

## Глава 2

# Как перестать бояться и начать паниковать

### Прежде чем искать вокруг врагов, внимательно посмотрите в зеркало

Поначалу я думала, что этого предпринимателя и вправду «заказали». У нас появился клиент, которого упорно трясли налоговики. Владел он торгово-производственным бизнесом, устроенным хитро и сложно: более 20 юридических лиц, зарегистрированных в разных регионах России. И вот в этих компаниях с пугающей регулярностью стали проходить налоговые проверки — то тут, то там, одна за другой. Что-то находили, к чему-то придирались... Предприниматель уже был на грани нервного срыва, он боялся, что схему рано или поздно раскроют и тогда рухнет дело всей его жизни.

Кому это на руку? Он был убежден: разумеется, конкурентам! Но кто дал наводку? Я взялась выяснить, откуда ноги растут. Переговорила по душам с сотрудником одной из инспекций, проверивших нашего клиента, и узнала, что

из другой налоговой — номер такой-то — к ним приходило какое-то письмо. «У вас что-то было с этой налоговой?» — спрашиваю у клиента. Оказалось, да: как-то раз у него проверяли компанию — небольшой завод — и доначислили ей 6 миллионов рублей. Он решил сходить в налоговую и по-человечески поговорить. Записался на прием к начальнику инспекции и попытался объяснить, что для его небольшого предприятия 6 миллионов — неподъемная сумма. Мол, не разоряйте. Но его аргументы не услышали. Тогда наш предприниматель нашел ушлого юриста — из тех, что «любую беду руками разведу». Тот написал возражение на акт проверки, и управление ФНС отменило это решение. Инспектор, проверявшая компанию, получила по шапке. А поскольку самолюбие ее было уязвлено, она сделала ответный ход. Изучая отчетность, она заподозрила, что у бизнесмена есть хитрая схема. Доказательств собрать не смогла, но по ряду территориальных инспекций разослала письма со своими предположениями.

У нас ушло два года на то, чтобы разобраться с последствиями проверок и помочь клиенту выйти из тени, превратившейся в угрозу. Сейчас он работает «вбелую». Он создал одну, но большую компанию, объединившую все прежние. Месяца через три после завершения эпопеи он заглянул к нам в офис. Сказал, что доходность его бизнеса несколько снизилась, зато нервы заметно укрепились. И на прощание вручил мне подарочный конверт. Он ушел, я открыла конверт: там лежал сертификат на поездку вдвоем на Мальдивы. Для нас с Рафаэлем. Просто как подарок. В знак благодарности.

Я вспоминаю эту историю, когда объясняю, что аудитор похож на врача — диагноста, хирурга, психотерапевта и еще бог знает кого в одном лице. Часто клиент с первого раза не может сформулировать свой запрос или же просит что-то одно, но я должна раскопать, что на самом деле ему мешает и угрожает. Когда я вижу, что человек боится быть откровенным, я ему говорю: «У меня здесь как у доктора: либо вы рассказываете все как есть, либо идете домой, потому что по-другому я не смогу помочь».

## **Налоги — это то поле, на котором снаряд попадает в одну и ту же воронку регулярно**

Любое решение в бизнесе зависит от двух факторов — экономической целесообразности и состояния нервной системы предпринимателя. Когда ты как консультант расписываешь варианты действий и последствий, твой клиент должен определиться, будет ли ему комфортно при таком-то раскладе. Или, если для него приемлема такая-то ситуация, готов ли он потратить на нее столько-то средств. Методом исключения можно найти сбалансированный вариант.

Конечно, право пациента — пойти к другим докторам и поспрашивать у них. Но всякий раз, когда клиент выбирал не тот вариант, что был мне по душе, и я не настаивала, получалось, мягко говоря, плохо. Некоторые возвращались потом и сожалели: «Алла, какой я дурак, что тебя не послушал». В какой-то момент я поняла, что хочу

строить свой бизнес так, чтобы всегда было чем гордиться, и теперь жестко настаиваю на решениях, которые считаю нужными. Если по-другому, то не со мной. Это профессиональная амбиция: нормальный врач желает видеть в итоге здорового пациента. Поэтому и надо углубляться в проблему, чтобы устранять не симптомы, а саму причину болезни, давать не временное облегчение, а устранить саму вероятность заболевания. Короче, помочь по-настоящему.

