

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ПЕРМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

На правах рукописи

КЕТОВА ТАТЬЯНА ВИКТОРОВНА

**ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В  
СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ БИЗНЕС-  
ОБЪЕДИНЕНИЯ**

Специальность: 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика

**Диссертация**

на соискание ученой степени кандидата экономических наук

**Научный руководитель:**  
доктор экономических наук, доцент  
Городилов Михаил Анатольевич

Пермь 2022

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ .....	11
1.1. Анализ налоговой нагрузки в учетно-аналитической системе организации.....	11
1.2. Границы управления налоговыми расходами организации: исторический аспект ...	32
1.3. Методические подходы к расчету налоговой нагрузки экономических субъектов ..	42
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В БИЗНЕС-ОБЪЕДИНЕНИЯХ: ТРАДИЦИОННЫЙ ПОДХОД .....	62
2.1. Бизнес-объединение: понятие, содержание в международных стандартах финансовой отчетности, международных стандартах аудита, для целей налогового анализа и контроля .....	62
2.2. Применение традиционного подхода к анализу налоговой нагрузки в рамках налогового анализа и контроля в бизнес-объединении: критический аспект .....	77
2.3. Анализ налоговой нагрузки бизнес-объединений по данным консолидированной финансовой отчетности.....	102
ГЛАВА 3. РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОМУ АНАЛИЗУ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ БИЗНЕС-ОБЪЕДИНЕНИЯ .....	129
3.1. Комплексная методика анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединении: общие положения.....	129
3.2. Анализ налоговой нагрузки для целей налогового анализа и контроля в бизнес- объединении .....	144
3.3. Информационно-аналитическое обеспечение принятия управленческих решений в бизнес-объединении .....	175
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	194
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ .....	197
СОКРАЩЕНИЯ .....	213
ПРИЛОЖЕНИЯ .....	214
Приложение 1 .....	214
Приложение 2 .....	216
Приложение 3 .....	220
Приложение 4 .....	230

Приложение 5 .....	232
Приложение 6 .....	238
Приложение 7 .....	240
Приложение 8 .....	241
Приложение 9 .....	245
Приложение 10 .....	248
Приложение 11 .....	249
Приложение 12 .....	253
Приложение 13 .....	256
Приложение 14 .....	258

## ВВЕДЕНИЕ

*Актуальность темы диссертационного исследования.* Консолидация бизнеса, т.е. его функционирование в форме группы предприятий, объединенных формальными и (или) неформальными связями, – широко распространенная мировая практика. Для обозначения таких объединений употребляется ряд дефиниций, не тождественных между собой (группа, группа лиц, взаимозависимые лица, аффилированные лица и т.д.). Единая терминология отсутствует и в научной литературе (группа компаний, интегрированная бизнес-группа и т.д.).

В настоящем исследовании используется термин бизнес-объединение, называющий понятие, под которым понимается два и более экономических субъекта, объединенные формальными и (или) неформальными, экономическими и (или) иными связями, признающие себя группой или признаваемые группой, преследующие общие цели и функционирующие в одной или нескольких отраслях реального сектора экономики.

Широкое распространение бизнес-объединений во всех отраслях экономики потребовало формирования особой методологии учетно-аналитической деятельности, в основе которой в настоящее время лежат международные стандарты финансовой отчетности, предусматривающие процедуры консолидации учетно-отчетных данных. Вместе с тем некоторые вопросы учетно-аналитического обеспечения деятельности бизнес-объединений разработаны в недостаточной степени и ограничивают будущее развитие такой формы организации бизнеса.

Особенности бизнес-объединений, обусловленные наличием и характером внутригрупповых связей, структурой группы, иными специфическими факторами, приводят к искажению финансовых показателей отдельных участников. В значимой степени это влияет на расчет и интерпретацию индивидуальных и консолидированных показателей налоговой нагрузки, анализ которых в рамках традиционного подхода оказывается невозможен. Существующие подходы основываются на экономической обособленности хозяйствующих субъектов, формальной независимости при принятии ими управленческих решений, что не свойственно участникам бизнес-объединений, и не учитывают влияния специфических факторов, что влечет за собой утрату контроля за уровнем налоговой нагрузки, кассовые разрывы и собственно налоговые риски.

Таким образом, требуется развитие подходов к анализу налоговой нагрузки бизнес-объединений. Актуальность диссертационного исследования заключается в необходимости совершенствования методики анализа налоговой нагрузки и применении результатов анализа в учетно-контрольной и аналитической деятельности бизнес-объединения.

**Степень разработанности научной проблемы.** Подходы к пониманию сущности налоговой нагрузки и налоговой оптимизации, а также методические подходы к анализу налоговой нагрузки и оценке ее влияния на финансово-хозяйственную деятельность экономических субъектов изложены в научных трудах В.Э. Балтина и Е.В. Скобелевой, Н.В. Бондарчук, А.С. Бородиной, В.А. Бунько, С.М. Бычковой и Н.А. Жданкиной, А.М. Васильева, М.А. Городилова, И.В. Горского, Ю.В. Гусаровой, Г.В. Девликамовой, Г. Зукман, И.И. Елисеевой, В.В. Иванова, Е.А. Кировой, Н.В. Климовой, И.А. Коростелкиной, Т.К. Островенко, М.Ф. Сафоновой, Дж. Стиглица, А.А. Черник, Е.В. Чипуренко, Т.Г. Шешуковой, авторского коллектива Н.В. Парушиной, О.В. Губиной, Р.В. Руднева.

Авторские подходы к анализу налоговой нагрузки в бизнес-объединениях представлены в научных работах отдельных исследователей и авторских коллективов: В.В. Комкова, Е.Б. Кожевникова, К.В. Латышевой, Л.Н. Лапаевой, А.В. Лапаевой, О.П. Осадчей, Л.В. Юрьевой.

Особенности организации внутреннего налогового контроля анализировались в научных публикациях В.Б. Малицкой, А.Н. Печерской, Н.Н. Парасоцкой, И.А. Чусова, а также авторских коллективов: I. D. Vimo, C. Y. Prasetyo, C. A. Susilandari; M. Cools, C. Emmanuel, A. Jorissen; G. Richardson, G. Taylor, R. Lanis.

Вопросы применения МСФО, в том числе для составления консолидированной финансовой отчетности, представляющей собой информационную базу для анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединениях, изучались в работах таких ученых, как Н.А. Каморджанова, С.В. Модеров, В.С. Плотников, О.В. Плотникова, А.В. Селезнева, В.Я. Соколов, Ю.Ю. Смольникова.

**Цель и задачи исследования.** Целью настоящего исследования стала разработка методических подходов к расчету и анализу налоговой нагрузки в бизнес-объединениях. Цель исследования предопределила постановку и решение следующих основных задач:

- определить место анализа налоговой нагрузки в системе налогового анализа и налогового контроля в отдельно взятой организации, бизнес-объединении, систематизировать цели и задачи внутрихозяйственного анализа налоговой нагрузки;
- выявить факторы, влияющие на налоговую нагрузку отдельных участников и объединения в целом;
- определить необходимость проведения анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединении на нескольких уровнях;
- установить взаимосвязь между идентифицированными налогоплательщиками налоговыми рисками и показателями бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- исследовать применимость и аналитическую ценность показателей налоговой нагрузки для целей внутреннего налогового контроля;
- разработать комплексную методику анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединениях для целей налогового анализа и контроля.

**Объектом исследования** является финансово-хозяйственная деятельность бизнес-объединений, функционирующих в реальном секторе экономики РФ.

**Предметом исследования** служит комплекс теоретических, организационных и методических аспектов анализа налоговой нагрузки.

**Теоретической и методологической основой исследования** послужили труды ведущих отечественных и зарубежных ученых-экономистов в сфере бухгалтерского, управленческого и налогового учета, экономического анализа, аудита, налогового анализа и контроля, а также нормативные акты Российской Федерации, международные стандарты финансовой отчетности, международные стандарты аудита, аналитические материалы, опубликованные в российской и зарубежной печати.

Теоретические исследования базировались на современной методологии учета, аудита и экономического анализа. Представленные в работе расчеты выполнены с использованием электронных таблиц и пакета «Анализ данных» в среде Microsoft Excel. В процессе исследования использовались общенаучные методы познания: анализ, синтез, аналогия, индукция, дедукция, а также специальные методы экономического и статистического анализа: группировка, корреляционный анализ, факторный анализ.

**Информационную базу исследования** составили статистические данные Росстата и ФНС, данные консолидированной финансовой отчетности бизнес-объединений РФ, данные индивидуальной бухгалтерской (финансовой) отчетности участников бизнес-

объединений РФ, а также информация, полученная лично автором при проведении судебных и внесудебных бухгалтерских и налоговых экспертиз.

**Обоснованность и достоверность результатов исследования** определяются использованием общенаучных принципов и методов исследования, методологической проработанностью темы, комплексным подходом к решению рассматриваемой проблемы анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединении, апробацией результатов на научных и научно-практических конференциях, опубликованием результатов исследования.

**Соответствие диссертации паспорту научной специальности.** Настоящее диссертационное исследование соответствует следующим пунктам паспорта научной специальности 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика»: 2.11 «Теория и методология финансового, управленческого, налогового, маркетингового анализа»; 3.15 «Налоговый контроль».

**Научная новизна диссертационного исследования** заключается в разработке новых методических подходов к анализу налоговой нагрузки в бизнес-объединениях, включающих расчет индивидуальных и интегрированных показателей, учитывающих влияние специфических факторов на уровень налоговой нагрузки участников бизнес-объединений, а также выработке рекомендаций по применению результатов анализа в учетно-контрольной и аналитической деятельности бизнес-объединения.

**Основные результаты исследования, обладающие научной новизной и полученные лично соискателем.**

1. Определено место анализа налоговой нагрузки в системе налогового анализа и налогового контроля, систематизированы цели и задачи внутрихозяйственного анализа налоговой нагрузки, что позволило уточнить содержание понятия «налоговая нагрузка», которое подлежит применению в учете, анализе и налоговом контроле не только в отношении отдельных экономических субъектов, но и расширительно – на уровне бизнес-объединений.

2. Выявлена группа новых, специфических факторов, связанных с трансфертным ценообразованием, внутригрупповым перераспределением ресурсов, прав собственности на активы и т.д., влияющих на объективность и обоснованность показателей налоговой нагрузки отдельно взятых экономических субъектов и их объединений; разработаны подходы к оценке влияния указанных факторов на налоговую нагрузку отдельных участников и объединения в целом в системе налогового анализа бизнес-объединения.

3. На основе анализа статистических данных обоснована необходимость расчета показателей налоговой нагрузки применительно к бизнес-объединениям в системе налогового анализа и контроля; представлены методические подходы к расчету индивидуальных и интегрированных показателей налоговой нагрузки, а также подходы к их интерпретации с применением метода сравнительного анализа.

4. Установлена взаимосвязь между идентифицированными налогоплательщиками налоговыми рисками и показателями бухгалтерской (финансовой) отчетности, позволяющая разрабатывать комплекс мероприятий по управлению рисками в рамках системы внутреннего налогового контроля.

5. Обоснована аналитическая ценность применения показателей налоговой нагрузки в рамках мероприятий внутреннего налогового контроля в качестве индикаторов искажения учетной информации под влиянием субъективных и объективных факторов. Предложена методика экспресс-анализа показателей финансового положения и финансовых результатов деятельности участников бизнес-объединений, позволяющая выявлять возможные налоговые риски, а также причины искажения показателей бухгалтерской (финансовой) и налоговой отчетности.

6. Разработана комплексная методика анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединениях, предусматривающая определение контура консолидации, включающая систему количественных и качественных показателей, анализ специфических факторов и налоговых рисков, свойственных бизнес-объединениям.

**Теоретическая значимость исследования** состоит в развитии методики анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединениях, способствующей их будущему развитию как формы организации хозяйственной деятельности.

**Практическая значимость исследования** заключается в возможности применения разработанной комплексной методики анализа налоговой нагрузки бизнес-объединениями, в том числе включающими в себя организации малого и среднего бизнеса и не составляющими обязательной консолидированной отчетности по МСФО, а также внешними и внутренними аудиторами, иными заинтересованными пользователями.

**Апробация результатов исследования.** Результаты исследования были апробированы на российских и международных научно-практических конференциях: Российская конференция молодых ученых «Учетно-контрольные и аналитические инструменты инновационной экономики» (Пермь, 2013), I Всероссийская научно-



практическая конференция «Градиент науки» (Биробиджан, 2018), Международная научная конференция «Социально-экономические и гуманитарные науки» (Санкт-Петербург, 2018), 13th International management conference «Managerial challenges of the contemporary society» (Румыния, 2021), X Международная научно-практическая конференция «Шумпетеровские чтения» (Пермь, 2021), Международной научно-практической конференции «Аудиторская деятельность в условиях трансформации социально-экономических процессов: проблемы, тенденции и перспективы развития» (Москва, 2021).

Основные теоретические положения диссертационного исследования нашли применение в преподавании дисциплин «Финансовая и налоговая отчетность», «Налоговый учет» ФГБОУ ВО «Пермский ГАТУ» (38.04.01 «Экономика», направленность (профиль) «Бухгалтерский учет и налогообложение»), «Коммерческий расчет в организациях» ФГАОУ ВО «ПГНИУ» (38.03.01 «Экономика», профиль подготовки «Бухгалтерский учет анализ и аудит»), работе общественного совета при УФНС России по Пермскому краю в 2020 – 2021 гг.

**Публикации.** Основные положения настоящего исследования опубликованы в 12 научных работах общим объемом 15,0 п.л., из них 1 коллективная монография, 1 авторский раздел в коллективной монографии, 5 статей в изданиях, рекомендованных ВАК при Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации. Личный вклад автора – 8,0 п.л. (с учетом монографий), 5,1 п.л. (без учета монографий).

**Структура диссертации.** Диссертация включает в себя введение, три главы, заключение, список использованной литературы (164 источника), список сокращений и 14 приложений. Основное содержание работы изложено на 196 страницах машинописного текста, содержит 41 таблицу и 51 рисунок.

Во введении обоснована и раскрыта актуальность темы исследования, сформулированы цели и задачи, определены объект и предмет исследования, обоснована теоретическая и практическая значимость результатов исследования, представлены сведения об апробации результатов работы.

В первой главе – «Теоретические основы анализа налоговой нагрузки» – рассмотрены существующие подходы к пониманию сущности, расчету и интерпретации показателей налоговой нагрузки, проанализированы взгляды на оптимизацию налоговой нагрузки в историческом контексте.

Во второй главе – «Анализ налоговой нагрузки в бизнес-объединениях: традиционный подход» – исследованы подходы к определению состава участников бизнес-объединения в МСФО и МСА, рассмотрена применимость традиционного подхода к анализу налоговой нагрузки в бизнес-объединениях.

В третьей главе – «Развитие методических подходов к внутривозвратному анализу налоговой нагрузки в системе налогового анализа и контроля бизнес-объединения» – представлен вклад диссертанта в решение исследуемой проблемы.

В заключении сформулированы основные выводы проведенного исследования, описаны достигнутые результаты.

## ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

### 1.1. Анализ налоговой нагрузки в учетно-аналитической системе организации

Понятие налоговой нагрузки в научной и специальной литературе принято трактовать достаточно обобщенно, что определяется сложностью самого явления. Анализируя налоговую нагрузку экономического субъекта, следует рассматривать ее количественную и качественную стороны. Количественная характеристика налоговой нагрузки дает представление об абсолютной величине налоговых расходов и доле изъятия доходов экономических субъектов в пользу государства, качественная характеристика – отражает результат влияния налоговых обязанностей экономических субъектов на их хозяйственную деятельность.

Дадим определение понятию «налоговая нагрузка» с позиции его экономического смысла. Для этого, прежде всего, оценим соотношение понятий «нагрузка», «бремя», «гнет» и «тяжесть» (Таблица 1).

