

«Если главный мотив дробления — просто платить меньше налогов, то здесь прямой риск, что возникнет спор с ФНС» → с. 44

Константин Мальцев, «НВЦ Агроветзащита»



Срок давности не спасает, если чиновники и бизнес действовали в сговоре против государства

Если в деле есть признаки сговора бизнеса с недобросовестными чиновниками, суды могут отклонить заявления об истечении срока давности. К ответственности привлекут конечных выгодоприобретателей, даже если они не были прямыми собственниками. Убытки взыщут солидарно.

В 1992–1993 годах администрация Сочи незаконно распорядилась федеральными сельхозземлями, а в 2006 году Росимущество в обход конкурса переформило их под застройку. На месте полей появились жилые комплексы. Ответчики настаивали: с момента сделок прошло больше 10 лет. Но суд указал: срок давности не применяется, если действия носили длящийся характер. Чиновники действовали в сговоре с бизнесом. Государство не знало о нарушении, пока схема не раскрылась.

Бизнесмены выводили активы на родственников, но суд взыскал убытки с бенефициаров. Отдельно суд подчеркнул: застройка особо ценных угодий причинила вред окружающей среде. Почвы уничтожены, их придется восстанавливать. Деньги за экологический ущерб пойдут в бюджет Сочи — по месту причинения вреда (определение Четвертого КСОЮ от 17.02.2026 по делу № 88-3589/2026).

Суд не может менять основание иска: ВС напомнил о пределах полномочий кассации

Если истец заявил одно основание для оспаривания сделки, суд кассационной инстанции не вправе сам подыскивать другое и на этом основании отменять решения нижестоящих судов. ВС подтвердил этот принцип в споре о продаже доли в ООО «Инсайт».

Единственный участник общества требовал признать недействительным решение от своего имени, на основании которого 34 процента долей продали гендиректору. Истец утверждал: решения не принимал и доверенностей не выдавал. Первая инстанция и апелляция в иске отказали: от имени участника действовал представитель по доверенности, которую истец подтвердил в суде. Кассация решение отменила и указала, что спорная доля более года принадлежала обществу, поэтому ее нельзя было продавать — только распределить между участниками или погасить.

ВС подчеркнул: истец никогда не заявлял, что долю нельзя продать из-за истечения срока. Он ссылался только на отсутствие своей воли. Кассация не вправе самостоятельно подменять основание иска — это исключительное право истца, которое можно реализовать только в первой инстанции (определение ВС от 25.02.2026 по делу № А19-13633/2024).



Дробление бизнеса — не преступление, а законная стратегия для роста. Когда разделение работает без рисков и как компании используют его на практике, рассказал **Константин Мальцев**, аттестованный налоговый консультант, ведущий юрист ООО «НВЦ Агроветзащита». В статье разберем три рабочих сценария, покажем на примерах судебной практики, как доказать деловую цель, и перечислим ошибки, которые превращают стратегию в нелегальную схему.

Как разделить бизнес, не привлекая внимания налоговой. Три сценария для легального дробления

Законодатель не запрещает делить бизнес. Нельзя получать необоснованную налоговую выгоду (п. 2 ст. 54.1 НК). Именно поэтому ключевой вопрос для юриста и собственника не «как разделить?», а «зачем?». Если главный мотив — просто платить меньше налогов, то здесь прямой риск, что возникнет спор с ФНС. Но если цель — выход на e-commerce, защита бренда от потери лицензии или привлечение компетентного партнера без утраты контроля, дробление становится легальным инструментом.

В статье покажем, как компании легально разделяют бизнес, чтобы развиваться. Объясним на реальных кейсах, какие аргументы убеждают суды. Расскажем, какие ошибки допускают предприниматели и как их избежать.

Новое направление: когда бизнесу нужна отдельная компания

Компании создают новое юрлицо, чтобы освоить незнакомый сегмент без риска для основного актива. Например, оптовик

выходит в розницу, а офлайн-продавец запускает онлайн-школу. В таком случае новая организация — классический и самый надежный кейс.

Передать новое направление новой организации — оправданная схема. К примеру, есть ООО, которое занимается оптовой торговлей и функционирует на ОСН. При этом опыта в управлении розничными точками у компании нет. В таком случае розницу можно передать ИП-партнерам: они смогут работать на УСН. Каждый будет иметь собственные помещения, штат, кассы и работать с другими поставщиками. В этой схеме выделение розничной торговли — деловая цель: можно снизить себестоимость продаж и увеличить охват потребителей.

Как реализовать. Зафиксируйте в управленческом решении, зачем создаете новое юрлицо. Например, с помощью подобной формулировки: «В целях освоения нового сегмента (e-commerce/розница/услуги) принимается решение о создании...»