Вот как это бывает. Приходит клиент и говорит: «Я строитель, хочу участвовать в госконтракте, и у меня одна единственная проблема — нужна банковская гарантия, подготовьте мне пакет документов». С одной стороны, задача простая и ясная. Но мы смотрим баланс и видим: он не очень-то соответствует тому, что стоит показывать для получения гарантии. В таком-то году отчетность неправильно сдана, реальный баланс не соответствует данным в налоговой базе, а кредиторской и дебиторской задолженности, о которой нам известно, вообще в балансе нет. Клиент в ступоре: что делать? Мы разработали план: как отчетность пересдать, как наполнить баланс активами, какие переуступки надо сделать и т. д. Из одной маленькой задачи вырос целый комплекс задач. Но, разобравшись с ними, клиент смог добиться своего.

Бухгалтерский учет, налоговый учет — это всего лишь вершины айсберга. Айсберг, как известно, будет плыть устойчиво и не перевернется, если его подводная часть не подтает, попав в теплое течение. В нашей практике масса случаев, когда локальное аудиторское сопровождение юридического лица перерастало в создание безопасной

системы владения бизнесом и его ведения в целом. Вот пример.

У нас есть такая услуга – подготовка к допросу. Звонит испуганный предприниматель: «Меня вызвали на допрос в налоговую по такому-то контрагенту, помогите подготовиться». Мы отвечаем: «Хорошо, расскажите подробно о своем бизнесе». – «А зачем вам это? Просто дайте хорошего адвоката». – «Дать-то мы можем, но вы же хотите работать “вдолгую”?» – «Да-да, конечно». – «Тогда рассказывайте...» В результате мы сходим с ним на допрос и по возможности будем его спасать, но главное – поможем ему выстроить новую структуру бизнеса с оптимальным налогообложением, чтобы он повторно не попадал в опасную ситуацию. Потому что налоги – это то самое поле, где снаряд падает в одну и ту же воронку не только дважды, но и трижды. И если действовать по-прежнему, то рано или поздно тебя окончательно накроет.

## **Если твое любимое дело высасывает из тебя энергию, смени бизнес-модель**

В принципе, почти все предприниматели живут с легким ощущением страха. Есть страх хороший – это когда осознаешь обычные риски: конкуренцию, рыночную конъюнктуру, перемены в законодательстве. И есть страх плохой – ощущение опасности и бесперспективности. Непонятно, как расти дальше. Если добавить хотя бы рубль

налога, то бизнес становится нерентабельным. Начинают эксперименты с серыми схемами, что только добавляет тревожности. Как ни странно, предпринимателю даже в голову не приходит, что можно делать как-то по-другому и при этом вполне легально.

Среди наших клиентов были владельцы сервиса мелкого бытового ремонта типа «Муж на час» — молодые и талантливые программисты. У них имелся сайт и колл-центр, который принимал заявки и распределял по мастерам. Когда этот бизнес подрос и услуги стали предоставляться в разных городах, то наши программисты оказались в тупике. Расширяться и создавать ООО с филиалами? Тогда появятся НДС и налог на прибыль — в итоге им самим мало что останется. Работать «вчерную», проводить расчеты через банковские карточки? Рано или поздно нарвешься как минимум на блокировку счета при очередной «антиобнальной кампании». Я не преувеличу, если скажу, что предприниматели не просто загрузили — находились на грани нервного срыва.

А корень проблемы заключался в следующем: им казалось, что при таком объеме заказов, которого они достигли, невозможно стать ИП на упрощенке. Мы показали им, что это реально. Достаточно владеть структурой, которая принимает и распределяет поток заявок (так называемые лиды), а также поддерживает имидж сервисного бренда. Бригады-подрядчики, работая под этой маркой, будут перечислять плату за каждый лид и использование бренда — фактически по схеме франчайзинга. С этой выручки ИП спокойно платит 6% по упрощенке. И остается

потенциал для масштабирования: доход маленькой команды, генерирующей лиды, не скоро превысит существующий предел для упрощенки. Наши клиенты так и сделали, и теперь почти во всех городах-миллионниках у них есть франчайзи. А главное, они перестали бояться.

Сделаю небольшое лирическое отступление. Если бы бизнес заключался только в реализации идей – берешь и делаешь, то по улицам ходили бы толпы богатых людей. Бизнес – это всегда рискованное занятие. Нельзя управлять рисками, не понимая их до конца. Иначе то, что кажется мелочью, вдруг оборачивается серьезной проблемой.

