 тысяч рублей! Чистые активы компании взлетели до небес. Ваш баланс стал тяжёлым, солидным, пуленепробиваемым.

Зачем мы это сделали?

Тендеры и госконтракты. Многие жирные конкурсы отрезают мелкие компании на этапе квалификации. Требование: размер чистых активов должен быть не менее 50 миллионов рублей. Ваши конкуренты с реальными заводами скрипят зубами, но не проходят, а вы со своим нарисованным капиталом влетаете в тендер с ноги и забираете бюджет.

Банковский гипноз. Да, банкиры не дураки, они видят, что актив нематериальный. Но у них есть нормативы ЦБ. Компания с капиталом в 100 млн рублей получает совершенно другой кредитный рейтинг. Вы становитесь категорией

VIP-клиентов. Под залог такого актива можно попытаться выбить финансирование, особенно если показать реальные, пусть и небольшие, обороты по этому бренду.

Психологическое доминирование. Когда ваши потенциальные партнёры, инвесторы или поставщики заказывают у вас справку в СБИС или Контуре, они видят монументальные цифры. Они думают: «Ничего себе, солидная контора, с ними можно работать с отсрочкой платежа!». Вы покупаете доверие рынка, не потратив на это ни копейки реальных денег.

Защита от рейдерского захвата. Если кто-то попытается размыть вашу долю или провести враждебную допэмиссию, сделать это в компании с капиталом в сотни миллионов будет юридически и финансово крайне тяжело. Ваш воздушный замок превратился в бетонную стену.

Нематериальные активы — это ваш легальный печатный станок. Это способность материализовать свою дерзость и наглость в бухгалтерские цифры. В мире, где бал правят бумаги, побеждает тот, чьи бумаги выглядят дороже. Привыкайте капитализировать свои идеи. Привыкайте продавать воздух по цене золота, потому что именно так работает настоящий, большой капитализм.

— Мультипликаторы Уолл-стрит: почему одни продают бизнес за три годовых прибыли, а мы — за десять

Зайдите в любой бар, где сидят предприниматели средней руки, и спросите их: «Сколько стоит ваш бизнес?». Девять из десяти ответят вам заученной мантрой: «Мой бизнес стоит столько, сколько он зарабатывает чистыми за два-три года, плюс стоимость оборудования на складе». Это мышление лавочника. Мышление человека, которого система научила оценивать свой труд по весу металлолома и остаткам на расчетном счете.

Пока вы считаете станки, настоящие деньги делаются на мультипликаторах. Мультипликатор — это коэффициент, на который умножается ваша прибыль (обычно EBITDA — прибыль до вычета налогов, процентов и амортизации), чтобы получить итоговую стоимость компании при продаже. И вот здесь начинается главная магия капитализма.

Давайте посмотрим на сухие цифры. В России медианный мультипликатор сделок M&A (слияний и поглощений) болтается на уровне 4,8х. То есть, обычный, ничем не примечательный завод или торговая сеть продается за неполных пять годовых прибылей. А теперь посмотрите на технологический сектор. Даже в суровых реалиях, когда ставки бьют рекор-

ды, правильные IT-компании уходят с молотка с мультипликаторами 9—11х. На глобальном рынке финтех и SaaS-решения (софт по подписке) вообще пробивают потолок в 12х EVITDA.

Чувствуете разницу? Два бизнесмена могут зарабатывать одинаковый миллион долларов в год. Но когда они решат выйти в кэш (сделать «экзит»), первый получит на руки 4,8 миллиона и уйдет на пенсию разводить пчел, а второй получит 11 миллионов, купит яхту и станет венчурным инвестором. Разница — в воздухе. В той самой упаковке, о которой мы говорили в предыдущем разделе.

Почему инвесторы готовы переплачивать в два-три раза за один и тот же денежный поток? Потому что они покупают не ваше прошлое. Они покупают обещание будущего. И ваша задача — сделать это обещание максимально сексуальным.