Не открывайте все юрлица в один день: это может привлечь внимание налоговой. Обеспечьте историчность развития компании. Разделяйте контрагентов, бренды — даже их подгруппы, склады и IT-инфраструктуру. Так удастся доказать, что юрлица реально ведут финансово-хозяйственную деятельность.

Типичные ошибки. Можно оформить розницу на ИП-партнера, но допустить явные ошибки, из-за которых налоговая сможет доказать искусственность и незаконность дробления. Будьте готовы к проверкам и доначислениям, если:

- кассы и персонал оформлены на ООО;
- договоры составлены по шаблону от головного офиса;
- ИП никогда не работал с другими поставщиками.

Все это будет свидетельствовать о том, что разделение бизнеса было маскировкой для ухода от налоговых начислений.

Как относятся суды. Большое количество юрлиц в группе компаний не обязательно говорит о дроблении бизнеса. Если каждое юрлицо занимается своей деятельностью, то у налоговой нет оснований консолидировать доходы организаций и доначислять налоги. На это указала кассация в споре, где общество заявляло, что налоговая безосновательно обвинила его в дроблении бизнеса и доначислила НДС.

Компания реализовывала автомобили через сеть автосалонов и обслуживала их по гарантии. По дилерскому договору общество не могло оказывать услуги покупателям, поэтому привлекло двух ИП на спецрежимах. Налоговая инспекция заподозрила в этом схему по уходу от налогов и доначислила обществу НДС в сумме 145 млн руб.

Три инстанции разделили позицию общества. Оно преследовало экономическую цель, когда привлекло индивидуального предпринимателя. У каждого юрлица в группе компаний были свой штат работников и клиентская база. Кроме того, различались и виды деятельности: одна из компаний была собственником арендуемой недвижи-

мости; другие занимались продажей и гарантийным ремонтом, логистикой и рекламой; ИП занимались негарантийным ремонтом, страхованием и продажей автозапчастей. Все это подтвердило, что разделение не было искусственным и не было направлено на уклонение от налогов (постановление АС Уральского округа от 21.08.2024 по делу № А76-7791/2023).

Разделение бизнеса поможет компаниям в регулируемых отраслях

Разделение бизнеса особенно ценно в фармацевтике и ветеринарии. Многочисленные проверки и предписания могут парализовать деятельность компании, но не в случае, если это относится только к одному из юрлиц группы. Если создать в рамках холдинга отдельные дистрибьюторские компании под разные продукты, то удастся минимизировать риск приостановки всех партий из-за замечаний к одному регистрационному удостоверению. Создание новой организации поможет избежать конфликта интересов при продвижении аналогов. Таким образом удастся расширить зону влияния на рынке.

Развитие бренда: вариант, чтобы защитить главный актив от рисков

Крупные сети разделяют бизнес, чтобы основной бренд не погиб из-за проблем одного юрлица — отзыва лицензии, банкротства или санкций. В фармацевтике это распространенная практика.

Привлечение дополнительных организаций поможет выжить, даже если возникнут локальные сложности. К примеру, аптечная сеть может создать по регионам независимые ООО под одним брендом. У каждого общества — своя лицензия, свой склад, штат и договоры с поставщиками. Деловая цель такого разделения очевидна: исключается системный риск, что вся сеть остановится из-за потери лицензии у одного субъекта.

Как реализовать. Оформите франчайзинг или дистрибьюторские договоры с возмездной передачей торговой марки, ноу-хау и стандартов. В таком случае новая организация будет автономным юрлицом в контролируемых пределах.

Проводите обучение, аудиты и контроль качества. При этом важно, чтобы не было централизованного управления операцион-

Разделение поможет легально структурировать передачу ноу-хау и товарных знаков

Чтобы вывести на рынок новую линейку продуктов под тем же узнаваемым брендом, компания регистрирует отдельное ООО и заключает с ним лицензионный договор на товарный знак. Это позволяет соблюсти требования ст. 1489 ГК: зафиксировать возмездный характер, территорию и сроки использования. Одновременно с брендом по договору ноу-хау передаются стандарты производства и контроля качества, то есть через разделение получится соблюсти и регуляторные ограничения. Например, требования Федерального закона от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» и Федерального закона от 12.04.2010 № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств».

ной деятельностью самостоятельных юрлиц. От головной компании не должны поступать прямые операционные указания. Убедитесь, что у новых организаций разные контрагенты, штат и склады.

Типичные ошибки. Важно оформить передачу составляющих бренда. Надзорные органы увидят признаки единого центра управления, если:

- франчайзи использует бренд бесплатно;
- общество и новое юрлицо не заключили франчайзинговый или дистрибьюторский договор, не оговорили вознаграждение;
- общество не передало ноу-хау.