К нам обратилось крупное производственное предприятие, которое замучили фискальные органы. За последние шесть месяцев компания получила запросов от налоговой инспекции больше, чем за все время своего существования. Плюс к этому еще и главный бухгалтер уволилась. Налоговая злится, новые запросы присылает – в общем, ситуация близка к апокалипсису. Директор был в шоке. Мы его в переговорной чаем с конфетами отпоили, попросили дать доступ в систему электронной сдачи отчетности. Минут за пять стал понятен источник бед. Вал запросов из налоговой и увольнение бухгалтера по собственному желанию оказались звеньями одной цепи. Все оказалось очень просто. Главбух, когда сдавала годовую отчетность, допустила математическую ошибку. И первый запрос от инспектора был про несоответствие форм баланса. Вместо того чтобы ошибку исправить и взять вину на себя, бухгалтер написала ответ в стиле «сам дурак!». А дальше пошло-поехало... Нам хватило недели, чтобы

исправить накопившиеся ошибки, дать корректные ответы на все требования налоговой. И «давление на бизнес» прекратилось.

Предприниматели нередко относятся к бухгалтерскому учету как к неприятной формальности, неким путям, которые тянут к земле и мешают рвануть вверх. И это огромная ошибка. Если пренебречь этой формальностью, то тогда вы действительно попадете в путы.

## **Вам удалось подсадить свой бизнес на админресурс? Не спешите радоваться**

Вернемся в тень. Вы уже насторожились? Приготовьтесь к страшному: любая черная и серая схема, какой бы выгодной она ни казалась, — это всегда низкий потолок развития. А иногда и мина замедленного действия.

Чуть ли не каждый месяц СМИ сообщают об арестах чиновников при получении взятки. Если ваш бизнес сам по себе хитрый, да еще выстроен на таких связях, что вы будете делать после ареста покровителя? К примеру, в 2018 году полиция задержала главу налогового управления по Нижегородской области, прежде руководившего ростовским УФНС. Его заподозрили в «крышевании» схемы по возмещению НДС. Итоги этого дела пока не оглашались, но можно не сомневаться, что у компаний, которые ему заносили, прошли проверку и незаконно возместили НДС, возникла куча проблем. Делать бизнес по такой



модели?! Не будем говорить про карму и этику. Это бессмысленно с рациональной точки зрения. Когда вы ставите свой бизнес в зависимость от «решал», вы тут же попадаете в зону вероятного землетрясения.

К нам обратился предприниматель, ввозивший из Европы расходные материалы для обрабатывающих производств. Растаможивал он их криво — через посредников, которые импортировали его груз под видом товаров, с которых платится меньшая пошлина, а затем как бы перепродавали их заказчику. Таким образом он экономил и на таможенных платежах, и на налогах. Но в один прекрасный день посредник позвонил: «У нас обыск, компьютеры и документы изъяли, мы уходим на дно, а ты — как знаешь». В результате коммерсант попал на налог: он лишился входящего НДС как покупатель, поскольку его поставщика «закрыли» и тот не мог сдать декларацию по НДС. Наш клиент сумел пересдать отчетность и хотел продолжать бизнес, вот только по-старому уже было боязно, а по-новому — непонятно как. Если платить все таможенные пошлины и налоги, то уйдешь в минус.

Нам удалось решить эту задачу. Клиент работал как ООО и платил НДС, так как считал, что иначе потребители — в основном крупные предприятия — не будут с ним разговаривать. Однако зачастую бухгалтерии крупных компаний выставляют контрагентам НДС по привычке. Как мы выяснили, выгода, которую его покупатели получали на зачете НДС, была мизерная по сравнению с их выручкой и суммой платежей. Мы посоветовали этому коммерсанту предлагать поставку без НДС, но с пятипроцентной

скидкой от прежней цены. В итоге он стал ИП на упрощенке, совершенно легально не платит НДС, растамаживает товар через нормального брокера и спокойно зарабатывает свои деньги.