Таблица 1 – Соотношение понятий «бремя», «гнет», «тяжесть», «нагрузка»

Источник	Бремя	Гнет	Тяжесть	Нагрузка
Толковый словарь Ожегова	Нечто тяжкое, трудное	Тяжесть, груз, давящий на что-нибудь	Интерпретируется через «тяжелый» - напряжённый, затруднительный, доставляющий беспокойство, трудный, требующий большого труда, больших усилий	То, что приходится на что-нибудь, падает на что-нибудь в процессе каких-нибудь действий
	} синонимичные понятия			
Большой экономический словарь	Нечто трудное, требующее затрат	Отсутствует	Отсутствует	Возложенная работа, обязанность

Итак, бремя – это нечто тяжкое, трудное, требующее затрат, нагрузка же – возложенная обязанность, то, что приходится на что-нибудь, падает на что-нибудь в процессе каких-нибудь действий.

Посредством налоговых механизмов, обременяя налогоплательщиков в большей или меньшей степени, государство стимулирует или, напротив, препятствует развитию определенных экономических процессов. Следовательно, по мнению автора, можно

согласиться с позицией Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовского, Е.Б. Стародубцевой о том, что налоговое бремя представляет собой меру, степень, уровень экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налогов, отвлечением их от других возможных направлений использования [147].

Интересен подход Дж. Блэк, который понимает под налоговым бременем общие затраты в экономике по уплате налогов [161], что также представляется верным, ведь бремя, само по себе, – это нечто трудное, требующее затрат (см. Таблица 1).

В то же время, прослеживается и некий психологический эффект использования терминов «налоговое бремя» и «налоговая нагрузка». Налоговое бремя воспринимается негативно, как тяжелая ноша, которую налогоплательщики вынуждены нести, поскольку государство обременило их налогами. Налоговая нагрузка представляется как изъятие части доходов налогоплательщиков во исполнение возложенной на них обязанности по соблюдению установленных правил (т.е. обязанности по уплате налогов).

По мнению автора, именно данный психологический эффект играет решающую роль в выборе термина, который исследователь или контролирующий орган будут использовать для описания одного и того же явления – влияния обязательных налоговых платежей на деятельности организации, отрасли или экономики в целом. В действительности же, необходимо учитывать, на кого в конечном итоге перелagается бремя налогообложения – на производителя, посредника, конечного потребителя – и в какой пропорции.

Таким образом, выбор термина «налоговое бремя» или «налоговая нагрузка» обусловлен позицией исследователя относительно влияния налогов на экономику/конкретный экономический субъект.

В настоящей работе рассматривается влияние обязанности по уплате налогов на хозяйственную деятельность экономических субъектов и их объединений, именуемое налоговой нагрузкой.

Проанализируем основные подходы к определению понятия «налоговая нагрузка» (Таблица 2) и определим необходимость уточнения определения для целей настоящего исследования.

Таблица 2 – Подходы к трактовке понятия «налоговая нагрузка» в научной и специальной литературе

Автор, авторский коллектив	Определение понятия «налоговая нагрузка»	Необходимость уточнения понятия
Б.Х. Алиев, Ш.М. Исаева [34]	Налоговая нагрузка – экономическая категория, которая отражает соотношение общей массы налогов и сборов, уплачиваемых предприятием, к добавленной стоимости, созданной предприятием	Понятие трактуется через порядок расчета одного из показателей налоговой нагрузки, такое определение сужает круг показателей, которые могут быть рассчитаны для характеристики налоговой нагрузки
Н.В. Бондарчук [42]	Налоговая нагрузка в широком смысле (качественный подход) – комплексная экономическая категория, определяющая финансовые отношения государства и налогоплательщика по вопросам налогообложения.	1) в данных трактовках не рассматривается влияние отношений государства и налогоплательщика по вопросам налогообложения на хозяйственную деятельность налогоплательщика, 2) для бизнес-объединений характерна уплата налогов в нескольких налоговых юрисдикциях, т.е. в нескольких государствах, при этом налоговая юрисдикция может не совпадать с местом фактического ведения деятельности, что также целесообразно уточнить.
	Налоговая нагрузка в узком смысле слова (качественный подход) – характеристика фискальных отношений определенного бюджета с конкретным видом экономического субъекта.	
	Налоговая нагрузка (количественный подход) – основной вид финансового обременения различных видов экономических объектов, субъектов или их групп со стороны государства.	
А.С. Бородина [44]	Налоговая нагрузка – совокупность взаимодополняющих показателей, количественно и качественно характеризующая влияние обязательных платежей налогового характера на финансовое положение хозяйствующего субъекта	1) понятие трактуется как система показателей; 2) отмечается только конечное влияние налогов на финансовое положение экономических субъектов, но не отмечается отдельно влияние на финансовые результаты, в этой части определение может быть уточнено

Автор, авторский коллектив	Определение понятия «налоговая нагрузка»	Необходимость уточнения понятия
И.В. Горский [58]	Под налоговой нагрузкой экономики и ее субъектов понимается то действие, которое оказывает на них налоговая система.	1) Данные определения могут быть уточнены, поскольку не только налоговая система, сама по себе, воздействует определенным образом на экономические субъекты (налогоплательщиков), но и сами экономические субъекты осознанно или неосознанно, посредством принятия управленческих решений, подвергают себя большему или меньшему воздействию налоговой системы, а в случае бизнес-объединений – разных налоговых систем, их комбинирования
Г.В. Девликамова [62]	Относительная налоговая нагрузка – количественная и качественная характеристика воздействия налоговой системы на хозяйствующий субъект	2) Поскольку для бизнес-объединений характерна уплата налогов в нескольких налоговых юрисдикциях, т.е. в нескольких государствах, упоминание Российской Федерации в определении представляется излишним
Е.В. Чипуренко [101]	Налоговая нагрузка – обобщенная количественная и качественная характеристика влияния обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации на финансовое положение предприятий-налогоплательщиков	
Е.В. Чипуренко [155]	Налоговая нагрузка организации – группа показателей, позволяющих получить целостную картину состояния организации и результатов ее хозяйственной деятельности с учетом воздействия налоговой среды, и необходимых для осуществления контроля влияния налогообложения на реализацию функций организации и отбора управленческих решений.	
И.А. Коростелкина [85]	Налоговая нагрузка – основной индикатор налогового регулирования национальной экономики, представляющий собой уровень изъятия части дохода экономического субъекта в бюджетную систему в виде налогов, сборов и прочих платежей налогового характера	Понятие трактуется через порядок расчета одного из показателей налоговой нагрузки, такое определение сужает круг показателей, которые могут быть рассчитаны для характеристики налоговой нагрузки

Автор, авторский коллектив	Определение понятия «налоговая нагрузка»	Необходимость уточнения понятия
Финансово-кредитный энциклопедический словарь [151]	Налоговая нагрузка (то же, что и налоговое бремя, налоговый пресс, налоговая тяжесть, податное давление, бремя обложения) – обобщенная характеристика налоговой системы страны, указывающая: на действие (как правило, негативное), которое налоги оказывают на положение налогоплательщиков или на народное хозяйство в целом; на количественную оценку этого действия (сумму налогов, их удельный вес в ВВП или доходах отдельных категорий плательщиков)	Понятия «налоговая нагрузка», «налоговое бремя» и т.д. отождествляются, само определение эмоционально окрашено (указывается на негативное действие налоговой системы), делается попытка трактовать понятие через порядок расчета конкретных показателей. Как показано ранее, определение представляет собой трактовку понятия «налоговое бремя» (Таблица 1)

Для целей настоящего исследования особую значимость представляет понимание налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов, которая, в существующих исследованиях, рассматривается с позиции влияния обязанности по уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей на отдельных налогоплательщиков. Понятие «холдинг» и иные термины, используемые для обозначения бизнес-групп, не упоминаются в определениях. Не раскрываются и особенности консолидированных групп налогоплательщиков (КГН).

Этот аспект требует уточнения, поскольку налоговая нагрузка отдельного предприятия-налогоплательщика, являющегося частью объединения (например, дочерняя компания в вертикально интегрированном холдинге) в существенной степени отражает результаты принятых в объединении управленческих решений, а не только прямое воздействие налоговой системы. Так, налоговая нагрузка на совокупные доходы одного из предприятий агропромышленного холдинга «Группа Агроком» в 2018-2019 гг. находилась на уровне 7000 % и превышала среднеотраслевые показатели более, чем в 400 раз [74]. Это было обусловлено управленческим решением Группы в части диверсификации активов, и не может объективно характеризовать отношения государства и данного предприятия, как налогоплательщика, а также действие, которое оказывает на данное предприятие налоговая система. В данном случае более значимое действие на налоговую нагрузку предприятия оказала сама Группа.

Таким образом, анализ представленных в научной литературе и нормативных документах подходов к определению понятия «налоговая нагрузка» позволил выявить следующие моменты, требующие уточнения.

1. В представленных в науке подходах налоговая нагрузка рассматривается как характеристика воздействия налоговой системы на экономический субъект. Это воздействие рассматривается как прямое и однонаправленное. Такой подход позволяет делать вывод о факторах, повлиявших на уровень налоговой нагрузки, но прежде всего, о внешних факторах, и может формировать у самих экономических субъектов ложное понимание причин роста/изменения налоговой нагрузки. В действительности, сложившийся уровень налоговой нагрузки может являться результатом субъективных управленческих решений, принимаемых ключевым управленческим персоналом и конечными бенефициарами.

2. Необходимо уточнить существующие определения в части влияния налоговой нагрузки на деятельности экономических субъектов. Налоговая система государства посредством сформированной налоговой нагрузки оказывает влияние на всю хозяйственную деятельность экономических субъектов, а не только на конкретные показатели финансовых результатов и финансового положения. Налоговая нагрузка оценивается при принятии тактических и стратегических управленческих решений, таких как:

- отказ от определенных (налогоемких, низкорентабельных) видов деятельности;
- реализация имущества (объектов налогообложения);
- смена налоговой юрисдикции;
- смена поставщиков;
- страхование ответственности ключевого управленческого персонала и т.д.

В существующих в настоящее время определениях не учитываются особенности налогообложения и формирования налоговой нагрузки в бизнес-объединениях. В частности, это следующие особенности:

– бизнес-объединения могут испытывать влияние нескольких налоговых систем в отдельности или их комбинирования (например, влияние соглашений об избежании двойного налогообложения);

– бизнес-объединения могут рассматриваться как консолидированный налогоплательщик или как несколько самостоятельных налогоплательщиков;



– налоговая нагрузка отдельного экономического субъекта, входящего в объединение – это не только результат воздействия на него налоговой системы, в существенной степени она зависит от управленческих решений, принимаемых на основе субъективного мнения руководства материнской компании или конечного бенефициара о структуре объединения и внутригрупповых операциях и (или) связях.

3. Ввиду наличия большого количества показателей налоговой нагрузки трактовать налоговую нагрузку через порядок расчета одного из показателей, пусть даже основного, не целесообразно. Значимым видится разделять определения «налоговая нагрузка» и «система показателей налоговой нагрузки».

Уточним понятие «налоговая нагрузка» с учетом изложенных выше особенностей.

**Налоговая нагрузка** – это комплексная (количественная, качественная) экономическая характеристика влияния уплачиваемых налогов, сборов и иных обязательных платежей на хозяйственную деятельность экономических субъектов и их объединений, отражающая результаты воздействия налоговых систем на экономические субъекты и их объединения, в том числе вследствие принимаемых ими управленческих решений.

Поскольку в количественном выражении налоговая нагрузка определяется набором показателей, дадим определение «системы показателей налоговой нагрузки».

**Система показателей налоговой нагрузки** - это система количественных и качественных, абсолютных и относительных экономических показателей, характеризующих степень воздействия уплачиваемых налогов, сборов и иных обязательных платежей на хозяйственную деятельность экономических субъектов и их объединений, включая их финансовое положение и результаты финансово-хозяйственной деятельности, и отражающих результаты воздействия налоговых систем на экономические субъекты или их объединения, в том числе вследствие принимаемых ими управленческих решений.

Предлагаемые определения вносят следующие уточнения в понимание налоговой нагрузки, как экономической категории.

1. Представленные определения подчеркивают важность рассмотрения налоговой нагрузки не только для отдельных экономических субъектов, но и бизнес-объединений.

Глобальная тенденция на укрупнение бизнес-структур и их особенности требуют развития методических подходов к анализу налоговой нагрузки и, следовательно,

уточнения понятийного аппарата (что продемонстрировано в разделе 2.1 диссертации на примере Пермского края).

2. Предложенные определения указывают на то, что сложившийся уровень налоговой нагрузки, помимо внешних объективных причин, является результатом управленческих решений самих экономических субъектов.

3. Определения учитывают отличительные особенности экономических субъектов, являющихся участниками бизнес-объединений, а также особенности бизнес-объединений в целом:

– бизнес-объединения могут испытывать влияние нескольких международных или региональных налоговых систем в отдельности или совокупности;

– бизнес-объединения могут рассматриваться как консолидированный налогоплательщик или как группа взаимосвязанных налогоплательщиков в зависимости от особенностей национального законодательства о налогах и сборах;

– отдельные экономические субъекты, входящие в бизнес-объединения, не самостоятельны в принятии управленческих решений, поэтому их налоговая нагрузка отражает действие не только объективных, но и субъективных факторов – управленческих решений, принимаемых на основе субъективного мнения руководства материнской компании или конечного бенефициара о структуре объединения, внутригрупповых операциях и др.

4. Сформулированные определения исключают возможность трактовки налоговой нагрузки через порядок ее расчета.

Такой подход обуславливается следующими обстоятельствами. Во-первых, современная наука рассматривает ряд показателей, характеризующих разные аспекты влияния налогообложения на деятельность экономического субъекта, в совокупности предоставляющих комплексную (количественную, качественную) характеристику. Расчет же одного интегрального показателя (в методике ФНС и правоприменении) сужает ее понимание, как экономической категории. Во-вторых, в бизнес-объединениях показатели налоговой нагрузки отдельных субъектов искажаются. Так, например, нередкой является ситуация, когда уровень налоговой нагрузки, рассчитанной как доля изъятия государством валовых доходов бизнеса, превышает 100 %, что не реалистично! Однако и такое встречается в тех случаях, когда налоги уплачивает один из субъектов бизнес-объединения за счет займов, полученных от другого.

Несмотря на то, что налоговая нагрузка признается важным макроэкономическим показателем, характеризующая тяжесть воздействия системы налогообложения на налогоплательщиков в государстве или регионе, **не менее значимым является *внутрихозяйственный анализ налоговой нагрузки, проводимый самими экономическими субъектами-налогоплательщиками.***

В рамках такого анализа на предприятии исследуются налоговые обязательства и их влияние на хозяйственную деятельность предприятия, выявляются возможности регулирования налоговых расходов, оцениваются налоговые риски.

Важно отметить, что налоговый анализ, и в частности его этап - анализ налоговой нагрузки, на предприятиях и в организациях может проводиться сразу несколькими группами заинтересованных пользователей и специалистами, что в ряде случаев делает процесс анализа несистемным. Налоговая нагрузка может анализироваться представителями бухгалтерской службы организации, экономистами-аналитиками, внутренними аудиторами и т.д. Однако конечное управленческое решение по вопросам, связанным с налогообложением, не может быть принято без учета профессионального суждения главного бухгалтера, поскольку именно он:

- обладает соответствующими специальными знаниями в области допустимых способов ведения налогового учета;
- формирует учетную политику для целей налогообложения, влияющую на абсолютные и относительные показатели налоговой нагрузки, организует и контролирует процесс ведения налогового учета и составления налоговой отчетности в организации;
- обеспечивает полноту и достоверность информации, необходимой для анализа налоговой нагрузки организации;
- несет ответственность, в том числе уголовную в соответствии со ст. 199 и 199.1 УК РФ, за применение мероприятий по оптимизации налоговой нагрузки, влияющих на показатели налоговой отчетности организации.

Указанное подтверждает, что бухгалтерская служба организации не может быть исключена из процесса анализа налоговой нагрузки, принятия и реализации дальнейших управленческих решений. Современные научные исследования подчеркивают значимость идентификации и контроля налоговых рисков в учетной системе организации [24].

Кроме того, нормативными документами в области бухгалтерского учета (МСФО (IAS) 37, Разъяснение КРМФО (IFRIC) 23, ПБУ 8/2010) предусматривается отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности оценочных и условных обязательств, связанных с интерпретацией неопределенных сфер налогового учета<sup>1</sup>, что не может производиться в отрыве от анализа налоговых рисков организации.