Как относятся суды. Розничные организации в группе могут быть невзаимозависимыми. Необходимо только, чтобы новая бизнес-единица была самостоятельным субъектом предпринимательской деятельности.

В одном из случаев налоговая увидела признаки нарушения в том, что общество создало 14 новых юридических лиц. Однако суд установил, что все они были самостоятельными налогоплательщиками. Вводить новые организации головному обществу пришлось для того, чтобы исключить риск потери всего лицензируемого бизнеса в сфере фармацевтической деятельности (постановление АС Дальневосточного округа от 21.01.2015 по делу № А04-1655/2014).

В другом случае суды также не согласились с налоговой. ФНС настаивала, что общество прибегло к дроблению бизнеса. Это, по мнению налоговой, следовало из того, что ООО реализовывало продукцию для розничной продажи взаимозависимым юрлицам, которые применяли специальные режимы налогообложения. В результате общество получило необоснованную налоговую выгоду по НДС, социальному налогу и налогу на имущество. Однако суды отметили: компания и розничные организации не являются взаимозависимыми. У общества не было юридических оснований, чтобы контролировать доходы и расходы каждой из 25 организаций (постановление ФАС Поволжского округа от 18.06.2014 по делу № А55-17026/2013).

Еще в одном примере инспекция не доказала дробление бизнеса, когда общество использовало 57 подконтрольных ИП, заключив реальные договоры коммерческой концессии (постановление АС Поволжского округа от 05.08.2024 по делу № А57-7217/2023).

Партнерство: если нужно разделить нагрузку и риски

Когда бизнес растет, собственник может привлечь партнера, чтобы разделить операционную нагрузку и предпринимательские риски. Ключ к легальности — реальная самостоятельность партнера, он не должен быть номинальным.

Разделение будет правомерным, если партнер самостоятелен в решениях и рисках, а головная компания только задает стандарты договорным массивом. К примеру, владелец торгового центра — ООО, которое работает по ОСН, — может передать управление арендой ИП-партнерам. В этом случае доначислений не будет, если соблюдается ряд условий. В частности, если у ООО нет ресурсов, чтобы работать с большим количеством арендаторов: например, если их две тысячи. ИП же самостоятельно занимаются поиском арендаторов: ведут с ними переговоры, несут риски простоя площадей. При этом у каждого свой договорный массив, свои расходы.

Как реализовать. Чтобы разделение не было очевидным дроблением, партнер должен нести предпринимательский риск: делать вложения, нести ответственность и разделять убытки.

Заключайте договоры по рыночным условиям: неважно, касается это аренды, услуг или лицензирования. Избегайте семейного подряда. Если оба супруга занимаются бизнесом, то должны иметь разные помещения, оборудование и клиентов.

Нельзя руководствоваться налоговой экономией как главным мотивом. Чтобы безопасно разделить бизнес, нужна реальная и документально подтвержденная цель. Участники группы должны быть фактически самостоятельны, нести предпринимательские риски и иметь собственные ресурсы.

Как относятся суды. Партнерство расценят как дробление бизнеса для ухода от налогов, если субъекты являются аффилированными лицами, а проверка установит, что они занимаются одной деятельностью и фактически ведут совместный бизнес. Так случилось, к примеру, в споре, где ИП пытался оспорить налоговые доначисления за несколько лет. Однако суды изучили материалы проверки и согласились с налоговой в том, что ИП допустил правонарушение.

Хотя ИП настаивал, что имеет право на УСН, суды установили, что предприниматель и его супруга, также ИП, вместе занимались пошивом одежды. При этом использовали общие помещения, оборудование и адрес регистрации. Доходы бизнесменов объединили, и оказалось, что ИП утратил право на УСН. Суды указали: участники осуществили дробление одного бизнеса —

Налоговая амнистия для бизнеса

Компании, которые попались на дроблении бизнеса, смогут избавиться от фискальных обязательств. Это касается тех предприятий и ИП, которые попались на дроблении в 2022–2024 годах, а в 2025 или 2026 году ушли от этой практики. ФНС предложила добровольно избавиться от рискованных схем. Для этого можно:

- перейти на ОСН;
- консолидировать активы;
- продать часть бизнеса.

Подробности можно изучить в письмах ФНС от 18.10.2024 № СД-4-2/11836@ «О направлении рекомендаций по применению статьи 6 Федерального закона № 176-ФЗ» (вместе с «Рекомендациями по применению налоговой амнистии дробления бизнеса») и от 21.03.2025 № СД-4-3/3006@ «О переходе на общую систему

налогообложения с УСН в целях добровольного отказа от дробления бизнеса».