Вы можете возразить: да, «крыша» и «решалы» — это плохо, но ведь бывают просто друзья со связями, которые, если что, поддержат. Не надейтесь! Дружба с генералом далеко не всегда спасает. Во-первых, если проверка начата, есть акты, собраны факты и документы, подтверждающие если не вину, то причастность к чему-то нехорошему, то по звонку этот процесс не развернуть. Во-вторых, обстоятельства и люди меняются. Реальная история: жили были две семьи, мужья дружили, вместе играли в футбол, ходили в баню и т. д. Один из них владел крупной компанией, а жена другого занимала высокий пост в регулирующем ведомстве. Поэтому бизнесмен вел свои дела с ощущением, что в случае форс-мажора его спасут. Случилось ровно наоборот. Чиновница развелась с супругом, причем по-плохому, и начала мстить друзьям своего бывшего...

## **Черные схемы помогают зарабатывать здесь и сейчас, но пожирают ваше будущее**

«Я готов отчитаться за каждый доллар, но не спрашивайте, как я заработал первый миллион» — это высказывание приписывают Генри Форду. Наверное, каждый российский предприниматель проходил стадию игры в прятки

с налоговой службой. Когда ты только начинаешь и еще ничего не умеешь, тебе нужно просто-напросто научиться зарабатывать. Сначала накормить себя, свою семью, а потом уже думать о нуждах родины. Но лучше о них не забывать, когда вы подниметесь. Запомните: теневой бизнес не поддается масштабированию. Рисков у вас будет так много, что нервная система не выдержит. Вы надорветесь.

Чем больше становится компания, тем больше появляется желающих подрезать ей крылья. Например, из числа недовольных сотрудников, сумевших собрать компромат на владельца. В связи с этим расскажу феерическую историю.

Обычное дело — дядя-бизнесмен взял племянника к себе в фирму, в отдел продаж. Работник из него был никакой, но что поделаешь — родная сестра попросила пристроить оболтуса. Спустя три года племянник заходит к дяде в кабинет и говорит: «Надо бы мне зарплату повысить». «Покажи результат, и я повышу», — отвечает дядя. «Ну мы же родственники!» — «Я понимаю, но у твоих коллег такие-то показатели, и ты до них недотягиваешь. Если я тебя поощрю, это деморализует коллектив». Племянник обиделся и сговорился с сотрудницей бухгалтерии, с которой у него был роман. Та взяла и скопировала управленческую базу компании за несколько лет. А база эта несколько отличалась от отчетности, которую сдавали в налоговую инспекцию. И во время очередной встречи с дядей племянник показал ему флешку: «Не поднимешь зарплату — все эти данные уйдут в правоохранительные органы».

Дядя обложил наглеца пятиэтажным матом, выгнал из кабинета и дал распоряжение охране — парня больше

не пускать. Но тот ухитрился взять больничный и не появлялся в офисе три месяца. А потом вдруг приехал на работу вместе с полицией, точнее, на машине ДПС. Стал ругаться с охраной, гаишники вмешались — в общем, вышел скандал. Два дня он еще появлялся таким же образом — намекал, что просто так не уйдет. И в конце концов прямо сказал дяде: «Понятно, что я уже работать не буду здесь, но я жду твоего предложения». То есть отступных. Дядя нанял адвоката. Тот обнаружил, что больничный у племянника поддельный. А это не только повод к увольнению, но еще и уголовная статья. В итоге дядя и племянник договорились разойтись без взаимных претензий. После этого бизнесмен немедленно начал расплетать свои хитрые схемы. Состояние его нервной системы подсказывало, что теперь лучше поступиться экономической целесообразностью ради безопасности и стабильного развития.

## Не надо держать родину за дуру

Играя в прятки с государством, предприниматели порой не замечают, что такая оптимизация начинает обходиться им дороже, чем сами налоги. Как-то раз один бизнесмен, просматривая свою управленческую отчетность, вдруг обнаружил, что его компания за год потратила 500 000 евро на обналичивание через «помойки». Эти полмиллиона могли стать его прибылью, если бы он изменил бизнес-схему. Фактически он платил налог на невежество. Привык хитрить и просто не задумывался, как действовать по-другому.

Я часто объясняю предпринимателям: «Ребята, вы тратите невероятное количество энергии на то, чтобы что-то скрывать, живете в страхе, у вас ни времени, ни сил не остается на развитие». А если начнете работать «вбелую», то у вас расправятся крылья и высвободится потенциал, который можно потратить на созидание. В конечном счете вы станете на порядок богаче.