Вышеизложенное находит прямое отражение в профессиональном стандарте «Бухгалтер», в соответствии с которым *одной из трудовых функций главного бухгалтера является ведение налогового учета, составление налоговых расчетов и деклараций, налоговое планирование*. В числе трудовых действий главного бухгалтера – организация налогового планирования и формирование налоговой политики экономического субъекта, а в числе необходимых умений:

- обоснование принятых экономическим субъектом решений при проведении внутреннего контроля, государственного (муниципального) финансового контроля, внутреннего и внешнего аудита, ревизий, налоговых и иных проверок;

- осуществление мер налоговой оптимизации в конкретных условиях деятельности по всей совокупности налогов и сборов;

- оценка изменения налоговых обязательств и рисков в результате принятия управленческих решений, не соответствующих утвержденной налоговой политике экономического субъекта и т.д. (см. Приложение 1).

**Таким образом, в части ведения учета налоговых расходов, их анализа и контроля учетные и аналитические функции в организации тесно переплетаются, что определяет важность интеграции внутрихозяйственного анализа налоговой нагрузки в учетно-аналитическую систему организации.**

*Место анализа налоговой нагрузки в системе комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности организации*

Анализ влияния налоговых расходов на финансовое положение и финансовые результаты деятельности организации, а также анализ факторов, влияющих на изменение самих налоговых расходов (статей затрат/расходов в виде начисленных к уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей), прослеживается на многих этапах методики

---

<sup>1</sup> Под интерпретацией неопределенных сфер налогового учета понимается спорная интерпретация налогового законодательства в отношении правил учета показателей для целей налогообложения (The global body for professional accountants – URL: <https://www.accaglobal.com/russia/ru/research-and-insights/vestnik-20170/Vestnik5-2017-1.html>, дата обращения: 07.11.2021).

комплексного внутрифирменного анализа результатов производственно-финансовой деятельности предприятия [162].

В указанной части в ходе анализа рассматриваются, например, следующие показатели (Таблица 3).

Таблица 3 – Показатели, характеризующие налоговые затраты/расходы, рассматриваемые в рамках внутрифирменного анализа результатов производственно-финансовой деятельности предприятия

<b>Показатели, анализируемые в рамках финансового анализа</b>	<b>Источник информации</b>	<b>Характеристика показателей в рамках анализа налоговой нагрузки</b>
Величина налоговых затрат (совокупная и по видам налогов, сборов, иных обязательных платежей)	Регистры бухгалтерского учета по счетам: 68 «Налоги и сборы», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению», данные учета сформированные проводками по затратным счетам: Дебет 20 (23, ...) Кредит 68 (69)	Абсолютные показатели в системе показателей налоговой нагрузки
Величина налоговых расходов (совокупная и по видам налогов, сборов, иных обязательных платежей)	Регистры учета по видам расходов: «Расходы, относимые на себестоимость продаж», «коммерческие расходы», «управленческие расходы» и т.д.	Абсолютные показатели в системе показателей налоговой нагрузки
Доля налоговых расходов в совокупных расходах	Регистры учета по видам расходов: «Расходы, относимые на себестоимость продаж», «коммерческие расходы», «управленческие расходы» и т.д.	Относительный показатель в системе показателей налоговой нагрузки
Доля задолженности по налогам и сборам в структуре кредиторской задолженности	Регистры бухгалтерского учета по счетам учета расчетов	Относительный показатель в системе показателей налоговой нагрузки
Налогоемкость продукции (отношение налоговых затрат в себестоимости продукции к объему произведенной продукции)	Регистры бухгалтерского учета, содержащие информацию об структуре затрат в полной себестоимости выпущенной продукции (в т.ч. регистры учета по счетам 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)», 43 «Готовая продукция»)	Относительный показатель в системе показателей налоговой нагрузки
Рентабельность налоговых затрат/расходов (отношение прибыли к величине налоговых затрат/расходов)	Регистры бухгалтерского учета по затратам, расходам, бухгалтерская (финансовая) отчетность	Относительный показатель в системе показателей налоговой нагрузки

Примечание: в таблице приведены основные показатели, не исключается рассмотрение и иных аналогичных показателей.

Таким образом, анализ влияния налоговой нагрузки на хозяйственную деятельность экономических субъектов, через систему абсолютных и относительных показателей, интегрирован в систему финансового анализа, проводимого на предприятии.

В то же время, анализ налоговой нагрузки является центральным вопросом налогового анализа, рассматриваемого как отдельное направление экономического анализа.

Е.В. Чипуренко рассматривает анализ налоговой нагрузки как один из двух этапов проведения налогового анализа (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Последовательность шагов в процессе налогового анализа деятельности коммерческой организации

Источник: [155]

В методиках Г.В. Девликамовой [62], И.А. Слабинской, В.А. Ровенских [144] этап анализа налоговой нагрузки также занимает центральное место в системе налогового анализа. Методика экспресс-анализа налоговых расходов предприятия, предложенная М.Ф. Сафоновой, также включает в себя блок анализа относительных показателей налоговой нагрузки [142].

Как верно отмечают А.В. Николаенко [104], Л.В. Попова [134], основной целью предпринимательской деятельности является извлечение прибыли, а не исполнение налоговых обязательств, следовательно, *результатом налогового анализа должна быть оптимизация общего уровня налоговых издержек и снижение налоговой нагрузки организации.*

Н.В. Парушина, О.В. Губина, Р.В. Руднев уточняют, что анализ налоговой нагрузки – это один из элементов налогового анализа, который является самостоятельной областью экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций [130].

Налоговый анализ рассматривается в большинстве современных научных исследований как отдельное направление экономического анализа (Таблица 4).

Таблица 4 – Подходы к пониманию сущности налогового анализа и его места в системе экономического анализа

Автор, авторский коллектив	Определение
<b>Налоговый анализ, как анализ налоговой нагрузки</b>	
В.В. Башкатов, М.А. Калашникова [40]	Налоговый анализ – это одно из направлений экономического анализа по изучению действующей налоговой политики экономического субъекта, <u>выявлению факторов, которые негативно сказываются на налоговой нагрузке и возможности их устранения.</u>
Г.В. Савицкая <sup>2</sup>	Налоговый анализ – это процесс комплексного изучения и оценки налогообложения субъектов предпринимательства <u>с целью выявления возможных и прогнозных резервов оптимизации налоговой нагрузки.</u>
<b>Налоговый анализ, как анализ хозяйствующим субъектом собственных налоговых обязательств</b>	
А.В. Николаенко [104], Л.В. Попова [134]	Налоговый анализ – это научный способ познания сущности налоговых обязательств, основанный на расчленении их на составные части и изучении во всем многообразии связи и зависимости; совокупность методов и инструментов, определяющих корпоративную налоговую политику в конкретных временных периодах, одна из подсистем внутрифирменного управления.
<b>Налоговый анализ, как самостоятельное направление экономического анализа, который может проводиться разными субъектами анализа, а пользователи аналитической информацией могут быть как внутренние, так и внешние</b>	
Н.В. Парушина, О.В. Губина, Р.В. Руднев [130]	Налоговый анализ – это самостоятельное направление экономического анализа, суть которого заключается в изучении основных налоговых параметров и коэффициентов, дающих объективную оценку эффективности системы налогообложения и соблюдения налоговой дисциплины, их влияния на финансовое состояние и непрерывность деятельности организации с целью принятия обоснованных налоговых решений.
Н.А. Никифорова, С.Н. Миловидова [102], Е.В. Егорова [65]	Налоговый анализ – это область специальных знаний о методах и приемах исследования, применяемых для обработки и анализа экономической информации, касающейся влияния налогов и налогообложения на финансово-хозяйственную деятельность организации и предназначенной для обоснования экономических решений, связанных с налогами.
Е.В. Чипуренко [156]	Налоговый анализ – это системное, комплексное изучение, измерение и обобщение влияния налогообложения на результаты хозяйственной деятельности с помощью обработки системы показателей с использованием специальных приемов. Налоговая нагрузка – специфический инструмент налогового анализа.

В основе каждой точки зрения лежит представление авторов о том, какая именно информация является значимой для целей налогового анализа (Таблица 5).

<sup>2</sup> Цит. по: Губадова, А. А. К. Основные направления налогового анализа / А. А. к. Губадова // International Scientific Review. – 2016. № 9(19). С. 26-29 [60].

Таблица 5 – Информационное обеспечение налогового анализа

Источник информации	В.В. Башкагов, М.А. Калашникова	А.В. Николаенко, Л.В. Попова	Н.В. Парушина, О.В. Губина, Р.В. Руднев	Н.А. Никифорова, С.Н. Миловидова	Е.В. Чипуренко
Регистры бухгалтерского (финансового) учета	+		+	+	+
Бухгалтерская (финансовая) отчетность	+	+	+	+	+
Регистры налогового учета	+		+	+	+
Налоговая отчетность	+	+	+	+	+
Данные управленческого учета	+			+	+
Отчетность хозяйствующего субъекта для целей управления	+			+	+
Статистическая отчетность и статистические данные		+		+	
Регулятивно-правовая и нормативно-справочная информация		+			
Несистемные данные (информация о партнерах экономического субъекта, информация о сделках)		+			

Анализ налоговой нагрузки экономического субъекта, таким образом, находится на стыке двух направлений экономического анализа и играет важную роль в информационной поддержке принятия управленческих решений (Рисунок 2).

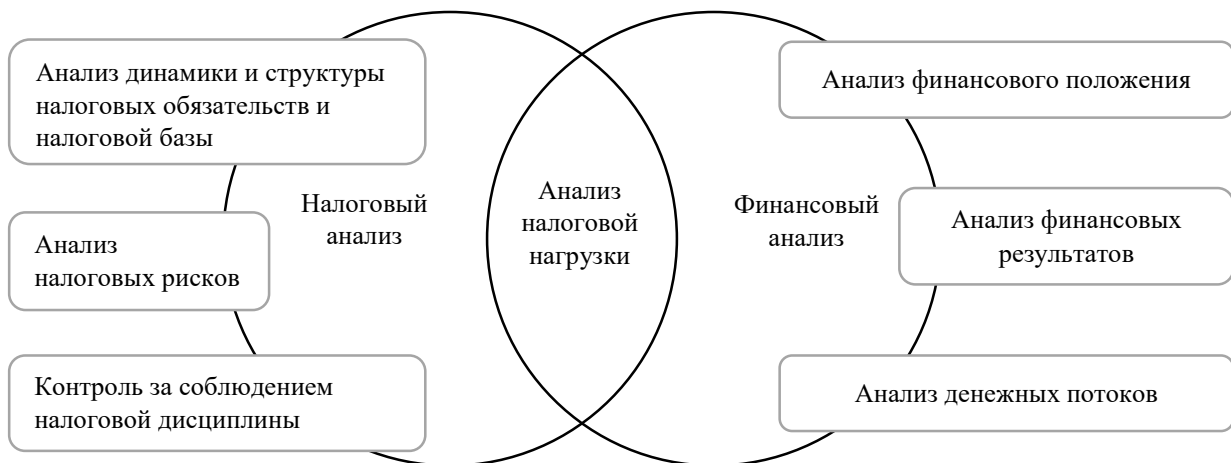


Рисунок 2 – Этапы налогового и финансового анализа, в рамках которых целесообразно проводить расчет и анализ налоговой нагрузки, оценивать влияние ее изменения на показатели деятельности экономического субъекта

*Место анализа налоговой нагрузки в системе внутреннего контроля организации*

Управленческие решения в части сокращения налоговых расходов (т.е. снижения собственной налоговой нагрузки организации) должны быть тесно связаны с



непрерывным внутренним контролем полноты, правильности исчисления и уплаты налогов, оценкой налоговой политики организации и ее надлежащим соблюдением соответствующими исполнителями. В результате внутренний налоговый контроль становится не только важным инструментом для сокращения налоговых расходов, но и позволяет минимизировать налоговые риски, снижая вероятность возникновения потенциальных санкций за несоблюдение законодательства, что в свою очередь значительно влияет на общее финансовое положение организации [129].

Организация и осуществление внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни является прямой обязанностью экономических субъектов в соответствии с п. 1 ст. 19 Федерального закона от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп.), что полностью согласуется с положениями Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России<sup>3</sup>. Требования и рекомендации в части организации системы внутреннего контроля предусмотрены:

1) Информацией Минфина России N ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности»;

2) Приказом ФНС России от 25.05.2021 N ЕД-7-23/518@ «Об утверждении Требований к организации системы внутреннего контроля, а также форм и форматов документов, представляемых организациями при раскрытии информации о системе внутреннего контроля».

Внутренний контроль – это процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает:

а) эффективность и результативность своей деятельности, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов;

б) достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности;

в) соблюдение применимого законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

---

<sup>3</sup> Одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ, Президентским советом ИПБ РФ 29.12.1997.

Он должен обеспечивать предотвращение или выявление отклонений от установленных правил и процедур, а также искажений данных бухгалтерского учета, бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности [123].

*Система внутреннего налогового контроля* представляет собой совокупность процедур, направленных на выявление, исправление, предотвращение ошибок в налоговых расчетах, оценку налоговых последствий хозяйственных операций и минимизацию налоговых рисков [133]. Внутренний контроль играет определяющую роль в выявлении и устранении агрессивных методов снижения налоговой нагрузки, нивелировании налоговых рисков компании [1; 4; 21; 22].

В научной литературе широко исследованы вопросы построения системы внутреннего налогового контроля, включающей в себя набор аналитических процедур, предусматривающих, в том числе, анализ налоговой нагрузки [138; 157], проведение сравнительного и факторного анализа изменения налоговых обязательств [95] и т.д.

Собственные требования к организации внутреннего налогового контроля предъявляют налоговые органы, однако пока эти требования обязательны только для организаций-участников налогового мониторинга.

В части налоговых обязательств экономических субъектов система внутреннего контроля должна обеспечивать в том числе:

1) упорядоченное и эффективное ведение финансово-хозяйственной деятельности организации, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов;

2) правильность исчисления (удержания), полноту и своевременность уплаты (перечисления) налогов, сборов, страховых взносов;

3) выявление, оценку, минимизацию и (или) устранение рисков неправильного исчисления (удержания), неполной и (или) несвоевременной уплаты (перечисления) налогов, сборов, страховых взносов;

4) достоверность, полноту и своевременность отражения результатов финансово-хозяйственной деятельности в бухгалтерской (финансовой), налоговой и иной отчетности, а также учета таких результатов при исчислении (удержании) налогов, сборов, страховых взносов, полноты и своевременности их уплаты (перечисления);

5) соблюдение законодательства Российской Федерации, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни по совершенной или планируемой сделке

(операции) или совокупности взаимосвязанных сделок (операций), а также по иным совершенным фактам хозяйственной жизни организации;

б) мониторинг результатов выполняемых контрольных процедур, направленных на своевременное выявление, исправление и предотвращение ошибок (искажений) в бухгалтерской (финансовой), налоговой и иной отчетности [122].

Итак, особое внимание в регламентации внутреннего налогового контроля уделяется информации о налоговых рисках. Согласно рассматриваемому документу [122], выявление и оценка рисков должны осуществляться на основе всестороннего *анализа* и оценки последствий внутренних и внешних факторов и условий финансово-хозяйственной деятельности организации.

Анализ налоговой нагрузки таким образом, необходимо рассматривать и как аналитическую процедуру в рамках системы внутреннего контроля, позволяющую привлечь внимание к высокорисковым областям хозяйственной деятельности организации.

Таким образом, *внутрихозяйственный анализ налоговой нагрузки* – это центральный этап налогового анализа, *выступающий поставщиком информации для систем бухгалтерского учета и налогового контроля в организации, а также для принятия управленческих решений* (Рисунок 3).