Как накрутить мультипликатор (Инструкция для хищников):

1. Переоденьтесь в «техно» Вы продаете щебень? Скучно. Мультипликатор 3х. Вы создали *«цифровую B2B-платформу для оптимизации логистики нерудных материалов с элементами предиктивной аналитики»*? Поздравляю, вы IT-стартап! Мультипликатор 8х. Ваша суть не изменилась — вы всё так же возите камни на Камазах. Но вы вынесли диспетчеров в отдельное ООО, написали простенькое приложение и зарегистрировали его в Реестре отечественного ПО. Вы упаковали классический бизнес в IT-обертку. Инвесто-

ры пускают слюни на слово «платформа». Продавайте им не щебень, продавайте им «алгоритмы».

2. Убейте разовые продажи, да здравствует подписка Инвестор ненавидит неопределенность. Если вы каждый месяц ищете новых клиентов — ваш бизнес стоит копейки. Если ваши клиенты платят вам абонентскую плату, даже копеечную — ваш мультипликатор взлетает в космос. Переведите своих клиентов на рекуррентные (регулярные) платежи. Продаете фильтры для воды? Продавайте подписку на чистую воду. Продаете консалтинг? Сделайте закрытый клуб с ежемесячным взносом. Стабильный, прогнозируемый кэш-флоу (SaaS-модель) оценивается рынком в разы дороже, чем разовые, пусть и крупные, сделки.

3. Интеллектуальная монополия Помните, мы обсуждали товарные знаки и патенты? Это не просто строчка в балансе. Для инвестора наличие защищенных нематериальных активов (НМА) означает, что у вас есть «экономический ров». Конкуренты не смогут вас скопировать, потому что вы засудите их до смерти. Бизнес, который невозможно легально скопировать, автоматически получает премию к оценке. Вы продаете не текущую выручку, вы продаете монополию на рынке.

4. Избавьтесь от «мяса» Чем больше у вас людей в штате и станков на балансе, тем тяжелее и неповоротливее ваш бизнес. Тяжелый бизнес стоит дешево. Выведите всех линейных сотрудников за штат (в ИП, самозанятых, аутсорсинг). Сдай-

те свои склады и арендуйте чужие. Превратите свою компанию в чистый центр управления и генерации интеллектуальной собственности. Компания, в которой работают 10 мозговитых управленцев, генерирующих 100 миллионов чистыми, стоит в разы дороже завода с тысячей рабочих и такой же прибылью.

Запомните золотое правило Уолл-стрит: стоимость бизнеса — это не бухгалтерский факт. Это результат переговоров и галлюцинаций инвестора. Ваша привычка номер один — управлять этими галлюцинациями. Вы должны научиться продавать не тот кэш, который лежит у вас в кассе сегодня, а тот, который покупатель мечтает увидеть там завтра. Оберните свой бизнес в цифру, защитите патентами, посадите клиентов на иглу подписки — и вы умножите свой капитал на десять, просто поменяв вывеску.

Глава 2. Привычка дружить с ФНС (Агрессивный, но легальный комплаенс)

— Магия резиденства: Сколково, СЭЗ и другие легальные офшоры внутри страны

Слово «офшор» у большинства ассоциируется с пальмами, Кипром или Виргинскими островами. Кажется, что это игрушка для долларовых миллиардеров, а простому предпринимателю туда вход заказан. Забудьте. В 2026 году самые надежные, выгодные и бронебойные офшоры находятся не на Карибах. Они находятся в Москве, Калининграде, Владивостоке и десятках других регионов России. Государство само создало для вас тепличные условия — нужно просто уметь в них правильно заходить.

Почему система дает такие льготы? Потому что чиновникам нужны красивые отчеты об «инновациях», «привлечении инвестиций» и «развитии регионов». А нам с вами нужна чистая прибыль без налоговых издержек. Это идеальный симбиоз, где мы продаем государству красивые презентации,

а взамен получаем налоговую неприкосновенность.