Амнистия применяется в беззаявительном порядке: при отказе от схемы дробления в 2025–2026 годах доначисленные суммы налогов, пеней и штрафов за 2022–2024 годы списываются автоматически — без подачи заявлений и без добровольной уплаты. Такой механизм предлагает не признать вину, а проявить деловую добросовестность. Условия и порядок применения налоговой амнистии установили Федеральным законом от 12.07.2024 № 176-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации, отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации».

производственного процесса. Сделали они это, чтобы основной участник, который реально производил изделия, ушел от исчисления и уплаты НДС и НДФЛ (постановление АС Северо-Кавказского округа от 26.04.2024 по делу № А63-18516/2020).

Пять красных флагов дробления бизнеса

Если налоговая выявит признаки искусственного дробления бизнеса, все компании в группе рискуют оказаться единым налогоплательщиком со всеми вытекающими последствиями: консолидацией доходов, доначислением налогов, штрафами и пенями. Рассмотрим пять ключевых маркеров, которые привлекают внимание проверяющих, и способы, чтобы их исправить или не допустить.

Превышение лимитов спецрежимов в группе компаний. Если одно из юридических лиц в группе вынуждено превысить лимиты по УСН, это создает соблазн «развести» доходы или сотрудников по новым фирмам, чтобы сохранить льготные ставки. Для ФНС это классический мотив для необоснованной налоговой выгоды.

Чтобы избежать утраты освобождения от НДС, компании заранее планируют структуру с учетом обновленных лимитов. При доходе свыше 20 млн руб. за 2025 год УСН-плательщик теряет освобождение от НДС и с января 2026 года обязан исчислять и уплачивать НДС (п. 1 ст. 145 НК).

При этом налогоплательщик вправе выбрать: применять общеустановленные ставки НДС (22, 10, 0 процентов) или при применении УСН и соблюдении условий по доходам — спецставки НДС 5 или 7 процентов (п. 8 ст. 164 НК). То же самое, когда количество сотрудников превышает 130 человек (подп. 15 п. 3 ст. 346.12 НК). Компании, которые растут, прогнозируют этот момент и легально переводят отдельные направления или региональные филиалы на общую систему налогообложения еще до достижения лимитов.

Все юрлица группы используют один и тот же IP, email или домен. Риск воз-

никает, если компания использует одного IT-специалиста, один сервер, единый корпоративный почтовый ящик для обслуживания всех юридических лиц или размещает сайты разных компаний на одном хостинге.

Чтобы избежать проблем с налоговой, нужно технически разделить IT-инфраструктуру. Каждое юридическое лицо регистрирует собственные домены третьего уровня или самостоятельные, заводит отдельные почтовые ящики для руководителей и бухгалтерии. Подключаться нужно к разным бухгалтерским сервисам (1С, СБИС). Поиск сотрудников также необходимо осуществлять с разных аккаунтов.

Общий персонал: один бухгалтер, логист или HR на всю группу. Формальное разделение бизнеса теряет смысл, если всеми финансовыми потоками, кадровыми вопросами и логистикой для всех компаний управляет один и тот же человек или отдел. Исключить риск можно, если передать эти функции разным штатным сотрудникам с четким разграничением зон ответственности по юридическим лицам. Либо можно привлечь разных внешних подрядчиков. Например, бухгалтерское обслуживание одной компании может вести фрилансер, а другой — специализированная аутсорсинговая фирма.

Нет документов, которые подтверждают бы цели создания организаций. Если решение о создании нового юридического лица существует только в виде устной договоренности собственников, то невозможно доказать, что для этого есть экономические причины. Поэтому важно документировать стратегию. Таким документом может быть выписка из протокола общего собрания участников или приказ генерального директора. Также важно подготовить управленческое решение и краткий бизнес-план с обоснованием деловой цели создания новых юрлиц.

Организации бесплатно используют товарный знак, помещения или оборудование. Безвозмездность — прямой путь к доначислениям, поэтому взаимоотношения внутри группы нужно строить на рыночных условиях. ♦

КОРПОРАТИВНЫЙ ЮРИСТ

№ 4

АПРЕЛЬ 2026

Адаптация юристов,
когда на рынке нет
готовых специалистов.
Инструменты Winline
с. 14

15 метрик,
которые доказывают
ценность юристов.
Опыт ДОМ.РФ
с. 22

Личная конституция
Олега Ястребова
с. 66

**«В КРИЗИС
МНОГИЕ НАНИМАЮТ
КОНСУЛЬТАНТОВ,
ЧТОБЫ СНЯТЬ С СЕБЯ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ,
А МНЕ НУЖЕН БЫЛ
РЕЗУЛЬТАТ»**

Рената Шангареева, АО МАЗ «Москвич» с. 58