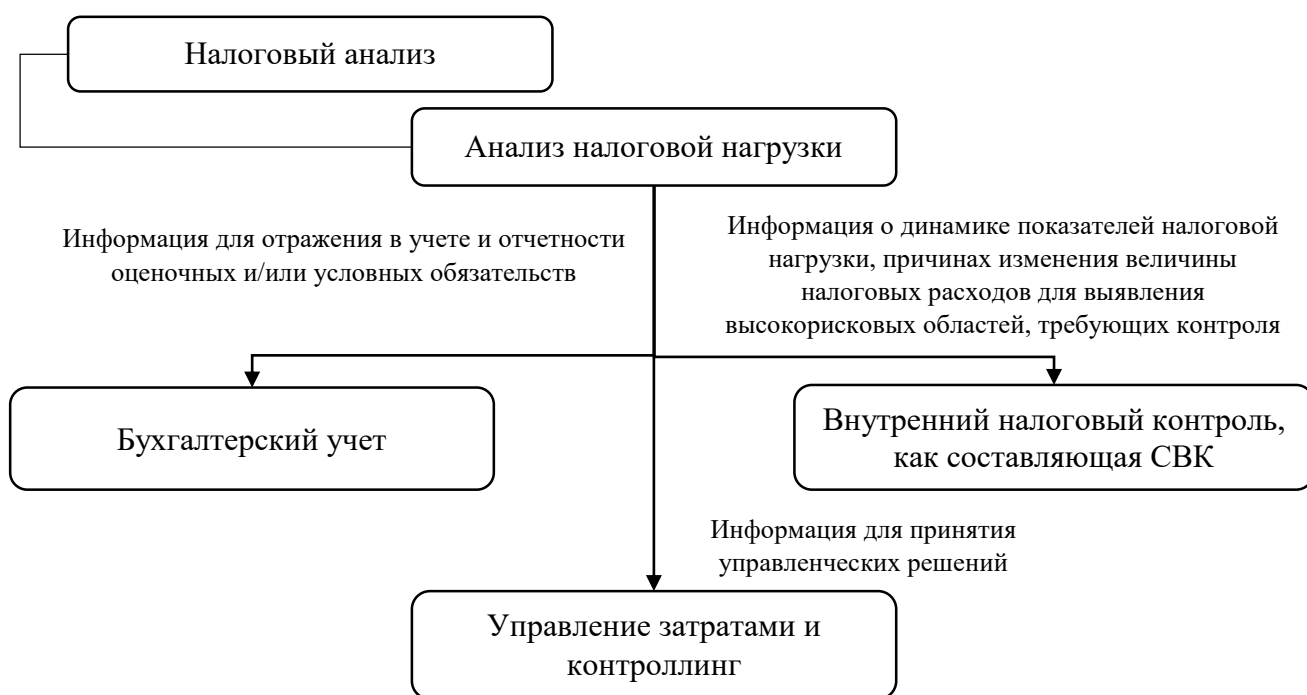


Рисунок 3 – Анализ налоговой нагрузки в учетно-аналитической системе организации

Определим далее группы заинтересованных пользователей, цели и задачи внутрихозяйственного анализа налоговой нагрузки.

Пользователями информации, получаемой в ходе анализа налоговой нагрузки, являются министерства и ведомства, контролирующие органы, общественные объединения, аудиторы и инвесторы, акционеры и сами налогоплательщики.

Большинство внешних пользователей информации о налоговой нагрузке экономических субъектов реализуют в той или иной степени функции налогового контроля, а также оценивают собственные налоговые риски при работе с данными экономическими субъектами. В этой связи основным подходом к расчету налоговой нагрузки для данных пользователей является подход ФНС [119]. Ввиду ограниченного доступа к информации ряд внешних пользователей (контрагенты, инвесторы и кредиторы) не имеют возможности применить иные подходы к расчету и анализу налоговой нагрузки.

Внутренние пользователи информации о налоговой нагрузке имеют различные, в ряде случаев, противоположные цели. Так, собственникам экономического субъекта требуется информация о влиянии налоговых платежей на финансовые результаты деятельности компании, они также могут вынуждать оперативный менеджмент применять механизмы для снижения налоговой нагрузки любой ценой [8; 99].

Финансовым службам предприятия и руководителям, ответственным за принятие управленческих решений по вопросам налогообложения, требуется наиболее детализированная информация о динамике налоговых обязательств, структуре налоговой базы. При этом данная группа внутренних пользователей может допускать применение агрессивных стратегий снижения налоговой нагрузки в случаях, когда их собственный гонорар зависит от финансовых результатов. Чем больше достигнутый уровень чистой прибыли, тем на большую сумму дивидендов могут надеяться участники и акционеры, и, следовательно, тем большее вознаграждение собственники могут устанавливать за достижение целевых показателей.

Таким образом, информационные потребности рассмотренных групп внешних и внутренних пользователей при анализе налоговой нагрузки в рамках внутрихозяйственного налогового анализа и контроля могут существенно отличаться (Рисунок 4).



Рисунок 4 – Пользователи информации о налоговой нагрузке экономических субъектов

Можно выделить следующие цели внутрихозяйственного анализа налоговой нагрузки:

- 1) оценка влияния налоговых обязательств на хозяйственную деятельность экономических субъектов;
- 2) оценка налоговых рисков;
- 3) осуществление внутреннего налогового контроля.

С учетом изложенного, можно выделить следующие цели и задачи внутрихозяйственного анализа налоговой нагрузки (Таблица 6).

Таблица 6 – Цели и задачи анализа налоговой нагрузки внутренних пользователей

Цель, подцели анализа налоговой нагрузки	Задачи анализа налоговой нагрузки
<b>Цель анализа налоговой нагрузки организации – информационное обеспечение систем бухгалтерского учета и налогового контроля в организации, принятия управленческих решений по поводу регулирования налоговых расходов</b>	
Подцель 1. Анализ и управление налоговыми расходами	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) исследование структуры и динамики налоговых расходов</li> <li>2) исследование структуры налоговой базы по налогам и сборам и выявление возможностей снижения налоговой нагрузки с помощью коррекции величины налоговой базы</li> <li>3) исследование действующих положений учетной политики экономического субъекта, ее влияния на налоговую нагрузку и выявление возможностей снижения налоговой нагрузки с помощью коррекции положений учетной политики</li> <li>4) исследование применения налоговых льгот и выявление возможностей снижения налоговой нагрузки</li> <li>5) систематизация и проверка на законность мероприятий, которые могут быть реализованы для целей снижения налоговой нагрузки</li> <li>6) контроль налоговых рисков при реализации мероприятий по снижению налоговой нагрузки</li> </ol>
Подцель 2. Оценка налоговых рисков	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) анализ собственных показателей или показателей контрагента по общедоступным критериям самостоятельной оценки рисков налогоплательщиков</li> <li>2) выявление злоупотреблений и агрессивных способов снижения налоговой нагрузки внутри экономического субъекта</li> <li>3) оценка налоговых рисков и разработка мероприятий по их нивелированию</li> <li>4) обеспечение системы бухгалтерского учета информацией для отражения в учете и отчетности оценочных и условных налоговых обязательств</li> </ol>
Подцель 3. Осуществление налогового контроля	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) анализ отклонений фактических значений налоговой нагрузки от среднеотраслевых, привлечение внимания к высокорисковым областям ведения хозяйственной деятельности</li> <li>2) выявление рисков неправильного исчисления (удержания), неполной и (или) несвоевременной уплаты (перечисления) налогов, сборов, страховых взносов</li> </ol>

Итак, цели и задачи анализа налоговой нагрузки определяются субъектами анализа и зависят от предмета исследования. Подходы к проведению внутрихозяйственного анализа также могут существенно отличаться. В отличие от анализа финансово-хозяйственной деятельности, в данном случае наблюдается некоторый дуализм.

С одной стороны, налоговая нагрузка отдельного экономического субъекта – это один из показателей системы налогового контроля, который сравнивается со среднеотраслевым значением и дает ответ на вопрос достаточно ли налогоплательщик заплатил в сравнении с иными налогоплательщиками тех же масштабов деятельности [146].

С другой стороны, размер налоговой нагрузки для самого предприятия является одним из индикаторов для принятия управленческих решений по вопросам налогообложения, которые могут влиять на выбор организационно-правовой формы, режимов налогообложения, производственной и финансовой стратегий организации [69]. В этом случае понимание налоговой нагрузки как показателя взаимоотношений государства и экономического субъекта отходит на второй план. Уплаченные налоги, в отличие от сборов, не носят целевой характер, и, следовательно, оценить эффективность (с позиции «затраты-результат») той нагрузки, которую экономический субъект несет, невозможно. Анализ осложняется еще и тем, что налоговые расходы совсем не схожи по характеру с обычными расходами организации:

1) налоговые расходы, как и любые другие расходы с точки зрения ПБУ 10/99 «Расходы организации», представляют собой уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) *возникновения обязательств*, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества);

2) в то же время, особый *обязательный* характер налоговых расходов требует иных подходов к управлению ими, а мероприятия по их оптимизации неразрывно связаны с налоговыми рисками, которые, во-первых, нецелесообразно анализировать в отрыве от анализа самих налоговых расходов, а во-вторых, при определенных условиях подлежат отражению в бухгалтерском учете в составе оценочных и условных налоговых обязательств.

Таким образом, проведенное исследование показало, что анализ налоговой нагрузки интегрирован в учетно-аналитическую систему предприятия.

*Внутрихозяйственный анализ налоговой нагрузки* – это этап налогового анализа, в рамках которого производится анализ налоговых расходов, их влияния на финансовое положение и финансовые результаты деятельности организации, *выступающий поставщиком информации для систем бухгалтерского учета и налогового контроля в организации, а также для принятия управленческих решений.*

## **1.2. Границы управления налоговыми расходами организации: исторический аспект**

Важной задачей анализа налоговой нагрузки является выявление возможностей оптимизации уровня налоговых расходов. Для разработки и научного обоснования методики проведения анализа и оценки налоговых рисков важным является определение границ допустимой, т.е. разрешенной, налоговой оптимизации.

Для характеристики поведения экономических субъектов в вопросах, связанных с уплатой налогов, используют множество понятий: налоговая оптимизация, налоговая минимизация, налоговая экономия, уклонение от уплаты налогов, размывание налоговой базы, агрессивное налоговое планирование и т.д. Производится также заимствование терминов из международной теории и практики: tax avoidance, tax evasion, tax mitigation, tax flight и т.п.

Научное и профессиональное сообщества по-разному интерпретируют вышеназванные понятия. Так, налоговая оптимизация представляется и как легальное уменьшение налоговых обязательств [89], и как формальный способ снижения налогов и сборов с использованием разрешенных и/или незапрещенных методов [145], и как сознательное снижение налогов путем использования пробелов в законодательстве, создающее существенную угрозу безопасности системы государственных финансов [67]. Некоторые авторы, в частности В.Э. Балтин, Е.В. Скобелева, во избежание двусмысленного толкования, намеренно разделяют правомерную и неправомерную оптимизацию налогообложения [38].



Несмотря на многообразие подходов к решению описанной терминологической проблемы, можно выделить общие черты в вариантах поведения экономических субъектов-налогоплательщиков (Таблица 7).

Таблица 7 – Подходы к трактовке вариантов поведения налогоплательщиков в части снижения налоговой нагрузки

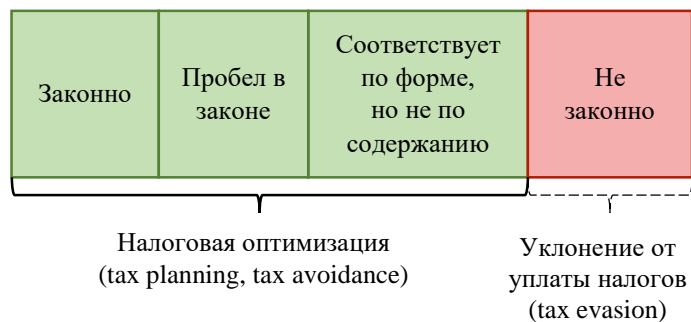
№ п/п	Описание поведения налогоплательщиков	Термин, применяемый в рецензируемых англоязычных научных публикациях
1	Применение законных методов налоговой оптимизации: ответственный подход к формированию учетной политики для целей налогообложения, честное применение льгот, специальных режимов налогообложения и т.д.	Tax planning (налоговое планирование)
2	Использование пробелов в законодательстве: совершение сделок не в соответствии с их действительным экономическим смыслом, использование механизмов международной налоговой оптимизации (перевод прибыли в низконалоговые юрисдикции, заключение налоговых соглашений) и т.д.	Tax avoidance (избегание налогов, «уход» от налогов)
3	Уклонение от уплаты налогов: работа в теневом секторе экономики, сокрытие доходов, сокрытие наличия контролируемых иностранных компаний и т.д.	Tax evasion (уклонение от уплаты налогов)

В целом, можно отметить, что терминологическая проблема, как в российских, так и в зарубежных научных исследованиях, сводится к следующему. Необходимо однозначно определить: является ли использование пробелов в налоговом законодательстве допустимым способом снижения налоговой нагрузки или нет. Это может выражаться как в искусственном создании условий для применения положений национального законодательства, так и в формальном присутствии в других налоговых юрисдикциях для спекулятивного применения положений налогового законодательства сразу нескольких налоговых юрисдикций.

Современное российское законодательство о налогах и сборах причисляет сознательное использование пробелов в законодательстве к третьему варианту поведения налогоплательщиков – уклонению от уплаты налогов и разделяет налогоплательщиков всего на 2 категории – добросовестных и недобросовестных. Однако отношение к возможности разной трактовки налогового законодательства не всегда было таким и остается неоднозначным по настоящее время.

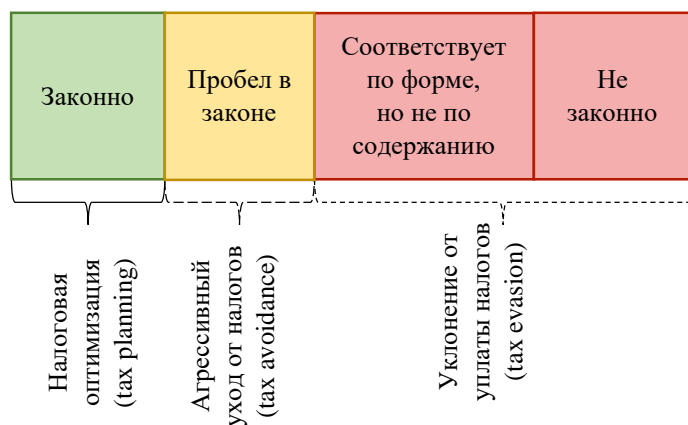
Представляет интерес исторический контекст развития взглядов на налоговую оптимизацию. На промежутке от 1930-ых годов до настоящего времени ее границы воспринимались по-разному, и постепенно понимание законной налоговой оптимизации сужалось (Рисунок 5).

**Способы снижения налоговой нагрузки:**



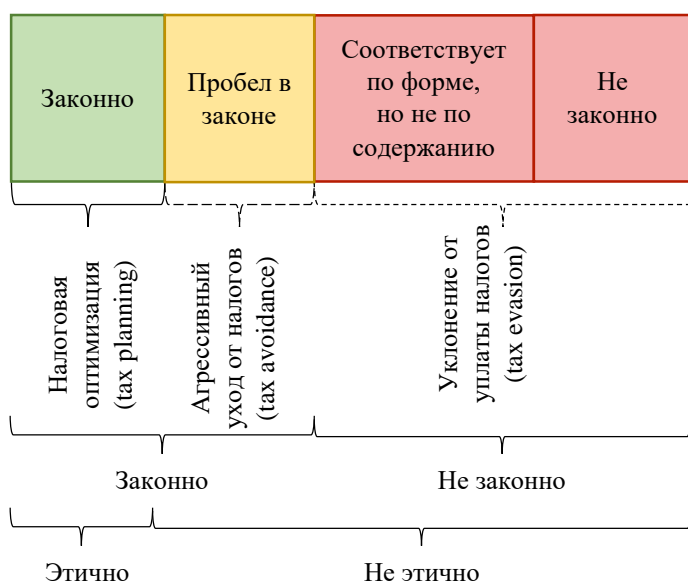
**Начало XX в.: приоритет формы над содержанием**

"Бухгалтеры не верят в лазейки в налоговом законодательстве". Если налогоплательщики могут подумать о каком-либо варианте исполнения сделки, который прямо не запрещен законом, то в этом случае нельзя говорить об обмане или об умышленном незаконном уклонении от уплаты налогов.



**1940-1990 гг.: приоритет содержания над формой**

Уход от налогов посредством использования пробелов в законодательстве рассматривается как его ненадлежащее использование, оценивается бюджетный эффект от таких действий, предлагаются мероприятия по их устранению.