Сколково: Инновационный щит для старого бизнеса

Когда бизнесмен слышит слово «Сколково», он представляет себе гиков в толстовках, которые паяют роботов. Но реальность куда прозаичнее. Сколково — это, пожалуй, самая элегантная налоговая прачечная для IT- и около-IT бизнеса. Статус резидента Сколково дает вам фантастические привилегии: НДС — 0%, налог на прибыль — 0%, налог на имущество — 0%, а страховые взносы за сотрудников снижены до смешных 15% (и то с учетом последних корректировок, они возмещаются). Но, исходя из последних новостей, для аккредитованных IT-компаний сейчас будут действовать не самые выгодные условия для развития бизнеса.

Как это используют хищники? Допустим, у вас есть обычная торговая компания, логистическая фирма или даже завод. Вы выделяете свой IT-отдел (даже если это три программиста, которые пишут для вас CRM-систему) в отдельную компанию. Подаете заявку в Сколково. Да, придется попотеть над презентацией «инновационности» вашего продукта. Но как только вы получаете статус резидента, вы начинаете прогонять огромную часть прибыли вашей основной компании через этого резидента под видом покупки «уникального софта», «лицензий» или «технического сопровождения». Вы абсолютно легально выводите деньги из-под налогового удара, перекладывая их в карман вашей же компании, кото-

рая вообще не платит налогов на прибыль и НДС. Порог по выручке для сохранения льгот — 1 миллиард рублей в год. Хватит на хлеб с черной икрой.

САР (Специальные административные районы): Гавань для капитала

Если у вас уже есть иностранная компания (на Кипре или БВО), и вы понимаете, что западные санкции или местные регуляторы скоро до нее доберутся, вам прямая дорога в САР. У нас их два — на острове Русский во Владивостоке и на острове Октябрьский в Калининграде. К 2025 году там зарегистрировалось уже огромное количество участников, вернувших в РФ активы на триллионы рублей.

Почему они туда бегут? Потому что САР — это беспрецедентная гибкость. Вы переносите свою иностранную компанию (редомициляция) в Калининград, и вуаля: налог на дивиденды, которые вы получаете — 0% (при соблюдении ряда условий). Налог на прибыль от продажи акций — 0%. Вы становитесь недостижимы для западных санкций, но при этом пользуетесь налоговыми ставками, которым позавидует любой классический офшор. Вы можете применять к своей компании нормы иностранного корпоративного права (например, английского), сидя при этом на территории РФ. Это броня из кевлара для ваших личных активов.

СЭЗ, ТОР и ОЭЗ: Налоговый рай в регионах

К 2025 году в России работает около 60 Особых экономических зон (ОЭЗ), а на новых территориях (ЛНР, ДНР, За-

порожская, Херсонская области, Севастополь) активно развиваются Свободные экономические зоны (СЭЗ). И это не считая Территорий опережающего развития (ТОР).

Здесь правила игры еще жестче и интереснее. Например, в СЭЗ вы можете получить нулевую ставку налога на прибыль в федеральный бюджет на 10 лет, освобождение от налога на имущество и сниженные до 7,6% страховые взносы. В обмен от вас требуют инвестиций. Но кто сказал, что инвестиции — это обязательно строительство нового завода в чистом поле?

Схема «Фантомный инвестор»: Вы покупаете за копейки убитое предприятие или кусок земли в зоне действия СЭЗ или ТОР. Регистрируете там юрлицо. Заявляете инвестиционный проект по «модернизации производства». В качестве «инвестиций» завозите туда старое оборудование со своих же предприятий из других регионов (по документам проводя как модернизацию). И всё! Вся выручка, которую вы будете аккуратно перенаправлять на эту новую компанию, попадает под льготное налогообложение.

Вы перестаете бороться с налоговой. Вы просто уходите туда, где она не имеет права к вам прикоснуться. Вы меняете географию своего юридического адреса, и ваш бизнес автоматически становится на 20—30% рентабельнее. А конкуренты пусть и дальше платят 25% налога на прибыль (с 2025 года) и плачут о тяжелой судьбе.

