

## Чек-лист: УСН и НДС. Что проверить до первого квартала

### 1. Доходы и момент перехода

Проверьте:

- не превышен ли лимит доходов для НДС;
- какие доходы входят в расчет лимита по УСН;
- есть ли совмещение УСН и патента;
- правильно ли считаются доходы при работе через маркетплейсы;
- нет ли агентских, комиссионных или посреднических схем;
- с какого месяца возникает обязанность платить НДС;
- в какой квартал попадет первая декларация по НДС.

**Важно:** для селлеров доходом обычно считается вся сумма реализации покупателю, а не сумма после удержания комиссии площадки. Это уже есть в презентации как отдельный риск для расчета лимита.

### 2. Предварительный анализ ставки НДС

До выбора ставки нужно не просто «поставить 5%», а сделать расчет.

Проверьте:

- какая доля расходов содержит входной НДС;
- кто ваши покупатели: физлица, бизнес на УСН, бизнес на ОСНО / УСН с НДС 22 (бизнес, который сможет безболезненно принять ваш «дополнительный НДС» к вычету);
- можно ли поднять цену при появлении НДС;
- как изменится чистая прибыль при ставках 5%, 7% и 22%;
- есть ли остатки товаров, материалов, основных средств;
- можно ли принять входной НДС к вычету при общей ставке;
- не окажется ли 22% с вычетами выгоднее, чем 5% или 7%.

#### Практический вывод:

5% или 7% часто удобны, если входного НДС мало. Но если закупки с НДС существенные, общая ставка 22% с вычетами может быть выгоднее.

Примерный ориентир: Ставка 5% сопоставима с 22% при закупках с входным НДС около 77% от реализации, 7% — около 68%, но это только предварительная оценка. Смотрим реальный документооборот, проверяем контрагентов.

### 3. Льготы и специальные режимы

Проверьте:

- есть ли отраслевые льготы по НДС;
- подходит ли деятельность под освобождение;

- соблюдаются ли критерии по выручке, доле доходов, персоналу, виду деятельности;
- есть ли риск потерять льготу из-за формального несоответствия;
- нужно ли вести отдельный учет;
- надо ли заранее собрать подтверждающие документы.

**Важно:** перед выбором ставки сначала проверяем льготы. Иначе бизнес может начать платить НДС там, где законно мог этого не делать.

#### 4. Договоры и цены

Проверьте:

- что написано в договоре: цена с НДС, без НДС или вообще без уточнения;
- есть ли право изменить цену при появлении обязанности платить НДС;
- как оформлены заключаемые договоры;
- есть ли авансы, предоплаты, постоплата, отсрочка платежа;
- что будет, если НДС возникнет, а цену изменить нельзя;
- есть ли налоговая оговорка;
- можно ли подписать допсоглашения до перехода на НДС.

**Главный риск:** если договор не пересмотреть, НДС может «съесть» прибыль продавца. Если цену не изменили, НДС может считаться внутри прежней цены.

#### 5. Авансы и отгрузки

Проверьте:

- бывают ли авансы от покупателей;
- остаются ли незакрытые авансы на конец квартала;
- кто контролирует авансы перед сдачей декларации;
- оформляются ли авансовые счета-фактуры;
- как потом зачитывается НДС с аванса при отгрузке;
- совпадают ли данные бухгалтерии и менеджеров

**Важно для бизнеса:** УСН живет по оплате, а НДС по отгрузке. Поэтому налог может возникнуть раньше, чем бизнес увидит реальную прибыль или получит окончательную оплату. Это отдельно раскрыто и в презентации, и в инструкции для новых плательщиков НДС.

#### 6. Отсрочки, дебиторка и кассовый разрыв

Проверьте:

- есть ли клиенты с отсрочкой платежа;
- какая сумма реализации уже отгружена, но не оплачена;
- хватит ли денег на НДС, если покупатель задержит оплату;

- нужен ли лимит отсрочек;
- нужно ли менять условия оплаты;
- заложен ли НДС в платежный календарь.

### **Простая проверка:**

Если покупатель оплатит через 60 дней, а НДС нужно платить раньше, то кто финансирует этот разрыв? Часто ответ неприятный: сам продавец.

## **7. Документы, УПД и ЭДО**

Проверьте:

- используется ли УПД со статусом 1;
- готовы ли менеджеры к УПД и счетам-фактурам;
- есть ли порядок оформления авансовых счетов-фактур;
- подключен ли ЭДО с ключевыми контрагентами;
- используется ли XML-формат УПД;
- что делать, если покупатель просит переделать документ после закрытия квартала.

**Правило:** после сдачи декларации документы уже нельзя «просто переписать». Нужны корректировки, УКД или уточненная отчетность. Это стоит отдельно проговорить сотрудникам.

## **8. Учетная система, кассы, маркетплейсы**

Проверьте:

- ставки НДС в учетной программе;
- ставки в карточках номенклатуры;
- ставки в онлайн-кассе;
- настройки маркетплейсов;
- настройки сайта и онлайн-оплат;
- корректность чеков для физлиц;
- выгрузку документов в книгу продаж;
- связь между ККТ, платформами и учетной системой.

**Риск:** если по факту справка одна, а в кассе другая, есть риск высоких штрафов.

## **9. Контрагенты и разрывы по НДС**

Проверьте:

- есть ли поставщики с НДС;
- корректно ли поставщики отражают документы;
- проводятся ли сверки;

- есть ли налоговые оговорки в договорах;
- готова ли компания к электронным пояснениям.

**Важно:** ошибка у одного участника цепочки может создать вопрос к другому.

## 10. Внутренние правила для менеджеров

Проверьте, знают ли сотрудники:

- что дату документа нельзя менять свободно;
- что нельзя обещать клиенту «потом переделаем»;
- что ставку НДС нельзя выбирать под конкретного покупателя;
- что аванс и отгрузка имеют разные налоговые последствия;
- что договор с новым крупным клиентом нужно показать бухгалтерии заранее;
- что нестандартная сделка может изменить налоговую модель.

### Формула для сотрудников:

Сначала договор, цена, ставка и порядок документов. Потом продажа. Не наоборот.

## Помним:

НДС для упрощенца - это не только «еще ода декларация».

**Это проверка всей системы: цены, договоров, отсрочек, авансов, документов, касс, ЭДО, прибыли и денег на счете.**