**1990-е – н.в.: приоритет содержания над формой, анализ этичности применения способов снижения налоговой нагрузки**

Зарождается понятие "налоговая этика". Если налогоплательщик применяет закон не так, как имел в виду законодатель, то он поступает законно, но не этично.

Научные исследования этого периода времени показывают, что использование пробелов в налоговом законодательстве одной или нескольких юрисдикций воспринимается обществом как форма гражданского неповиновения, аморальное поведение.

Налоговые расследования LuxLeaks (2014), SwissLeaks (2015), Panama papers (2016) подтвердили необходимость международного сотрудничества по вопросам ухода от налогов.

Рисунок 5 – Налоговая оптимизация: подходы к пониманию, исторический аспект

Наиболее ранние научные изыскания в области разграничения налоговой оптимизации и уклонения от уплаты налогов, которые встречаются в научной литературе,

относятся к 1930-ым годам. На этом этапе большое значение придается выводам судов относительно формального следования нормам налогового законодательства, важную роль играет оценка тяжести налогообложения.

Предисловие к журналу «Journal of Accountancy» 1937 года гласит: «Бухгалтеры не верят в лазейки в налоговом законодательстве. В течение 28 лет, не переставая, они работали с налоговым законодательством, которое справедливо облагало налогом полученный доход, рассчитанный в соответствии с надежными принципами бухгалтерского учета. Бухгалтеры не возражали против высоких налоговых ставок. Они выступили против репрессивных, конфискационных и дискриминационных норм».

В том же предисловии описываются непомерно высокие ставки налогов, которые вынуждают налогоплательщиков избегать их уплаты, и отмечается, что это избегание не является «моральной низостью» («moral turpitude»). Редакция журнала приводит ряд примеров из актуальных тому времени решений судов США:

- «можно предположить, что он намеревался не нарушать закон, а только подойти как можно ближе к черте, на что он имел право; но если описанное поведение пересекало черту, то тот факт, что он хотел придерживаться этого правила, ему не поможет»;

- «нет ничего незаконного и даже слегка неэтичного в мотиве просителя избежать какой-либо части бремени налогообложения» [27].

В 1930-ых ученые-экономисты исходили из следующей формулы: если это технически возможно, значит это законно, если это технически невозможно, значит – не законно.

Такое понимание подтверждала обширная судебная практика: «право налогоплательщиков избегать налогов с использованием всех разрешенных законом средств никем не может быть оспорено» (1935 г.), «любое лицо вправе организовать свои дела таким образом, чтобы налоги, взимаемые в соответствии с законодательством, оказались бы меньше, чем они были бы в обычной ситуации» (1936 г.) [68]. Во многом такому понимаю способствовали внешние факторы – великая депрессия 1929-1933 гг., последствия которой ощущались вплоть до конца 1930-ых годов.

Исследования 1940-1960-ых годов рассматривают уход от налогов посредством использования пробелов в законодательстве как ненадлежащее использование законодательства. Базовый принцип бухгалтерского учета, приоритет содержания над формой, начинает применяться при объяснении причин, почему при ненадлежащем

использовании закона налог все равно должен быть уплачен [32], предлагаются мероприятия, направленные на сокращение возможностей использования пробелов в законодательстве для снижения налоговой нагрузки [23]. Критически оценивается роль судов в уходе от налогов: излишне живописное описание свободы налогоплательщиков некоторыми судьями Великобритании породило идею, что налогоплательщик может организовать дела любым не запрещенным способом там, чтобы нести меньшую налоговую нагрузку [15].

Новый виток в понимании экономической сущности и последствий снижения налоговой нагрузки с использованием пробелов в законодательстве приходится на 1970-1980-ые годы. Предпринимаются многочисленные попытки оценить экономический эффект ухода от налогов посредством использования пробелов в законодательстве [12].

Исследователи Cross R. В. и Shaw G. К. предлагают вообще не проводить различий между незаконным уклонением от уплаты налогов и снижением налоговых обязательств с использованием пробелов в налоговом законодательстве, поскольку последствия этих мероприятий для экономики одинаковы – недополучение налогов, т.е. доходов бюджета. В связи с этим, экономические эффекты этих явлений следует рассматривать совместно [5].

В знаковой научной работе Дж. Стиглица [29] выделяются 3 базовых принципа, с помощью которых, в т.ч. их комбинации, налогоплательщик снижает налоговую нагрузку, оставаясь в рамках правового поля, как минимум формально:

1. Отсрочка уплаты налогов (отложенные налоги). Текущая дисконтированная стоимость отложенных налоговых платежей существенно ниже суммы налога, которую нужно было бы заплатить полностью немедленно.

2. Перемещение доходов. Налоговые обязательства сокращаются путем перемещения доходов к налогоплательщикам с наименьшей ставкой налогообложения. Данный способ успешно работает при наличии прогрессивной шкалы налогообложения. Таким образом, появляются операции, единственной целью которых является сокращение налоговых обязательств (tax induced transactions).

3. Налоговый арбитраж. Имеет место, когда при совершении одной и той же операции обе стороны сделки снижают свои налоговые обязательства, поскольку имеется возможность формировать по-разному налоговую базу, использовать различие в налоговых ставках и сроках уплаты налога.

При этом, Дж. Стиглиц считает, что выгоды из использования пробелов в налоговом законодательстве обычно не достаются тем инвесторам, которые стремятся извлечь пользу от них. Об этом заботится конкурентный рынок. Различные инвесторы достаточно интенсивно конкурируют, чтобы извлечь выгоды из налоговых преимуществ, так что прибыль после уплаты налога — что, в конце концов, заботит отдельного инвестора — снижается до уровня прибыли после уплаты налогов на другие, не пользующиеся преимуществами инвестиции [160].

К 1990-ым годам в научной среде способы снижения налоговых обязательств, которые применяют налогоплательщики, начинают рассматриваться не только с позиции «законно – не законно», но и с позиции «этично – не этично».

Начинает формироваться понятие «налоговая этика»: стремясь получить прибыль и минимизировать налоговые расходы, специалисты должны нести ответственность за определенный уровень коллективного благополучия [10]. Легитимация «неправильного» поступка из-за обстоятельств или социальных обычаев не делает этот поступок более моральным [20].

С началом XXI века морально-этическому аспекту проблемы ухода от налогов уделяется все больше внимания [66]. К этому моменту широко употребляемый термин «tax avoidance» приобретает негативную окраску: это законно, но не этично [26]. Иная точка зрения встречается достаточно редко<sup>4</sup>.

Большая часть последующих исследований сосредоточена на вопросах понимания самими налогоплательщиками социальной ответственности за свое поведение, при котором, формально оставаясь в рамках правового поля, они снижают собственные налоговые обязательства.

Результаты исследований Kirchler E., Maciejovsky B., Schneider F. (2003) показали, что, с экономической точки зрения, разные варианты поведения налогоплательщиков основаны на одном и том же стремлении - снизить налоговую нагрузку, и имеют одинаковые последствия для бюджета, но по-разному воспринимаются обществом. Несмотря на то, что в числе респондентов были работники налоговой службы, ни один респондент не отметил, что использование пробелов в законодательстве является

---

<sup>4</sup> N. Korpin использует термин «tax avoidance» для описания ситуации, когда профессиональный игрок в баскетбол при наличии нескольких предложений заключает контракт с клубом, который находится в регионе с наименьшим уровнем подоходного налога. Таким образом, термин приобретает позитивный смысл, близкий к «бегству» от налогообложения, с полным соблюдением налогового законодательства [14].

уклонением от уплаты налогов, и очень незначительное число респондентов задумались о справедливости таких действий [13].

Исследование McGee R., Ho S., Li A. (2008) показывает, существует связь между уровнем собираемости налогов и уровнем предоставления общественных благ. Авторы ставят вопрос о том, насколько этично не уплачивать некую справедливую долю налогов, поскольку в то время, как одни хозяйствующие субъекты недоплачивают налоги, другим приходится их переплачивать, чтобы предоставление общественных благ не страдало от сокращения или прекращения уплаты налогов [16]. Что любопытно в этой ситуации, так это то, что большинство веб-сайтов компаний с гордостью заявляют о своей социальной ответственности, но при этом они активно избегают уплаты налога на прибыль [6].

С 2010-х годов и по настоящее время в научной литературе снижение налоговой нагрузки с использованием пробелов в законодательстве рассматривается форма гражданского неповиновения, антидемократическое поведение, морально некорректное поведение бизнеса [19]. Компании, которые применяют справедливую налоговую практику, таким образом, должны лучше восприниматься обществом [2]. Принцип приоритет экономического содержания над юридической формой также играет важную роль, в том числе в налоговых спорах [97].

Вместе с этим, в научной литературе широко обсуждаются вопросы международного ухода от налогов, практика противодействия уклонению от уплаты налогов [17; 31; 71; 150].

Во многом этому способствовали громкие налоговые расследования LuxLeaks (2014), SwissLeaks (2015), Panama papers (2016), которые подтвердили необходимость международного сотрудничества по вопросам размывания налоговой базы.

В 2015 году на саммите G20 был представлен проект ОЭСР - BEPS (base erosion and profit shifting), который предполагает совместное противодействие стран недобросовестной налоговой практике (избеганию налогов). В настоящее время мероприятия проекта BEPS применяют 139 налоговых юрисдикций [18].

01.07.2021 рабочая группа ОЭСР/G20 заявила о достижении принципиальной договоренности среди 130 стран (в т.ч. России) по внедрению двухуровневого подхода к решению налоговых вызовов, возникающих в экономике (Pillar 1 и Pillar 2). Первый этап (Pillar 1) предполагает налогообложение доходов по принципу местонахождения потребителей (пользователей). Второй этап (Pillar 2) предполагает внедрение

минимальной эффективной налоговой ставки по налогу на прибыль в размере 15 % и является продолжением проекта BEPS, обеспечивающим решение проблемы низконалоговых юрисдикций [25].

Исследователи Института фискальных исследований Великобритании в отчете 1997 года писали, что избегание налогов – это такое поведение налогоплательщиков, при котором нормы налогового законодательства применяются не так, как имел в виду законодатель. Ключевой же вопрос состоит в том, как определить, что именно имел в виду законодатель. Высказывается мнение, которое не встречается в более ранних исследованиях: суды должны отказаться от излишне буквального толкования законов [28].

Уже в 2006 году в отчете названного выше Института фискальных исследований отмечается, что понимание уклонения от уплаты налогов и избегания налогов (tax avoidance) перестает быть простым ввиду стремления налоговых органов стереть различия между ними [3].

Спустя 10 лет риторика отчетов изменилась, и избегание налогов, под которым понимается использование пробелов в налоговом законодательстве одной или нескольких стран, стало рассматриваться как угроза национальному бюджету.

До тех пор, пока будет существовать неопределенность в понятийном аппарате, будет существовать неопределенность и в понимании методов налоговой оптимизации. Как верно отмечает А.М. Резяпова [139], несмотря на многочисленные глубокие исследования данного вопроса, сформировать единую классификацию методов налоговой оптимизации так и не удалось. Автор предлагает делить их, в частности, на законные и оспоримые. Однако даже ряд законных методов налоговой оптимизации, которые приводятся в исследовании, оцениваются автором как методы со средним и высоким уровнем налогового риска. В итоге описанная неопределенность никуда не исчезает.

В научной среде высказывается мнение о том, что неопределенность была бы преодолена, если бы на законодательном уровне было закреплено право налогоплательщиков на налоговое планирование с целью недопущения неоднозначных и противоречивых ситуаций по вопросам налогообложения [49].

Интерес представляет институт налогового консультирования, попытки развития которого предпринимались в России в 2014 году. Тогда проект федерального закона «О

налоговом консультировании» предполагал, помимо прочего, неоднозначный принцип - конфиденциальность (тайну) деятельности налоговых консультантов [158], что, по мнению автора, также обусловлено наличием неопределенности по некоторым вопросам, связанным с налогообложением.

Спустя более, чем 90 лет научных исследований, границы налоговой оптимизации по-прежнему определяются по-разному. Сложность составляет быстро изменяющаяся судебная практика: те операции, которые не оспаривались раньше, могут оспариваться в будущем. Неопределенность, которая рассматривается с настоящим разделе и сводится к использованию каких-либо прямо непредусмотренных способов снижения налоговой нагрузки, влияет на проводимые в этой области экономические исследования. Именно по этой причине экономисты-исследователи и бухгалтеры-практики вынуждены оценивать налоговые риски, связанные с различиями в трактовке налогового законодательства.

Многогранность и неоднозначность этого вопроса находит свое отражение и в международных стандартах финансовой отчетности. В случае наличия неопределенности при отражении налогов организации должны пользоваться Разъяснением КРМФО (IFRIC) 23 «Неопределенность в отношении правил исчисления налога на прибыль» в части корпоративного налога и МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» в части прочих налогов.

Согласно МСФО, неопределенность при отражении налогов возникает, когда организация применяет какой-либо подход к отражению налогов и при этом существует неопределенность относительно того, признает ли налоговый орган его правомерным.

В 2020 г. некоторые российские холдинги (Норильский никель, Славнефть, ВымпелКом, Мечел и др.) действительно отразили неопределенные налоговые позиции (резервы) в консолидированной финансовой отчетности по МСФО. Существенно большее количество холдингов охарактеризовали условные обязательства по налогам в отчетности следующим образом:

– так как российское налоговое законодательство не содержит четкого руководства по некоторым вопросам, Группа время от времени применяет такие интерпретации законодательства, которые приводят к снижению общей суммы налогов по Группе (Магнитогорский металлургический комбинат, Алроса, Первый контейнерный терминал, Русолово);



– руководство группы считает, что налоговые обязательства отражены в адекватной сумме (Кузбасская топливная компания, ПИК-специализированный застройщик, Объединенная авиастроительная корпорация, РКК Энергия);

– в то время, как Группа полагает, что она начислила все налоговые обязательства на основе своей интерпретации налогового законодательства, недостаточно продуманные формулировки могут привести к налоговому риску для Группы (Лента) и др. [75].

При этом, практика оценки условных обязательств в вышеописанном ключе распространена повсеместно, не зависит от отрасли или регионов присутствия организаций, и появилась достаточно давно. Так, в консолидированной финансовой отчетности ОАО «Газпром» риск различных интерпретаций налогового законодательства отражен во всех отчетах с 1998 г. по 2020 г.

Таким образом, рассмотрение в настоящем параграфе подходов к пониманию границ налоговой оптимизации, ее законности и этичности, позволяет сделать несколько выводов.

1. С учетом исторического контекста развития взглядов на способы снижения налоговой нагрузки, под *налоговой оптимизацией (оптимизацией налоговой нагрузки)* следует понимать комплекс мероприятий для управления налоговой нагрузкой экономических субъектов или их объединений, включающий применение предусмотренных законодательством налоговых льгот и освобождений, специальных режимов налогообложения, способов ведения бухгалтерского и налогового учета и иных законных способов.

2. Законная налоговая оптимизация, так или иначе, сопряжена с налоговыми рисками, обусловленными возможностью разной трактовки некоторых положений налогового законодательства (рисками интерпретации). Однако при этом необходимо разграничивать собственно неопределенные налоговые трактовки и сознательное неверное применение налогового законодательства в нарушение принципа приоритета содержания над формой.

3. Ввиду тесной связи налоговой оптимизации и рисков интерпретации налогового законодательства одним из обязательных этапов в ходе анализа налоговой нагрузки должен быть этап анализа налоговых рисков.

### 1.3. Методические подходы к расчету налоговой нагрузки экономических субъектов

Налоговый анализ оперирует широким кругом показателей для расчета и анализа налоговой нагрузки. Наряду с расчётом абсолютных и относительных показателей налоговой нагрузки, определяется состав и структура налоговой задолженности, анализируется соблюдение налоговой дисциплины.

Существующие в науке и практике подходы к расчету показателей налоговой нагрузки представлены на схеме (Рисунок 6).



Рисунок 6 – Показатели налоговой нагрузки

Анализ проводится с использованием абсолютных и относительных, интегральных и частных показателей, которые рассчитываются на основании данных бухгалтерского и налогового учета, сформированных кассовым методом или методом начисления. Выбор методики расчета и анализа налоговой нагрузки зависит от задач, стоящих перед аналитиком.