— Как платить 5% налогов вместо 20%, оставаясь любимчиком налоговой инспекции

Если вы платите стандартные налоги в лоб, вы не патриот. Вы просто финансово неграмотны. Налоговый кодекс Российской Федерации — это не книга запретов. Это меню возможностей. Когда в 2025 году государство подняло базовую ставку налога на прибыль с 20% до 25%, толпа «честных коммерсантов» взвыла. Они начали судорожно резать кости, увольнять людей и уходить в серые схемы, обналачивая кэш через помойки. А знаете, что сделали мы? Мы поаплодировали, переложили бумаги из левого кармана в правый и продолжили платить 5%. Причем абсолютно легально. ФНС не просто не имеет к нам претензий — она ставит нас в пример на отчетных совещаниях.

Секрет кроется в стратегии, которую я называю «Агрессивный комплаенс». Суть её проста: мы не прячем деньги в подвале. Мы выставляем их напоказ, но в правильной юрисдикции и под правильным соусом.

Стратегия первая: Айтишный маневр (Для крупняка на ОСНО)

Взгляните на закон: с 2025 по 2030 год аккредитованные ИТ-компании платят налог на прибыль по ставке 5% (полно-

стью в федеральный бюджет). Разница с базовой ставкой в 25% — пятикратная!. «Но я же не айтишник, я строю дома!» — скажете вы. И в этом ваша главная ошибка. Вы строите дома, но у вас есть CRM-система, у вас есть сайт, у вас есть приложение для клиентов, у вас есть штат системных администраторов и программистов, которые это обслуживают.

Как мы это упаковываем: Мы берем ваш IT-отдел и выделяем его в отдельное ООО. Эта компания получает аккредитацию в Минцифры. Затем мы оцениваем интеллектуальную собственность (как я учил в первой главе) и переводим её на баланс новой IT-компании. Теперь ваша «тупая» строительная (или торговая) фирма платит вашей же «умной» IT-компании гигантские роялти за использование софта, платформы и баз данных. Вся маржа (прибыль) технично перекачивается из строительной компании (где налог 25%) в IT-компанию (где налог 5%). Строительная фирма работает «в ноль», а вся сверхприбыль оседает там, где она защищена льготой. Налоговая проверяет — всё чисто. Программы написаны? Написаны. Договоры есть? Есть. Аккредитация есть? Есть. Вы молодец.

Стратегия вторая: Внутренние офшоры (Для тех, кто на УСН)

Если вы сидите на упрощенке (УСН) и платите 6% с «доходов» или 15% с «доходы минус расходы» в Москве или Питере — вы переплачиваете. В России есть свои легальные Каймановы острова. Субъекты РФ имеют право снижать ре-

гиональную ставку УСН для привлечения бизнеса. Калмыкия, Удмуртия, Мордовия, Курган — эти ребята готовы носить вас на руках. Там ставка «Доходы минус расходы» снижена до 5%, а по «Доходам» вообще до 1%!

Как мы это упаковываем: Мы не просто покупаем «массовый адрес» (это путь к блокировке счетов). Мы покупаем в Калмыкии или Удмуртии реальную микро-комнатку на 10 квадратов. Ставим туда стол, компьютер и нанимаем местную пенсионерку на четверть ставки «перебирать бумажки». Затем вы как ИП (или ваше ООО) меняете юридический адрес (прописку) на этот регион. Вы продолжаете сидеть в своем пентхаусе в Москва-Сити и продавать товары на всю страну. Но налоги вы платите в Калмыкию. И не 15%, а 5%. Экономия на миллионы, а цена вопроса — 100 тысяч рублей за переезд и зарплата пенсионерке.

Как стать «Любимчиком ФНС»

Почему налоговая не разносит эти схемы в пух и прах? Потому что мы соблюдаем главное правило Агрессивного комплаенса — мы кормим КРІ инспектора. Инспектор — это не злой гений. Это чиновник с планом по сборам. Ему плевать на глобальную справедливость, ему важно закрыть квартал без скандалов.

