

«ПРОСТО НЕ МЕШАЙТЕ, МЫ КАК-НИБУДЬ САМИ СПРАВИМСЯ»



Наталья Горячая – предприниматель, основатель компании «Делаем бизнес вместе» и общественный деятель. Она известна своим прямым, бескомпромиссным подходом к обсуждению налоговой политики, банковских рисков и административных барьеров. В своём блоге для предпринимателей #МСПЖИВИ она поднимает самые острые темы: налогообложение, судебные практики, кадровые вопросы, новости господдержки и другие.

Редакция «Меркурия» обратилась к Наталье как к федеральному эксперту, который не боится говорить о «болевых» точках бизнеса, и попросили её поде-

литься взглядом на то, что действительно волнует предпринимателей сегодня.

– Наталья, в одном из интервью вы признались, что ваша «почти полная оппозиционность ко всему, что происходит в экономике, поставила крест на участии в круглых столах». Насколько «там» слышали вас?

– Действительно, я вышла из всех экспертных советов всех органов власти и Корпорации МСП в июне 2022 года. Пока я была членом экспертных советов, местами меня слышали, но в основном мое присутствие или комментарии по большим для бизнеса темам вызывали изжогу.

– Вы неоднократно заявляли, что вы «за производство, за стройку, за МСП». В вашей философии есть принцип «финансовый сектор и обслуживающий сегмент не должны зарабатывать больше, чем реальный сектор». Сейчас, когда маржинальность в производстве падает, а налоги и кредиты растут, какие три шага, с вашей точки зрения, государство должно сделать в первую очередь, чтобы поддержать именно реальный сектор? И что может сделать сам предприниматель, чтобы удержаться на плаву?

– Всё очень просто. Со стороны государства – снижение налогов для всех, кто производит, плюс реальные льготы для лизинга и кредитов, плюс – снижение количества неналоговых обязанностей и платежей. Со стороны самих предприятий – это автоматизация максимального количества процессов силами предприятий, а также уход в узкие ниши.

– Как вы оцениваете реальную доступность мер господдержки для малого бизнеса? Действительно ли они помогают, или это чаще «розовые очки» для предпринимателей?

– В идеале надо прекратить практику отчетов о том, что всё колосится, и происходит это благодаря беспрецедентным мерам поддержки со стороны государства. Бизнес никогда не развивался благодаря поддержке. Он может развиваться разве что вопреки ей. МСП по своей сути похож на цветы, которые растут между камней. Под камнями я понимаю и желание государства всё контролировать, и крупный бизнес, который лезет со своими экосистемами в каждое окно, и растущие налоги, и вагон с тележкой неналоговых обязанностей в заботе о каком-то мифическом гражданине, который никогда не будет использовать те инструменты, которыми прикрываются для обеспечения контроля за всем, что шевелится и что не шевелится.

– Ваш опыт работы с темой «финансовой безопасности, ПОД/ФТ и выбора банка» сформировался в период «зачистки» банковского сектора. Сегодня блокировка счетов по 115-ФЗ превратилась для бизнеса в рулетку. Как вы оцениваете текущую ситуацию с «красными рамками»? Что должны делать предприниматели, чтобы не попасть под блокировку и защитить свои оборотные средства, особенно в условиях высоких ставок?

– Связи между финансовой безопасностью и высокой ставкой по кредитам я не вижу. Во всяком случае, она не прямая и не для всех. В последние годы работа банков по ПОД/ФТ, по моему мнению, перестала быть рулеткой. Банки анализируют деятельность своих клиентов по совокупности признаков, поэтому шансов на то, что счета заблокируют в связи с выполнением банками функций по 115-ФЗ, немного, если компания ведёт реальную де-

ятельность. А попадают под блокировки со стороны банков в основном те предприниматели, которые не в курсе о том, что вообще такое ПОД/ФТ. Розовые очки, как мы знаем, бьются стёклами вовнутрь, и уберечь предпринимателя от проблем с банком может только сам предприниматель. Он может действовать так, как привык и делал много лет, а может изменить подход к ведению дел и находиться с банком в если не нежных, то в тёплых и доверительных отношениях.

– В своем блоге вы комментировали принятые Госдумой поправки о временном освобождении от НДС для части общепита в 2026 году. Вы назвали это «хорошей, но временной мерой», отметив, что общая норма по зарплате всё равно настигнет бизнес с 2027 года. Сейчас, оглядываясь на эту историю, как вы оцениваете её реальный эффект? И какой главный урок из неё должны извлечь предприниматели? Какие еще отрасли, по вашему мнению, нужно срочно поддержать?