Начинают анализ с рассмотрения абсолютных показателей – суммы начисленных и (или) уплаченных налогов, сборов и иных обязательных платежей, пеней и штрафов [44]. Проводится анализ структуры и динамики величины налоговых обязательств. Г.В. Девликамовой предложено проведение временного и пространственного анализа абсолютной налоговой нагрузки с вычислением цепных и базисных темпов роста. В заключение анализа абсолютных показателей налоговой нагрузки проводится факторный анализ [36; 62].

После рассмотрения абсолютных показателей переходят к расчету относительных показателей налоговой нагрузки.

Поскольку под налоговой нагрузкой принято понимать долю изъятия доходов в бюджет государства, а также воздействие налоговой системы на финансовое положение и результаты деятельности экономического субъекта, сумму начисленных или исполненных (уплаченных) налоговых обязательств соотносят с показателями финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов, определенным на основании бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Можно выделить три группы интегральных относительных показателей налоговой нагрузки:

- показатели, сформированные путем соотнесения суммы начисленных налоговых обязательств с финансовыми результатами деятельности предприятия (выручка от продаж или совокупные доходы, показатели прибыли), т.е. по методу начисления [36; 42; 76; 85; 126; 143];

- показатели, сформированные путем соотнесения суммы уплаченных налогов, сборов и иных обязательных платежей с денежными потоками предприятия, т.е. кассовым методом [42; 44];

- показатели удельного веса налоговой задолженности в балансовых показателях (в совокупных активах, обязательствах или капитале предприятия) [42; 44], а также показатели, сформированные путем соотнесения суммы налоговых обязательств со среднегодовой суммой валюты баланса или собственного капитала [126].

В методиках Е.А. Кировой [76], И.А. Коростелкиной [85], Е.А. Самсонова [141] интегральные показатели налоговой нагрузки предприятия рассчитываются путем соотнесения величины налоговых обязательств с добавленной (вновь созданной стоимостью). А.А. Черник указывает на необходимость расчета нормативов предельной

налоговой нагрузки, основываясь на структуре добавленной стоимости предприятий [154].

Представляет интерес подход В.А. Бородина, П.В. Малахова [43] в части расчета коэффициента налоговой устойчивости, который, по мнению авторов, более информативен традиционных показателей налоговой нагрузки. Указанный коэффициент представляет собой модель из 9 коэффициентов, характеризующих налоговые риски налогоплательщиков, определенные приказом ФНС России от 30.05.2007 №ММ-3-06/333. Однако данный коэффициент в большей степени подходит для анализа собственных налоговых рисков, нежели для оценки влияния налоговой системы на финансово-хозяйственную деятельность экономического субъекта-налогоплательщика.

Согласно авторскому подходу Ю.В. Гусаровой [61], целесообразно сопоставление удельной налоговой нагрузки с удельным чистым денежным потоком (ЧДП), что, в сущности, представляет собой соотношение вида «Налоги/ЧДП», поскольку:  $\frac{Уд.НН}{Уд.ЧДП} =$

$$\frac{Налоги}{Выручка} \div \frac{ЧДП}{Выручка} = \frac{Налоги}{Выручка} \times \frac{Выручка}{ЧДП} = \frac{Налоги}{ЧДП}.$$

Представляется, что для выбора исходных данных и системы показателей необходимо определиться с целями анализа, т.е. с тем, что необходимо оценить – уровень обязательств хозяйствующего субъекта перед государством или уровень реально потраченных денежных средств (или иного имущества, имущественных прав) для выполнения этих обязательств [56].

Проанализируем применимость показателей финансовых результатов организации для расчета налоговой нагрузки экономических субъектов и их объединений (Таблица 8).  
Таблица 8 – Анализ применимости показателей финансовых результатов организации, используемых для расчета интегрального относительного показателя налоговой нагрузки

Показатель финансового результата	Достоинства подхода	Недостатки подхода
Выручка от реализации товаров (работ, услуг)	Сопоставимость показателей Характеризует общую налоговую нагрузку бизнеса (объем налоговых обязательств, приходящийся на 1 рубль реализованной продукции)	Сам по себе, данный показатель недостаточно эффективен для исследования причин изменения налоговой нагрузки, поскольку не все налоги тесно коррелируют с выручкой

Показатель финансового результата	Достоинства подхода	Недостатки подхода
Себестоимость продаж по данным отчета о финансовых результатах	Имеется четкая логика в соотнесении отдельного вида затрат с общим объемом затрат, можно развить анализ и проследить изменение структуры себестоимости между периодами или несколькими участниками в объединении бизнеса	<p>1. В числителе дроби можно учесть только налоги, прямо относимые на себестоимость (т.е. данный коэффициент нельзя принять за интегральный показатель налоговой нагрузки)</p> <p>2. Показатель испытывает влияние выбранных способов ведения учета, влияющих на состав затрат в незавершенном производстве</p>
Маржинальная прибыль	Если модифицировать подход и рассматривать налоговые расходы как переменные или постоянные издержки, то можно определить влияние налоговых обязательств на точку безубыточности	Без модификации такой подход ограниченно применим ввиду возможного включения налоговых обязательств как в переменные расходы (например, НДС), так и в постоянные расходы (например, налог на имущество организаций), числитель и знаменатель дроби окажутся несопоставимы
Прибыль от продаж товаров (работ, услуг), прибыль (убыток) до налогообложения, чистая прибыль (убыток)	-	<p>1. На формирование данных показателей прибыли влияют не все из установленных законодательством РФ налоги (следовательно, показатель не может быть выбран в качестве интегрального)</p> <p>2. Не учитывается общая структура расходов, влияющих на тот или иной показатель прибыли (может быть сделан ошибочный вывод об увеличении тяжести налоговой нагрузки при снижении прибыли, обусловленном совсем иными, неналоговыми причинами)</p> <p>3. В исследовательской среде при предложении такой формулы расчета налоговой нагрузки ни разу не был поставлен вопрос о том, как интерпретировать результаты, если вместо прибыли был получен убыток</p>

Показатель финансового результата	Достоинства подхода	Недостатки подхода
<p>Вновь созданная стоимость<sup>5</sup>,</p> <p>добавленная стоимость [45],</p> <p>условная прибыль, представляющая собой расчетную прибыль, которую получило бы предприятие в условиях отсутствия налоговых платежей</p>	<p>В этом случае налоговая нагрузка не искажается за счет влияния изменения материальных затрат и амортизации, в отличие от традиционных показателей прибыли</p>	<p>1. Формирование данных показателей схоже с порядком формирования показателей прибыли, что предполагает и наличие аналогичных недостатков</p> <p>2. Показатели вновь созданной стоимости (ВСС) испытывает влияние установленных правил ведения учета. Например, в составе прочих доходов и расходов отражаются положительные и отрицательные курсовые разницы, которые не создают новой стоимости.</p> <p>3. Интерпретация соотношения суммы начисленных налоговых обязательств к условной прибыли неоднозначна (т.к. часть налогов может оставаться в составе затрат незавершенного производства), вместе с тем, интерес представляет анализ недополученной чистой прибыли вследствие обязанности уплаты налогов, сборов и иных обязательных платежей в абсолютном выражении.</p>

На нормативном уровне предложено несколько методик расчета интегральных показателей налоговой нагрузки, каждая из которых применяется в целях, определенных федеральными законами и иными нормативными документами.

Наиболее широко распространена методика ФНС России, в соответствии с которой налоговая нагрузка определяется как соотношение суммы уплаченных налогов к величине оборота (выручки) экономического субъекта [119]. Более поздняя методика расчета представлена в официальном сервисе ФНС России «Прозрачный бизнес. Налоговый калькулятор» [127] и отличается, прежде всего, учетом совокупных доходов (*Таблица 9*).

<sup>5</sup> Рассчитывается следующим образом:  $VCC = VP - M3 - Am + BnD - BnP$ , где: VP – выручка от реализации товаров (работ, услуг), M3 – сумма материальных затрат за исследуемый период, Am – начисленная в исследуемом периоде амортизация, BnD – внереализационные доходы (прочие доходы по данным отчета о финансовых результатах), BnP – внереализационные расходы (прочие расходы по данным отчета о финансовых результатах).

Таблица 9 – Сравнительная характеристика подходов к расчету налоговой нагрузки по методике ФНС России

Показатели	Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ [119]	Сервис «Прозрачный бизнес. Налоговый калькулятор» [127]
<i>Числитель дроби (сумма уплаченных налогов, сборов, страховых взносов):</i>		
Косвенные налоги (НДС и акцизы), взимаемые при ввозе товаров в РФ	–	–
НДФЛ	+	–
Страховые взносы <sup>6</sup>	–	–
Налог на прибыль организаций с дивидендов	+	–
Иные налоги и сборы, поименованные в НК РФ (без учета госпошлин)	+	+
<i>Знаменатель дроби (сумма полученных доходов):</i>		
Выручка от продаж	+	+
Доходы от участия в других организациях	–	–
Проценты к получению	–	+
Прочие доходы	–	+
<i>Иные отличительные признаки:</i>		
Область применения	Для всех налогоплательщиков	Только для налогоплательщиков, применяющих общую систему налогообложения
Детализация по кодам ОКВЭД	–	+
Детализация по масштабам деятельности	–	+
Цель расчета	Налоговый контроль	Налоговый контроль

Применение описанных выше методик Минфина и ФНС России ограничено применимы, поскольку не дают представления о действительном уровне налоговой нагрузки экономического субъекта.

1. Учитываются не все обязательные фискальные платежи.

1.1 Так, например, в расчете не учитывается НДС и акцизы, уплачиваемые при ввозе товаров в РФ, поскольку, согласно Письму Минфина России от 11.01.2017 N 03-01-15/208 [109], администратором данных налогов является ФТС России. В то же время, взимание косвенных налогов при импорте из стран ЕАЭС осуществляется налоговыми органами. Кроме того, налогоплательщики не отражают сумму уплаченного НДС при

<sup>6</sup> Фискальная нагрузка по страховым взносам рассчитывается отдельно, среднеотраслевые показатели приводятся в приложении к Приказу ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@.

импорте в налоговой декларации по НДС, но отражают сумму НДС к вычету по импортным операциям (если соблюдаются условия для принятия к вычету НДС, уплаченного при ввозе товара). В связи с этим налоговая нагрузка экономического субъекта оказывается искусственно заниженной, в том числе может быть отрицательной. В действительности, в этом случае налоговая нагрузка по НДС по операциям ввоза товаров равна нулю.

1.2 Не учитываются платежи по НДФЛ. Результаты многочисленных научных исследований показали, что несмотря на то, что, уплачивая НДФЛ, экономический субъект исполняет обязанность налогового агента, происходит отвлечение средств из оборота самого экономического субъекта [85]. Кроме того, вследствие сложившегося соотношения спроса и предложения на рынке труда, нагрузка по НДФЛ перелagается, как правило на работодателя [56].

2. Учитывается сумму уплаченных, а не начисленных налогов, сборов и иных обязательных платежей. Это приводит:

– к несопоставимости показателей числителя и знаменателя дроби, поскольку в числителе используется показатель, рассчитанный кассовым методом, а в знаменателе – показатель (доходы), рассчитанный по методу начисления;

– к тому, что налоговая задолженность не рассматривается как составная часть налоговой нагрузки, хотя фактически ею является.

Фактическое значение налоговой нагрузки, рассчитанное по данной методике, может быть существенно меньше среднеотраслевого уровня ввиду формальных причин, например, неспособности погашать своевременно налоговые обязательства в полном объеме и накапливания задолженности. Таким образом, чем хуже финансовое положение экономического субъекта и чем больше, в связи с этим, просроченная задолженность по уплате налогов, тем ниже будут показатели налоговой нагрузки. И, следовательно, чем хуже финансовое положение предприятий определенной отрасли, тем ниже будут значения среднеотраслевой налоговой нагрузки, несмотря на большой объем непогашенной налоговой задолженности.

Основное назначение описанного подхода к расчету налоговой нагрузки для налоговых органов заключается в осуществлении функции налогового контроля, а для самих экономических субъектов-налогоплательщиков – в оценке собственных налоговых рисков, и, прежде всего, рисков назначения выездной налоговой проверки.



Экономический смысл показателей, рассчитанных по методике ФНС России, состоит в том, что они отражают уровень уплаченных налогов, сборов и иных обязательных платежей относительно масштабов деятельности<sup>7</sup> экономического субъекта.

Применяется ФНС России и другая методика расчета налоговой нагрузки, что еще раз подтверждает отсутствие у ФНС России единого подхода [113]. Для оценки эффективности налогового контроля в форме налогового мониторинга налоговую нагрузку предлагается рассчитывать по формуле:

$$НН = \frac{Н}{ПрНО} \times 100 \% \quad (1)$$

где: НН – налоговая нагрузка, %; Н – сумма начисленных налогов и сборов (по данным карточки расчетов с бюджетом (КРСБ) налогоплательщика); ПрНО – прибыль до налогообложения по данным отчета о финансовых результатах.

Помимо налоговой нагрузки, согласно указанному письму, рассчитывается средняя эффективная ставка по налогу на прибыль, определяются расходы на соблюдение требований законодательства о налогах и сборах. Анализ показателей, представленных в приложении к письму, показывает, что под расходами на соблюдение налогового законодательства ФНС России понимается сумма пеней и штрафов. Сами же налогоплательщики вкладывают в данное понятие гораздо более широкий перечень расходов, в частности, расходы на организацию ведения налогового учета [155].

Интерес представляет и другой подход к расчету налоговой нагрузки, изложенный в Письме Минфина РФ от 13.08.1996 N 04-01-15 [114]. В соответствии с указанным документом налоговая нагрузка (налоговое бремя) рассчитывается по формуле:

$$НН = \frac{Н}{Д} \quad (2)$$

где: НН – налоговая нагрузка по налогам и сборам; Н – сумма всех начисленных налогов и налоговых сборов, в том числе и во внебюджетные фонды; Д – сумма выручки от реализации продукции (работ, услуг) с НДС, а также сумма выручки от реализации

---

<sup>7</sup> Масштаб деятельности в данном случае определяется по показателю выручки или совокупных доходов экономического субъекта (аналогично ст. 4 Федерального закона от 24.07.2007 N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»).

продукции (работ, услуг), основных фондов, иного имущества и выручки от аренды с НДС.

Отличительной особенностью методики является соотнесение суммы начисленных к уплате налогов, сборов и страховых взносов к величине доходов с НДС. Следует заметить, что рассматриваемый подход появился значительно раньше и был направлен на действительное изучение налоговой нагрузки экономических субъектов, а не на реализацию функций налогового контроля. В этой связи, можно наблюдать, насколько сильно отличается расчетная формула (2).

Похожий подход к расчету налоговой нагрузки изложен в Методике расчета величины совокупной налоговой нагрузки на день начала финансирования резидентом Особой экономической зоны в Калининградской области инвестиционного проекта [118; 120]. Для расчета совокупной налоговой нагрузки в данном случае используется следующая формула:

$$СНН = \frac{СНиС}{ВП} \quad (3)$$

где: СНН – величина совокупной налоговой нагрузки; СНиС – сумма начисленных налогов и сборов, за исключением сумм акцизов и налога на добавленную стоимость, взносов в ПФ РФ; ВП – выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг.

Инвестору ОЭЗ предоставляется гарантия сохранения налоговой нагрузки на первоначальном уровне. Похожие гарантии предоставляются инвесторам на основании других федеральных законов [116; 117].

В заключение следует отметить еще одну методику определения доли уплаченных налогов. Согласно Методическим рекомендациям Банка России от 21.07.2017 №18-МР [98], клиент, осуществляющий операции, отвечающие признакам транзитных, демонстрирует незначительную долю уплаты налогов и других обязательных платежей в дебетовом обороте по расчетному счету, не сопоставимую с масштабами детальности. Для выявления таких клиентов установлено предельное значение в размере 0,9 % дебетового оборота<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Письмом Банка России от 26.11.2020 N ИН-014-12/165 рекомендовано скорректировать размер показателя уплачиваемых налогов за I - IV кварталы 2020 года с 0,9 % до 0,5 % в отношении клиентов, занятых в наиболее пострадавших отраслях экономики.

$$D_{\text{УН}} = \frac{\text{УН}}{\text{ДО}} \quad (4)$$

где:  $D_{\text{УН}}$  – доля уплаченных налогов и других обязательных платежей в дебетовом обороте по счету; УН – размер уплачиваемых с банковских счетов налогов и других обязательных платежей в бюджетную систему РФ; ДО – дебетовый оборот по счету в банке (расходные операции).