Белые зарплаты: Раз уж мы сэкономили десятки миллионов на налоге на прибыль или УСН, мы делаем сотрудникам зарплаты чуть ВЫШЕ средних по отрасли в регионе. Для ФНС «белая» и высокая зарплата — это святое. Они ви-

дят, что вы платите НДСФЛ и взносы больше всех, и вычеркивают вас из списка «подозрительных».

Никакой «бумаги»: Мы никогда не используем «бумажный НДС» и помойки-однодневки. Никакого криминала. Все наши контрагенты (даже наши собственные ИТ-компании) — это реальные бизнесы с реальным штатом.

Идеальный фасад: Когда ФНС присылает требование дать пояснения (а они их присылают автоматом), наши юристы не истерят. Они в течение двух часов отправляют красиво сшитую папочку на 500 листов, где каждое движение денег обосновано «деловой целью». Инспектор видит этот монументальный труд, понимает, что докопаться сложно, и идет «стричь» тех, кто прячется и не отвечает на звонки.

Вы должны понять: государство уважает силу и грамотную юридическую конструкцию. Если вы платите 5% по закону — вы уважаемый инвестор. Если вы пытаетесь скрыть 25% через обнальщиков — вы кормовая база для оперативников. Выбирайте свою сторону.

Глава 3. Привычка законного поглощения (M&A без паяльников)

— Слияния и поглощения: как найти бизнес с кассовым разрывом и купить его за долги

В бизнес-школах вам будут долго и нудно рассказывать про EBITDA, мультипликаторы, синергию и стратегическое планирование при покупке конкурентов. Всё это полная чушь для тех, кто покупает бизнес за свои кровные. Настоящие капиталы делаются на чужих ошибках. И самая сладкая, самая фатальная ошибка любого коммерсанта — это кассовый разрыв.

Кассовый разрыв — это когда на бумаге, в бухгалтерском балансе, вы миллионер, у вас склады забиты товаром, дебиторка пухнет от долгов контрагентов, а в кармане нет даже ста рублей, чтобы заплатить за интернет в офисе. Бизнес физически жив, он генерирует прибыль, но у него временно кончился кислород — наличные деньги. Для обычного бизнесмена это стресс. Для нас с вами — это открытая дверь в его совет директоров.

Фаза 1: Стервятники смотрят вниз (Поиск жертвы)

Мы не ищем компании, которые выставили себя на продажу на Авито или бизнес-брокерских площадках. Там продают только мертвечину с покрашенными губами. Мы ищем тех, кто хочет жить, но уже начал задыхаться. Где их искать? Не в Forbes. Мы открываем Картотеку арбитражных дел (КАД) и Федресурс. Это наши Tinder и Instagram* (запрещен в РФ). Мы настраиваем парсеры на поиск компаний с выручкой от миллиарда рублей, к которым вдруг начали прилетать мелкие иски. Завод не заплатил 300 тысяч рублей клининговой компании? Фабрика задолжала 500 тысяч транспортникам за доставку картона? Бинго! Если машина с оборотом в миллиард судится из-за суммы, равной стоимости комплекта резины на мой Гелик, значит, пациент болен. Финансовый директор мечется, перекрывая дыры, а собственник пьет корвалол. Кассовый разрыв перешел в хроническую стадию.

Фаза 2: Крючок цессии (Скупка долгов) Мы не идем к собственнику завода. Он нас пошлет, потому что его эго еще не сломлено, он всё еще верит, что завтра «придет крупный транш» и он со всеми расплатится. Мы идем к тому самому несчастному подрядчику, которому завод должен 500 тысяч. Подрядчик уже полгода обрывает телефоны, платит юристам, но денег нет. Мы кладем перед ним чемоданчик с наличными (или делаем быстрый перевод) и говорим: «Брат, ты будешь судиться еще год. Вот тебе 250 тысяч прямо сейчас. Подписываем договор цессии (переуступки права тре-

бования), и этот долг теперь мой». Подрядчик целует нам руки и убегает. Мы только что купили билет на войну с дисконтом в 50%. Мы стали полноправными кредиторами завода. И мы не будем ждать.

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.