– Это действительно временная мера, которая доступна общепиту с доходом от 20 млн до 60 млн руб. в год и только в 2026 году. А с 1 января 2027 года эти организации и ИП должны будут для освобождения от НДС начать бегать как собака за своим хвостом. Поскольку я не знаю, как ещё можно назвать норму, согласно которой надо всем иметь зарплату не менее среднеотраслевой. Минимум я бы поняла. Но среднюю догнать невозможно. Ну, или я чего-то не знаю (вспоминая курс статистики и экономики).

Про уроки: мы не можем опираться на длительные параметры налоговой системы. В уста нужных предпринимателей власти вкладывают то, что им нужно для решения текущих задач. Это удобно им и не позволяет планировать свой бизнес нам. А в отмене НДС нуждаются все отрасли, в которых занято большое количество людей, то есть все человекоёмкие отрасли: общепит, быти, услуги для бизнеса, которые не оцифрованы ещё в полной мере, охранные услуги, строительство и тому подобные.

– Вы лично продолжаете проводить мозговые штурмы по «безопасному дроблению бизнеса». Сейчас это словосочетание звучит совсем небезопасно, особенно после налоговой реформы 2026 года. Насколько концепция «безопасного дробления» изменилась в новых условиях? Стоит ли предпринимателям, которые использовали эту схему, ждать последствий, или есть другой взгляд на эту тему?

– Безопасно дробиться не получится. Либо ты разделяешь свой бизнес на несколько независимых и самостоятельных субъектов, либо дробисься. Третьего не дано. Точнее, можно только от имени одного юрлица вести дела или разделить бизнес на несколько настоящих субъектов, а не тех, что на бумаге. Многие руководители



организаций (и ИП) надеются, что если придут ко мне, то я за четыре часа диалога с ними дам им волшебную таблетку от обвинения в дроблении, при этом им самим ничего не надо будет делать. Но оказывается, что разделение бизнеса на реально действующие субъекты – это дорого. Это сильно дороже, чем просто иметь несколько папок с правоустанавливающими документами. Но мы любим надежды и тешим себя иллюзиями, что за наши деньги и потраченное время нам точно расскажут, как надо.

Сама концепция с 2017 года, когда впервые появилось определение дробления, не сильно изменилась. Я не раздаю волшебные таблетки. То, с чем предприниматели выходят после моих мозговых штурмов, заставляет их глубоко задуматься над тем, что они делали раньше и почему они пришли туда, где они есть сейчас. И часто получается, что проще вести дела от имени одного юрлица, чем продолжать делать то, что делалось 3, 5 или 25 лет. Последствия плохой организации группы компаний не заставят себя долго ждать. Вопрос лишь во времени: это случится завтра или через полгода, в конце квартала или через год. Мало кто мог предположить, что бороться с дроблением начнут за пределами проведения выездных налоговых проверок – принуждение к уточнению своих обязательств работает, и для этого не надо принимать решение о проведении выездной налоговой проверки, которая обходится очень дорого на фоне нехватки сотрудников в налоговых инспекциях.

– В вашем канале вы часто разбираете конкретные судебные кейсы, например, дело о реализации недвижимости на УСН, где снятие обременения приравнивали к получению дохода. Этот случай показывает, что кассовый метод больше не защищает. Какой из недавних судебных прецедентов вы считаете самым показательным и опасным для МСП? Что он сигнализирует бизнесу?

– Кассовый метод учета доходов никогда не защищал. Он был инструментом, позволяющим без особых хлопот платить налоги. Сейчас налоги платить не только неудобно и неотвратимо, но и хлопотно. При том, как Минфин и Правительство в целом старается, чтобы бизнесу было проще вести учет и платить налоги, этот самый учет вести становится сложнее, но не потому, что кто-то придумал хитроумную многоуровневую систему учета доходов или расходов, а потому, что не учитывать все доходы (и расходы) становится просто невозможно.

Было время, когда балансы рисовались на коленках и сдавались лишь бы счёт не заблокировали. Было время, когда декларации по НДС формировались на основе приблизительных данных, и сколько хотел руководитель компании заплатить налогов, столько он указывал. Сейчас этот номер не проходит. При малейшей ошибке или при использовании любой льготы по налогу в бухгалтерию компании прилетает требование, на которое не ответить нельзя. И ответить плохо тоже нельзя – налоговая служба сама сделает нужные (выгодные) ей выводы и предложит доплатить налог, пени и штраф.