Был у нас клиент — Роман Ч., владелец нескольких магазинов одежды в одном из районных центров. Закупался он у оптовиков, завозивших товар из Китая хитрыми путями, с существенной экономией на растаможивании. В том числе благодаря этому Роман смог построить бизнес с оборотом в десятки миллионов рублей. Когда он преодолел очередную планку по выручке, чистота (точнее, чернота) поставок перестала его устраивать. Но ему не очень нравилась и та себестоимость, которая неизбежно вытекала из белой схемы — если бы он сам начал возить товар из Китая и платить таможенные пошлины.

Рассказывая о проблеме, он — слово за слово — упомянул, что хочет купить новый автомобиль. «Дорогой?» — «Ну, перед этим брал за десять миллионов. Теперь, понятно, нужен покруче». В его картине мира засела такая штука: чтобы рвануть на следующий уровень, надо самому себе показать, какой ты крутой. И я огорошила Романа: «Представьте, что вместо машины вы инвестируете 10 миллионов в обеление бизнеса. У вас не будет болеть голова: а вдруг все конфискуют? Вы перестанете записывать имущество на папу с мамой, а будете спокойно им владеть. Превратитесь в свободного человека. Раньше вы сочиняли

гениальные схемы, как и на чем смухлевать. Направьте свою энергию на настоящее развитие. Придумайте какой-нибудь уникальный маркетинг... И машину эту вы себе купите через год, но уже на чистые деньги».

Убеждая клиентов работать «вбелую», мы продвигаем идею о независимости. Мы фактически меняем им жизненную философию, превращаем их из вечно дрожащей твари в свободных людей, занимающихся любимым делом. Как ни старайся схитрить, какие схемы ни придумывай, все равно не получится спрятать концы в воду. Налоговая служба уже давно не дура, там все автоматизировано и работает в режиме мониторинга – их система способна сама выявлять разрывы по НДС «до шестого колена». ФНС фактически превратилась в IT-компанию, которая все может заметить, – просто не до всех еще добралась. Налоговики, если понадобится, будут копать глубоко, широко и усердно. Вы не предугадаете, где они зацепят ту ниточку, потянув за которую могут раскрыть ваши секреты.

Захотелось одному успешному бизнесмену купить дорогую машину. Даже очень дорогую. А чтобы у налоговой не возникло вопросов, он оформил покупку на тещу. Но ничего ей не сказал. И не подумал, что ГИБДД при постановке автомобиля на учет извещает о том ФНС для начисления транспортного налога. Дотошный инспектор заинтересовался на удивление состоятельной пенсионеркой. Пригласил ее на беседу и попросил рассказать, где она взяла деньги. Женщина сделала удивленные глаза и заявила: «Это, наверное, зятек постарался – он у меня крутой, спекулянт хренов». Бизнесмен выкрутился буквально

чудом. Думаю, можно не расписывать, какой заодно семейный скандал случился.

Конечно, есть очень способные адвокаты, готовые отбить любую претензию. Однако судебные споры с налоговиками и расходы на юристов могут поглотить всю прибыль от работы «втемную». Да и решение очередного форс-мажора даст лишь передышку перед целой чередой новых проблем. Гораздо выгоднее перестроить свой бизнес так, чтобы ни у кого не было повода к вам прийти.

Ровно об этой выгоде нам заявил клиент — известная медийная персона. Он создавал параллельный бизнес, завязанный на зарубежных поставках, и поначалу прикидывал, можно ли все организовать «полуконтрабасом». В итоге передумал: «Я хочу быть свободным. Хочу, чтобы никто не наехал на мой бизнес, если я спою или скажу то, что кому-то вдруг не понравится». Мы помогли ему выстроить прозрачную управленческую систему. Сейчас у него очень прибыльная компания, которую при желании можно легко продать именно по причине ее прозрачности.

Однако в глазах многих предпринимателей я не раз видела искреннее непонимание, когда советовала им выйти из тени. Это же больше налоговых платежей! Денег жалко — своих, так сказать, кровных... И вообще, какой смысл платить? Все равно то, что попадет в бюджет, распилят, разворуют, профукают. Но есть у меня знакомый бизнесмен — Владимир Кусакин, президент компании «Бизнес Форвард», — и он в таких случаях говорит: «Да, наверное, те деньги, что вы отдали родине в виде налогов, украли. А на мои построили детский сад». И мне такая философия

нравится больше. Глупо уклоняться от налогов, ссылаясь на чиновничью недобросовестность. А вот платить и добиваться максимальной прозрачности их расходования — разумно.

