

Антикризисный алгоритм

Краткая версия — 5 страниц

Пять шагов от карты рисков до постаудита. Подход, который я применяю в налоговых, корпоративных и предбанкротных кейсах — где цена ошибки измеряется в десятках и сотнях миллионов рублей.

Зачем этот документ

Когда приходит требование от ФНС, корпоративный конфликт или появляются признаки кризиса, цена первой реакции — самая высокая в проекте. Хаотичные действия в первые недели закрывают часть инструментов навсегда.

Алгоритм нужен, чтобы за 5–7 дней получить честную картину: где вы стоите, какие сценарии открыты, что делать сейчас, а что — в горизонте 30–90 дней. И не путать тактику с архитектурой.

Что внутри

- Пять шагов алгоритма с описанием результата каждого этапа
- Ключевые вопросы первой диагностики
- Типовые красные флаги, которые нельзя пропустить
- Как запросить развёрнутую версию под ваш кейс

От диагностики до постаудита

01 Карта рисков

Диагностика ситуации в первые 5–7 дней: налоговые, корпоративные, предбанкротные и уголовно-правовые риски. Сроки давности, окно для действий, что критично сейчас, что — в горизонте 30–90 дней.

Результат: односторонняя карта рисков с приоритетами и опорными датами.

02 Архитектура решения

Из карты рисков — в юридическую конструкцию. Что мы защищаем, какими инструментами (суд, медиация, реструктуризация, M&A;), какие точки контроля у вас остаются.

Результат: схема решения + перечень действий первого уровня.

03 Сценарии и BATNA

Два–три рабочих сценария с расчётом бюджета, сроков и опорных рисков. Понятный план Б (BATNA), если первый путь закроется. Честный ответ — что именно вы теряете в каждом сценарии.

Результат: матрица сценариев с финансовой и временной оценкой.

Реализация и постаудит

04 Реализация

Процессуальные документы, переговоры, сделки, судебные заседания. Под конкретный проект я собираю команду партнёров — арбитражные управляющие, оценщики, IT-архитекторы, адвокаты по уголовно-правовым рискам.

Результат: ведение проекта по утверждённому сценарию + еженедельный статус.

05 Постаудит

Разбор результата, фиксация остаточных рисков, инструкции на будущее. Цель — чтобы та же история не повторилась через год в другом виде.

Результат: отчёт постаудита + перечень превентивных действий.

Три принципа подхода

Не «за всё подряд». На входе — честная диагностика с ответом «да / нет / не сейчас». Я не беру дела, в которых нет шансов или нет ресурса на выход.

Решения остаются за вами. Я даю архитектуру, объясняю логику, помогаю принимать решения — но не заменяю собой собственника.

AI как усилитель. Аудит контрагентов и мониторинг рисков ускоряются AI. Управленческий вывод и юридическая ответственность — за живым экспертом.

Ключевые вопросы первой недели

Налоги и ФНС

- Есть ли уведомление о ВМП, требование, повестка на допрос? Какие даты и сроки?
- Какой период проверки и предварительная сумма доначислений?
- Какие контрагенты вызывают вопросы у инспекции и что по ним есть в открытых источниках?
- Подавались ли уточнённые декларации? Когда и по каким основаниям?

Корпоративный контур

- Кто реальные бенефициары и контролирующие лица (КДЛ) по группе?
- Есть ли действующие корпоративные конфликты или потенциальные споры между партнёрами?
- Какие сделки последних 3 лет могут быть оспорены (внутригрупповые, нерыночные, со связанными)?

Финансы и кредиторы

- Кто крупнейшие кредиторы и каковы условия по ковенантам?
- Есть ли просрочки или признаки неплатёжеспособности?
- Какие активы зафиксированы за КДЛ и какие — потенциально под удар?

Уголовно-правовые риски

- Есть ли запросы или допросы по ст. 199 / 199.1 / 199.2 УК?
- Кто из сотрудников и партнёров уже допрошен и в каком статусе?
- Есть ли действующая защита по уголовно-правовому контуру?

Что нельзя пропустить

Технические контрагенты в цепочке НДС

Цепочки с компаниями, не способными исполнить обязательство, — главный триггер ВНП и доначислений по НДС и налогу на прибыль. Проверка контрагентов до первой инспекторской ревизии — обязательна.

Внутригрупповые сделки без рыночного обоснования

Безпроцентные займы, нерыночные цены, передача активов без деловой цели — потенциальные основания для оспаривания в банкротстве и переквалификации в ФНС.

Признаки дробления бизнеса

«Семья» из ИП и ООО на УСН с пересекающимися ресурсами — типовой сценарий, по которому ФНС объединяет выручку и доначисляет НДС/прибыль за 3 года.

Непрозрачная структура КДЛ

Если из документов невозможно установить, кто принимал ключевые решения и какие активы у каждого — это уязвимость и в налоговом, и в банкротном контуре.

Молчание после требования

Пропуск сроков ответа на требование ФНС или процессуальных сроков по кредиторскому требованию закрывает часть инструментов защиты — иногда безвозвратно.

Развёрнутая версия — под ваш кейс

Краткая версия даёт рамку. Развёрнутая адаптируется под конкретную ситуацию: карта рисков по вашим документам, сценарии и BATNA, бюджет действий. Под взаимным NDA, в формате очного или онлайн-разбора.

Запросить разбор: mr@expert-tax.ru · +7 (926) 030-41-32 · t.me/pravo_ai_crypto

— Мария Рудакова, Kailas Lab. Это бизнес. И это всегда про личное.

ИП Рудакова Мария Владимировна · ИНН 772970126751 · ОГРНИП 320774600302880