Многообразие подходов к расчету налоговой нагрузки на нормативном уровне обусловлено, как показал анализ, разнообразием целей, определенных конкретными нормативными документами, а рассчитываемые показатели не всегда отражают действительный уровень налоговой нагрузки.

После расчета интегральных относительных показателей налоговой нагрузки производится расчет частных относительных показателей налоговой нагрузки. В числе частных показателей наиболее информативными считают показатели, вычисленные по источникам возмещения. Так, Т.К. Островенко группирует налоги по источникам покрытия следующим образом:

- 1) налоговые издержки, относимые на счета реализации (соотносятся с объемом продаж);
- 2) налоговые издержки, отнесенные на затраты (соотносятся с себестоимостью продаж);
- 3) налоговые издержки, отнесенные на финансовые результаты (соотносятся с валовой прибылью, или прибылью до налогообложения);
- 4) налоговые издержки, относимые на чистую прибыль (соотносятся с чистой (нераспределенной) прибылью) [126].

Дискуссионным является вопрос относительно состава налогов, сборов и иных обязательных платежей, которые необходимо учитывать при расчете налоговой нагрузки. В частности, исследователи по-разному подходят к пониманию налоговой нагрузки по косвенным налогам, по налогам, уплачиваемым во исполнение обязанности налогового агента, а также прочим платежам, имеющим все признаки налога, но формально закрепленным вне рамок налогового кодекса РФ (Таблица 10).

Таблица 10 – Анализ состава налогов, сборов, страховых взносов и иных обязательных платежей, учитываемых при расчете налоговой нагрузки экономических субъектов: дискуссионные вопросы

Налоги и иные обязательные платежи	Подходы	Методики*
НДФЛ	Учитывается	Методика Минфина России [114], Н.В. Бондарчук [42]
	Не учитывается	В методике, предложенной РСПП, НДФЛ не учитывается в расчетах [128], в подходе ФНС России [119] относительно данного вопроса нет единства.
	Учитывается с оговоркой	Учитывается только в случаях, когда налоговая нагрузка исчисляется на основе данных о движении денежных потоков [85]
Косвенные налоги (НДС и акцизы)	Учитываются	Методики Минфина России [114], Н.В. Бондарчук [42], А.С. Бородиной [44], Г.В. Девликамовой [62]. Согласно подходу Е.А. Самсонова, косвенные налоги лишь опосредованно влияют на прибыль и эффективность деятельности организации, однако воздействуют на чистый денежный поток [141].
	Не учитываются	Косвенные налоги, уплачиваемы при импорте товаров, не включаются в расчет налоговой нагрузки по методике ФНС России [119]. В научной литературе отсутствуют методики, которые бы полностью исключали из расчета косвенные налоги, или признавали бы их однозначно налогами покупателей, а не продавцов.
	Учитываются, скорректированные с учетом эластичности	Степень перелагаемости налоговой нагрузки по косвенным налогам на продавца или покупателя зависит от соотношения спроса и предложения [85].
Страховые взносы	Учитывается	Методики Н.В. Бондарчук [42], А.С. Бородиной [44], И.А. Коростелкиной [85]
	Не учитывается	Методика Минфина России [114]
	Нагрузка рассчитывается обособленно	Методикой ФНС России предусмотрен обособленный расчет фискальной нагрузки по страховым взносам [119]

Налоги и иные обязательные платежи	Подходы	Методики*
Прочие обязательные платежи, формально закрепленные вне рамок налогового кодекса, но, по мнению исследователей, имеющие характер налоговых платежей	Учитываются	<p>Закрытый перечень таких платежей не определен, но ряд методик учитывает некоторые из них.</p> <p>Методика РСПП предлагает учитывать страховые премии на обязательное страхование опасных производственных объектов [128].</p> <p>Г.А. Нуртдинова, анализируя налоговую нагрузку нефтегазовой отрасли, учитывает в том числе и экспортные пошлины [105].</p> <p>А.С. Бородина и Г.В. Девликамова также включают в обязательные платежи налогового характера таможенные пошлины, уплачиваемые хозяйствующим субъектом [44; 62].</p> <p>В состав прочих платежей налогового характера, которые необходимо учитывать в расчетах, И.А. Коростелкина включает начисленные пени и штрафы за нарушение налогового законодательства [85].</p> <p>В методиках ОЭСР и МВФ могут по-разному учитываться таможенные пошлины, налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами, взносы на обязательное социальное страхование [124].</p>
	Не учитываются	Официальные методики ФНС России не учитывают прочие обязательные платежи, закрепленные вне Налогового кодекса РФ.

\*в таблице представлен не исчерпывающий перечень методик и авторов, придерживающихся сходных подходов относительно включения некоторых обязательных платежей в расчет налоговой нагрузки экономических субъектов

Таким образом, единство в подходах авторов к учету в составе налоговой нагрузки отдельных видов обязательных платежей отсутствует. Наиболее грамотным подходом может стать принятие решения самими экономическими субъектами относительно тех или иных платежей в состав налоговой нагрузки.

Именно это наблюдается в практике составления финансовой отчетности холдинговых структур. Так, ПАО «Лукойл» рассматривает в составе налоговых обязательств экспортные пошлины, а группа «Соллерс» - утилизационный сбор<sup>9</sup>.

Наиболее дискуссионным является вопрос учета иных обязательных платежей. В исследовательской и профессиональной среде их называют «неналоговыми», «квазиналоговыми», «парафискальными» платежами. При этом ключевым, а иногда и единственным, отличием данных платежей от налоговых является нормативное

<sup>9</sup> Консолидированная финансовая отчетность раскрыта указанными группами на официальном сайте раскрытия информации «Интерфакс».

регулирование, осуществляемое другими федеральными законами. Судья КС РФ А.Л. Кононов, выражая особое мнение к Определению КС РФ от 08.04.2004 № 133-О, со ссылкой на С.Д. Шаталова отмечает следующее: задача корректного законодательного определения налога, равно как и сбора, по-прежнему остается нерешенной, поскольку указанные формальные признаки во многих случаях не позволяют различить налоги, сборы и, что самое главное, - некие иные обязательные платежи<sup>10</sup>.

Автором также была предпринята попытка разграничения обязательных платежей, которые необходимо учитывать при расчете налоговой нагрузки, общей фискальной нагрузки и нагрузки по прочим обязательным платежам [56; 57].

В целом же, следует отметить, что для экономических субъектов важно понимание действительного уровня нагрузки на бизнес, не зависимо от того, каким документов закреплены те или иные обязательные платежи, и, в ряде случаев, куда они уплачиваются. В сущности, экономические субъекты стремятся получить ответ на вопрос «насколько дорого обходится бизнесу пребывание в той или иной юрисдикции».

Для оценки влияния сформированной налоговой нагрузки на финансово-хозяйственную деятельность экономических субъектов оценивают изменение показателей ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости [77] и рентабельности предприятия [93; 141]. Связь показателей налоговой нагрузки и рентабельности учитывается и в официальных подходах ФНС России при планировании мероприятий налогового контроля [119]. Результаты научных исследований подтверждают необходимость учета налоговой нагрузки при рассмотрении путей стимулирования инвестиционной активности и показателей эффективности инвестиционных проектов [47; 70].

Вопросам финансового анализа и контроллинга в бизнес-объединениях посвящено большое количество научных исследований [9; 35; 37; 39; 48; 51; 52; 55; 81; 94; 100], аспекты налогового анализа освещены в работах В.В. Комкова [80], Е.Б. Кожевникова, О.П. Осадчей [78], Лапаевой Л.Н., Лапаевой А.В. [90; 143], Латышевой К.В., Юрьевой Л.В [92;163].

В исследовании В.В. Комкова [80] развита концепция единого налогоплательщика, однако затронут лишь один аспект анализа налоговой нагрузки - предложена методика

---

<sup>10</sup> См. комментарии С.Д. Шаталова к ст. 8 Налогового кодекса РФ.

сравнительного анализа функционирования холдингов на разных режимах налогообложения по налогу на прибыль.

В работах Латышевой К.В., Юрьевой Л.В освещены вопросы трансфертного ценообразования, в частности использования трансфертных цен как механизма налоговой оптимизации с одновременным контролем возникающих налоговых рисков [92; 163].

Методика оценки налоговой нагрузки холдинга ОАО «РЖД», предложенная Лапаевой Л.Н., Лапаевой А.В. [143], предполагает расчет системы показателей налоговой нагрузки по трем уровням: 1) головной компании и дочерних и зависимых обществ; 2) региональных дирекций головной компании и филиалов дочерних и зависимых обществ; 3) производственных единиц региональных дирекций и структурных подразделений филиалов дочерних и зависимых обществ. При этом используются интегральные и частные относительные показатели, ранее рассмотренные в настоящей работе (*Рисунок 6*).

Данный подход, по мнению автора, ограниченно применим в сложных бизнес-структурах при отсутствии учета показателей по центрам ответственности, поскольку расчет налоговой нагрузки производственных единиц региональных дирекций и структурных подразделений филиалов, т.е. подразделений, не выделенных на самостоятельный баланс, не всегда может быть произведен с достаточной степенью точности: необходимо решить вопрос о выборе базы распределения налоговых платежей между структурными подразделениями. Отдельную сложность могут составить зависимые общества, в капитале которых, согласно действующему законодательству, организация участвует более, чем на 25 %, но при этом не имеет преобладающего участия. По таким обществам получение информации для анализа налоговой нагрузки в оперативном режиме и нужной степени детализации не всегда возможно, кроме того, отсутствует целесообразность таких действий ввиду ограниченных возможностей влияния на деятельность зависимых обществ и, следовательно, на уровень налоговой нагрузки. Однако, в целом, можно согласиться с тем, что уровень налоговой нагрузки зависимого общества представляет интерес для организации-участника, поскольку от этого зависит уровень возможных к получению дивидендов.

Е.Б. Кожевниковым, О.П. Осадчей предложена формула интегрального относительного показателя налоговой нагрузки, который рассчитывается как отношение общей суммы налоговых обязательств к добавленной стоимости всех предприятий

бизнес-группы [78]. Данный подход может быть уточнен в части исключения влияния внутригрупповых оборотов на показатели добавленной стоимости участников.

Немногочисленные исследования в области анализа налоговой нагрузки бизнес-объединений основываются на тех же методических подходах, что и анализ налоговой нагрузки отдельных экономических субъектов. Недостаточно исследованы особенности формирования и изменения показателей налоговой нагрузки экономических субъектов, входящих в объединение, а также вопрос определения состава налогов, сборов и иных обязательных платежей, подлежащих учету при анализе налоговой нагрузки. Функционирование бизнеса в форме объединения повышает актуальность данного вопроса, поскольку некоторые обязательные платежи, признаваемые налогами в одной налоговой юрисдикции, могут не рассматриваться как налоги в другой налоговой юрисдикции.

Таким образом, по мнению автора, методические подходы к внутрихозяйственному анализу налоговой нагрузки требуют развития, в том числе с учетом неисследованных особенностей бизнес-объединений.

## **Выводы по главе 1**

*1. В части ведения учета налоговых расходов, их анализа и контроля, учетные и аналитические функции в организации тесно переплетаются, что определяет важность интеграции внутрихозяйственного анализа налоговой нагрузки в учетно-аналитическую систему организации.*

*Во-первых, бухгалтерская служба организации не может быть исключена из процесса анализа налоговой нагрузки. Конечное управленческое решение по вопросам, связанным с налогообложением, не может быть принято без учета профессионального суждения бухгалтера. Вышеизложенное находит прямое отражение в профессиональном стандарте «Бухгалтер», в соответствии с которым одной из трудовых функций главного бухгалтера является налоговое планирование.*

*Во-вторых, нормативными документами в области бухгалтерского учета (МСФО (IAS) 37, Разъяснение КРМФО (IFRIC) 23, ПБУ 8/2010) предусматривается отражение в бухгалтерской (финансовой) отчетности оценочных и условных обязательств, связанных с интерпретацией неопределенных сфер налогового учета, что не может*



*производиться в отрыве от анализа налоговых рисков организации. Управленческие решения в части снижения собственной налоговой нагрузки организации тесно связаны с непрерывным внутренним контролем полноты, правильности исчисления и уплаты налогов, оценкой налоговой политики организации и ее надлежащим соблюдением соответствующими исполнителями.*

*Таким образом, внутрихозяйственный анализ налоговой нагрузки представляет собой центральный этап налогового анализа, выступающий поставщиком информации для систем бухгалтерского учета и налогового контроля в организации, а также для принятия управленческих решений*

*2. С учетом анализа существующих теоретических подходов к пониманию налоговой нагрузки и ее места в системе налогового анализа, в настоящем разделе работы уточнено определение термина «налоговая нагрузка» и предложено определение термина «система показателей налоговой нагрузки».*

*Налоговая нагрузка – это комплексная (количественная, качественная) экономическая характеристика влияния уплачиваемых налогов, сборов и иных обязательных платежей на хозяйственную деятельность экономических субъектов и их объединений, отражающая результаты воздействия налоговых систем на экономические субъекты и их объединения, в том числе вследствие принимаемых ими управленческих решений.*

*Система показателей налоговой нагрузки - это система количественных и качественных, абсолютных и относительных экономических показателей, характеризующих степень воздействия уплачиваемых налогов, сборов и иных обязательных платежей на хозяйственную деятельность экономических субъектов и их объединений, включая их финансовое положение и результаты финансово-хозяйственной деятельности, и отражающих результаты воздействия налоговых систем на экономические субъекты или их объединения, в том числе вследствие принимаемых ими управленческих решений.*

*Предлагаемые определения вносят следующие уточнения в понимание налоговой нагрузки, как экономической категории.*

*1) Представленные определения подчеркивают, что на микроуровне необходимо рассматривать налоговую нагрузку не только для отдельных экономических субъектов, но и бизнес-объединений.*

*Глобальная тенденция на укрупнение бизнес-структур и их особенности требуют развития методических подходов к расчету и анализу налоговой нагрузки и, следовательно, уточнения понятийного аппарата (что продемонстрировано в разделе 2.1 диссертации на примере Пермского края).*

*2) Предложенные определения указывают на то, что сложившийся уровень налоговой нагрузки, помимо внешних объективных причин, является результатом управленческих решений самих экономических субъектов.*

*3) Определения учитывают отличительные особенности экономических субъектов, являющихся участниками бизнес-объединений, а также особенности бизнес-объединений в целом:*

*- бизнес-объединения могут испытывать влияние нескольких международных или региональных налоговых систем в отдельности или совокупности;*

*- бизнес-объединения могут рассматриваться как консолидированный налогоплательщик или как группа взаимосвязанных налогоплательщиков в зависимости от особенностей национального законодательства о налогах и сборах;*

*- отдельные экономические субъекты, входящие в бизнес-объединения, не самостоятельны в принятии управленческих решений, поэтому их налоговая нагрузка отражает действие не только объективных, но и субъективных факторов – управленческих решений, принимаемых на основе субъективного мнения руководства материнской компании или конечного бенефициара о структуре объединения, внутригрупповых операциях и др.*

*4) Сформулированные определения исключают возможность трактовки налоговой нагрузки через порядок ее расчета.*

*Такой подход обуславливается следующими обстоятельствами. Во-первых, современная наука рассматривает ряд показателей, характеризующих разные аспекты влияния налогообложения на деятельность экономического субъекта, в совокупности предоставляющих комплексную (количественную, качественную) характеристику. Расчет же одного интегрального показателя (в методике ФНС и правоприменении) сужает ее понимание, как экономической категории. Во-вторых, в бизнес-объединениях показатели налоговой нагрузки отдельных субъектов искажаются. Так, например, нередкой является ситуация, когда уровень налоговой нагрузки, рассчитанной как доля изъятия государством валовых доходов бизнеса, превышает 100 %, что не реалистично!*