Серые и черные схемы умножают риски, и эта математика может дать не только трагический, но и гротескный результат. Я знаю историю о том, как отсутствие белого дохода стало серьезным препятствием... для женитьбы.

Александр К. — успешный и состоятельный молодой человек: ремонтный бизнес, IT-компания, еще кое-что. И ни одна структура на нем не значилась. Он был учредителем одного полупустого ООО, все остальное — у номинальных собственников. Потенциальный тесть — чиновник немелкого ранга — ему так и сказал, прямо в лоб: «По документам ты ноль. Я не хочу, чтобы потом поползли слухи, будто я вас содержу непонятно на какие доходы. Поэтому, пока не обелиться, дочку замуж не отдам!» Как мне рассказывали, была разработана целая юридическая спецоперация. Александра вывели-таки в учредители всех ООО, через выплату дивидендов показали доходы за прошлые годы, что-то подвели под амнистию капиталов, которая шла в то время. Плюс обелили бухгалтерию за текущий, еще не закрывшийся год. Свадьба в итоге состоялась. Но подготовка к ней заставила жениха немало понервничать. И прилично потратиться на юристов.



## Шпаргалка для мозга

- Любое решение в бизнесе зависит от двух факторов — экономической целесообразности и состояния нервной системы предпринимателя.
- Владельцу компании нужно думать не о размере оборота, а о том, сколько в итоге сможешь легально положить себе в карман.
- Предприниматели нередко относятся к бухгалтерскому учету и юридическим вещам как к неким путам. И это огромная ошибка. Нельзя управлять рисками, не понимая их до конца.
- Любая черная и серая схема в бизнесе — это всегда низкий потолок развития. Теневой бизнес не поддается устойчивому масштабированию. Рисков у вас будет так много, что нервная система не выдержит.
- Налоги — это то самое поле, где снаряд падает в одну и ту же воронку не только дважды, но и трижды.
- Работа «в тени» поглощает невероятное количество времени и сил. Если вы начнете работать «вбелую», то у вас расправятся крылья. Высвободится потенциал, который можно направить на настоящее развитие.

- Есть очень способные адвокаты, готовые отбить любую налоговую атаку. Однако судебные споры могут поглотить всю прибыль от работы «втемную». Гораздо выгоднее перестроить свой бизнес так, чтобы ни у кого не было повода к вам прийти.
- 

## Взгляд клиента

*«Работа “втемную” — сиюминутная, сомнительная выгода...»*

Андрей Чесноков, учредитель  
Московской инжиниринговой компании

На рынке строительных услуг хитрые схемы — явление не редкое. Хотя обычно все сводится к махинациям с НДС через создание фиктивного подрядчика. Я знаю немало историй, когда кто-то таким образом работал, работал, но в какой-то момент получал «письмо счастья». Налоговая выкатывала такой счет, что приходилось сворачивать бизнес. Хорошо еще, если просто закрыть компанию. На кого-то заводилось уголовное дело, тюрьма впереди маячила... Мы изначально старались работать «вбелую» и клиентами Аллы Милютиной стали не потому, что наступили на собственные грабли. Однажды мы взяли в штат бухгалтера — специалиста с опытом, и все было бы хорошо, но, когда у нее закончился испытательный срок и подошло время квартальной отчетности, она

взяла и не вышла на работу. В ее тумбочке лежало заявление: «Прошу уволить по собственному желанию». Алла Борисовна помогла нам по-быстрому сдать документы, а потом уже подать «уточненку». С той поры мы пользуемся услугами A. White & G. Hedges по полной программе — от «первички» до налогового планирования. Мы прошли не одну проверку, и никаких претензий к нам не возникало.

Работа «втемную» — сиюминутная, сомнительная выгода. Она поглощает массу времени и сил, не говоря уже о юридической стороне вопроса. Раньше, когда сдавалась бумажная отчетность, кто-то еще мог поиграть в прятки с ФНС. Приезжая в свою налоговую, я чуть ли не блуждал между грудями папок в коридорах. До каких-то бумаг у инспекторов просто не доходили руки. Теперь, когда учет и контроль идут в электронном виде, им все видно и понятно. Поэтому лучше дружить с Налоговым кодексом и спать спокойно.



[Почитать описание, рецензии  
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