Среди всех судебных актов, которые в последнее время я изучила, меня настораживает тенденция, где после проведения мероприятий налогового контроля ФНС передает материалы в Прокуратуру, которая обращается в суд за взысканием не налогов, пени и штрафов (они уже взысканы по результатам налогового контроля), а всей суммы сделки, которая признана нереальной. Вот это, конечно, должно насторожить всех пользователей «бумажного НДС» и прочих схем, позволяющих здесь и сейчас сэкономить на налогах.

– Какую судебную практику последнего времени считаете самой показательной для бизнеса? Есть ли случаи, которые могут изменить подход предпринимателей к налоговому планированию или кадровому учёту?

– Я выделяю сейчас два направления судебной практики, которая должна в ближайшее время развернуть подходы бизнеса от экономии на налогах в сторону оптимизации процессов, связанных с неналоговой эффективностью. Это признание сделок недействительными и обращение их сумм в доход государственного бюджета. И переквалификация отношений с самозанятыми в трудовые отношения.

Сами по себе доначисления налогов уже не являются угрозой для бизнеса. Предприятия могут себе позволить платить налоги по доначислениям, а вот расстаться с суммой сделки и отдать её любимому государству – вот где ещё БОЛЬШАЯ проблема для бизнеса.

– Продолжая тему кадров, хотим узнать: сегодня многие предприниматели в растерянности от того, как найти подход к работникам-зумерам. Но уже буквально через пять лет на трудовой рынок зайдет поколение «альфа». Что бизнес должен знать об этих молодых людях, чтобы не испытывать еще более острого кадрового дефицита. Возможно, именно сейчас стоит как-то подготовиться, чтобы для руководителей это не стало очередной неожиданностью по типу ежегодного первого снега зимой.

– Не вижу проблем ни в поколении альфа, ни в бета, ни в зета, ни ещё с каким-либо поколением. Я вижу проблему, которую еще много-много лет назад описал Иван Тургенев. С этим жили наши родители, с этим жить и нам. Ничего нового. Каждое поколение достойно своих руководителей, каждый руководитель достоин своих сотрудников. Уж простите, если кого расстроила.

Кадровый дефицит, да, это точно проблема. Но есть компьютерные технологии, которые нужно осваивать. Если нельзя заменить человека компьютером, значит, нужно прямо сейчас сократить какие-то другие расходы и, если нужно, отказаться от доходной части, чтобы остаться в бизнесе. Просто нужно искать варианты решения проблемы, не пытаюсь удержать то, с чем надо расстаться. В бизнесе нет места для соплей. Можно поныть, можно поплакать, можно ненадолго остановиться, чтобы изучить методы работы, обучить что-то или кого-то чему-то новому и снова идти. Бизнес – это движение. Остановка, если она неосознаваемая, подобна смерти для бизнеса. Двигаемся, шевелимся, тестируем гипотезы, ошибаемся, делаем выводы, снова двигаемся.

– Тема «креативной экономики» в последнее время активно продвигается на федеральном уровне. Для промышленных компаний, производящих станки или оборудование, это понятие звучит как что-то абстрактное и бесполезное. Хотя уверены, так думает большинство предпринимателей в разных сферах. Как вы думаете, есть ли у них шанс использовать креативный подход, чтобы выделиться на рынке, или это категория только для дизайнеров и ИТ-компаний? Если да, то каким образом?

– Когда чиновникам нечем заняться, они начинают придумывать себе занятие. Причем занятие такое, которому можно быстро навесить KPI, их достичь, отчитаться и продолжать придумывать ещё чего-то. Чем меньше государство лезет в бизнес, тем более здоров этот бизнес. Я не верю ни в какую креативную экономику. Есть

бизнес. Он сам решает, где ему лучше развиваться: в общепите или в производстве памперсов, добывать нефть или лечить кошек, строить дома или сажать капусту.

Мы сами решим, сколько креатива использовать в своём бизнесе и затевать ли что-то креативное для того, чтобы соотнести свои ценности с потребностями людей, для которых мы делаем своё дело. Не надо для этого делать целый федеральный проект. Нам нужны дороги, дорожная инфраструктура (заправки, стоянки, фонари на дорогах, мосты), быстрое подключение к газу, свету и воде. С остальным мы как-нибудь сами справимся.



Фото предоставлены Натальей Горячевой