*Однако и такое встречается в тех случаях, когда налоги уплачивает один из субъектов бизнес-объединения за счет займов, полученных от другого.*

*3. Установлено, что цели и задачи анализа налоговой нагрузки определяются субъектами анализа и зависят от предмета исследования. Проведенный анализ показал, что основными целями расчета и анализа налоговой нагрузки могут являться как реализация функций налогового контроля (со стороны налоговых органов), так и поиск возможностей снижения налоговой нагрузки (с позиции экономических субъектов). Это означает, что в интерпретации одного и того же показателя наблюдается некоторый дуализм. По этой причине применение единой методики расчета и анализа налоговой нагрузки для целей налогового контроля и для целей экономического анализа нецелесообразно. Вместе с тем, возможно развитие и максимальное сближение данных методик.*

*4. Анализ налоговой нагрузки экономических субъектов находится на стыке двух направлений экономического анализа (финансового и налогового) и играет важную роль в информационной поддержке принятия управленческих решений.*

*5. Важной задачей анализа налоговой нагрузки является выявление возможностей ее оптимизации. Можно выделить три этапа в развитии взглядов ученых-экономистов на границы допустимой налоговой оптимизации:*

*Начало XX в.: приоритет формы над содержанием. Если налогоплательщики могут подумать о каком-либо варианте исполнения сделки, который прямо не запрещен законом, то в этом случае нельзя говорить об обмане или об умышленном незаконном уклонении от уплаты налогов.*

*1940-1990 гг.: приоритет содержания над формой. Уход от налогов посредством использования пробелов в законодательстве рассматривается как его ненадлежащее использование, оценивается бюджетный эффект от таких действий, предлагаются мероприятия по их устранению.*

*1990-е – н.в.: приоритет содержания над формой, анализ этичности применения способов снижения налоговой нагрузки зарождается понятие "налоговая этика". Если налогоплательщик применяет закон не так, как имел ввиду законодатель, то он поступает законно, но не этично.*

*Однако спустя более, чем 90 лет научных исследований, границы налоговой оптимизации по-прежнему определяются по-разному. Сложность составляет быстро*

*изменяющаяся судебная практика: те операции, которые не оспаривались раньше, могут оспариваться в будущем.*

*Многогранность и неоднозначность этого вопроса находит свое отражение и в международных правилах ведения бухгалтерского учета. Согласно МСФО, неопределенность при отражении налогов возникает, когда организация применяет какой-либо подход к отражению налогов и при этом существует неопределенность относительно того, признает ли налоговый орган его правомерным.*

*6. С учетом исторического контекста развития взглядов на способы снижения налоговой нагрузки, под налоговой оптимизацией (оптимизацией налоговой нагрузки) следует понимать комплекс мероприятий для управления налоговой нагрузкой экономических субъектов или их объединений, включающий применение предусмотренных законодательством налоговых льгот и освобождений, специальных режимов налогообложения, способов ведения бухгалтерского и налогового учета и иных законных способов.*

*7. Ввиду тесной связи налоговой оптимизации и рисков интерпретации налогового законодательства одним из обязательных этапов в ходе анализа налоговой нагрузки должен быть этап анализа налоговых рисков.*

*8. Проведенный анализ подходов к порядку расчета налоговой нагрузки экономических субъектов позволил сделать следующие выводы.*

*В научной среде методические основы расчета и анализа налоговой нагрузки проработаны достаточно глубоко. В зависимости от целей анализа используются один или несколько абсолютных и относительных показателей, экономический смысл которых понятен. В нормативной среде, напротив, представлены полярные взгляды на порядок расчета налоговой нагрузки, подходы различаются даже внутри одного министерства или ведомства.*

*Немногочисленные исследования в области анализа налоговой нагрузки бизнес-объединений основываются на тех же методических подходах, что и анализ налоговой нагрузки отдельных экономических субъектов. Недостаточно исследованы особенности формирования и изменения показателей налоговой нагрузки экономических субъектов, входящих в объединение, а также вопрос определения состава налогов, сборов и иных обязательных платежей, подлежащих учету при анализе налоговой нагрузки. Функционирование бизнеса в форме объединения повышает актуальность данного*

*вопроса, поскольку некоторые обязательные платежи, признаваемые налогами в одной налоговой юрисдикции, могут не рассматриваться как налоги в другой налоговой юрисдикции.*

*Таким образом, по мнению автора, вопросы расчета и анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединениях проработаны недостаточно, а предложенные методические подходы требуют уточнения и развития.*

## **ГЛАВА 2. АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В БИЗНЕС-ОБЪЕДИНЕНИЯХ: ТРАДИЦИОННЫЙ ПОДХОД**

### **2.1. Бизнес-объединение: понятие, содержание в международных стандартах финансовой отчетности, международных стандартах аудита, для целей налогового анализа и контроля**

В современном мире бизнес-объединения начинают играть все большую роль [30; 33]. Все чаще бизнес, в том числе малый и средний бизнес, находит объективные причины для функционирования в форме объединения (группы).

В ряде отраслей экономики России объединение экономических субъектов поддерживается и активно стимулируется государством.

Так, согласно паспорту национального проекта «Международная кооперация и экспорт», к 31 декабря 2024 г. поставлена цель сформировать эффективную систему разделения труда и производственной кооперации в рамках Евразийского экономического союза в целях увеличения объема торговли между государствами - членами Союза не менее чем в полтора раза и обеспечения роста объема накопленных взаимных инвестиций в полтора раза [131].

Финансирование развития сельской кооперации предусмотрено федеральным бюджетом на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов, при этом ежегодно объем финансирования планируется увеличивать на 9-13 % [115]. Государственная поддержка бизнес-объединений в отрасли сельского хозяйства также гарантируется физическим и юридическим лицам Федеральным законом от 08.12.1995 N 193-ФЗ (с изм. и доп.) «О сельскохозяйственной кооперации».

Поддерживается государством и совместная инвестиционная деятельность на основании Федерального закона от 28.11.2011 N 335-ФЗ (с изм. и доп.) «Об инвестиционном товариществе», целью которого является создание правовых условий для привлечения инвестиций в экономику Российской Федерации и реализации инвестиционных проектов.

Помимо представленных выше нормативно-правовых актов на государственном уровне кооперация признается в сфере выполнения государственного оборонного заказа

[110] имеются развитые механизмы объединения бизнесов, основанные на членстве в некоммерческих организациях (союзы, потребительские кооперативы и т.д.).

Некоторые налоговые преференции также доступны исключительно объединениям экономических субъектов.

1. С 2012 г. действует<sup>11</sup> институт консолидированных групп налогоплательщиков (КГН), представляющих собой добровольное объединение организаций, создаваемое для уплаты налога на прибыль организаций с общего финансового результата группы.

2. Льготный режим налогообложения предусматривается для холдинговых структур – участников специальных административных районов (САР). При смене иностранной организацией налоговой юрисдикции на российскую и получении статуса международной холдинговой компании (МХК) в рамках Налогового кодекса РФ ей предоставляются льготы по налогу на прибыль организаций.

Следует заметить, что вышеописанные преференции в настоящее время доступны только крупному бизнесу. Соответствующие ограничительные критерии предусмотрены действующим законодательством, а ожидаемые требования по инвестициям и найму персонала в САР выполнимы только крупным бизнесом. По оценкам PricewaterhouseCoopers, наиболее вероятные кандидаты на регистрацию в российских САР – иностранные проекты российских нефтегазовых холдингов [59].

Итак, ведение деятельности в форме объединений – явление широко распространенное и отнюдь не новое. В то же время начале 2000-х из российского законодательства был исключен термин «финансово-промышленная группа», а предложенный в 2003 г. проект закона «О холдингах» так и не был принят со ссылкой на избыточность регулирования и наличие в проекте закона исключительно декларативных норм [55]. Несмотря на это, действующей редакцией Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД, ред. 2) для объединений экономических субъектов предусмотрены соответствующие виды деятельности:

– 64.20 Деятельность холдинговых компаний (т.е. подразделений, владеющих активами (контрольным пакетом акций) группы дочерних корпораций с целью контроля и управления ими);

---

<sup>11</sup> Ликвидация института КГН с 2023 г. обусловлена его существенными недостатками с точки зрения бюджета, прежде всего речь идет о выпадающих доходах региональных бюджетов [164].

- 70.10.1 Деятельность по управлению финансово-промышленными группами;
- 70.10.2 Деятельность по управлению холдинг-компаниями.

Однако в настоящее время, несмотря на повсеместную распространенность бизнес-объединений, поддержку определенных отраслей и налоговые преференции, малый и средний бизнес в России, напротив стремится не раскрывать информацию о деятельности в форме объединения. Основной причиной, вероятно, является высокий уровень налоговых рисков в части признания принятых группой управленческих решений «искусственным дроблением бизнеса» с единственной целью экономии на налогах.

И действительно, ряд принимаемых управленческих решений контролирующие органы признают «формальными», когда речь идет о малом или среднем бизнесе, хотя в то же время, аналогичные решения принимаются крупными холдингами и не оспариваются контролирующими органами. Так, например, к признакам, свидетельствующим о согласованности действий участников схем дробления бизнеса с целью ухода от исполнения налоговой обязанности, относят следующие признаки:

- участники схемы осуществляют аналогичный вид экономической деятельности;
- несение расходов участниками схемы друг за друга;
- фактическое управление деятельностью участников схемы одними лицами, подконтрольные лица лишены самостоятельности (общая бухгалтерия, административный персонал);
- использование общих ресурсов несколькими участниками и т.д. [112] .

Отмеченные признаки вполне могут быть обнаружены у крупных бизнес-структур с централизованным управлением и созданным общим центром обслуживания для ведения бухгалтерского учета.

По этой причине на сегодняшний день отсутствуют достоверные сведения о даже о статистических наблюдениях за такими группами. Органы государственной статистики не располагают сведениями о количестве экономических субъектов, которые работают как группа. В 2021 г. Росстат реализует пилотный проект по формированию информации об инвестициях в основной капитал по группам предприятий, однако информация о целях и сроках реализации проекта отсутствует. Не ясно и то, кто включен в выборку для наблюдения и по каким критериям производился отбор<sup>12</sup>. На уровне государства, таким

---

<sup>12</sup> Формы отчетов в рамках пилотного проекта и порядок их заполнения представлены на официальном сайте Росстата. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/113823> (дата обращения 10.05.2021)



образом, достоверно известно только о группах, составляющих и представляющих консолидированную финансовую отчетность по МСФО.

В то же время, анализ сведений из ЕГРЮЛ убедительно показывает, что достаточно часто, позиционируя себя как группа, организации не раскрывают информацию о структуре группы. Так, по состоянию на июль 2021 г. в Пермском крае зарегистрировано (без учета ликвидированных) 912 организаций, в официальном полном наименовании которых присутствует обозначение «группа». Из них 829 организаций (90,9 %) составляют индивидуальные организации, в числе учредителей которых присутствуют только физические лица, и которые за все время своего существования не учредили ни одно юридическое лицо и не владели долями акций в других организациях (Рисунок 7).

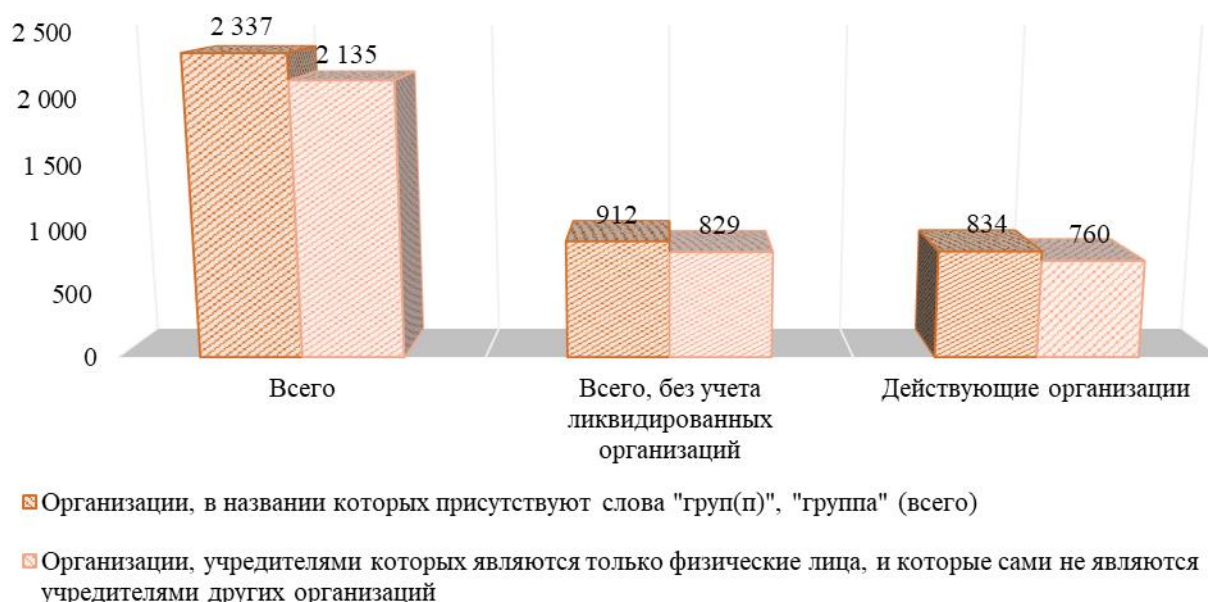


Рисунок 7 – Организации, зарегистрированные в Пермском крае, в названии которых присутствует обозначение «группа»: всего, в т.ч. организации, учредителями которых являются только физические лица, и которые сами не являются учредителями других организаций

Аналогичное соотношение наблюдается и по действующим организациям, т.е. организациям, которые не находятся в процедуре реорганизации, ликвидации или банкротства. 760 организаций из 834 действующих (91,1 %) имеет в числе учредителей только физических лиц, и за все время своего существования не учредила ни одно юридическое лицо и не владела долями акций в других организациях

При проведении исследования сделан ряд исключений для того, чтобы, применив наиболее строгий подход, подтвердить или опровергнуть гипотезу: в настоящее время на

открытом рынке функционирует достаточно большое количество бизнес-объединений, о структуре которых ничего не известно.

При формировании выборки не исследовались организации, в названиях которых не были расшифрованы аббревиатуры «ИГ», «КГ» и аналогичные, а также не рассматривались организации с указанием в официальном полном наименовании «производственное объединение». Кроме того, в выборку не включены организации с обозначением «группа», текущий юридический адрес которых находится за пределами Пермского края. Не включены в выборку и крупные холдинговые структуры, функционирующие на территории Пермского края (такие, как «Сибур», «Лукойл» и т.д.), и общеизвестные группы предприятий Пермского края, если в названиях их юридических лиц отсутствует обозначение «группа» (такие, как многопрофильный холдинг А.А. Репина<sup>13</sup>). Не рассматриваются зарегистрированные потребительские и производственные кооперативы, т.к. о своей деятельности в форме объединений они уже заявили официально.

Выборочно были проверены учредители, а также общедоступная информация на официальных сайтах организаций. По результатам проверки выявлено, что организации, указывающие слова «груп(п)» и «группа» в названиях, как правило, позиционируют себя как группа на официальных сайтах, но не раскрывают структуру объединения, а их учредители являются собственниками нескольких организаций и (или) зарегистрированы как индивидуальные предприниматели.

Итак, наиболее строгий подход к формированию выборки позволил выделить именно те организации, которые с наибольшей вероятностью входят в формальные или неформальные (т.е. без участия в капитале друг друга, без наличия управляющих компаний) бизнес-объединения. Результаты анализа подтверждают, что в настоящее время на открытом рынке действительно функционирует достаточно большое количество бизнес-объединений, о структуре которых ничего не известно.

Дальнейший анализ финансово-хозяйственной деятельности действующих организаций показал, что существенная доля выручки и чистой прибыли за 2020 год, а также большая часть среднесписочной численности работников также приходятся на организации, по которым следует предполагать функционирование в форме объединений,

---

<sup>13</sup> Официальный сайт холдинга Сатурн-Р, владельцем которого является публичная личность Репин А.А.: <https://saturn-r.ru/> (дата обращения: 26.07.2021)

но которые не раскрыли соответствующую информацию об этом при регистрации сведений в ЕГРЮЛ (Рисунок 8).

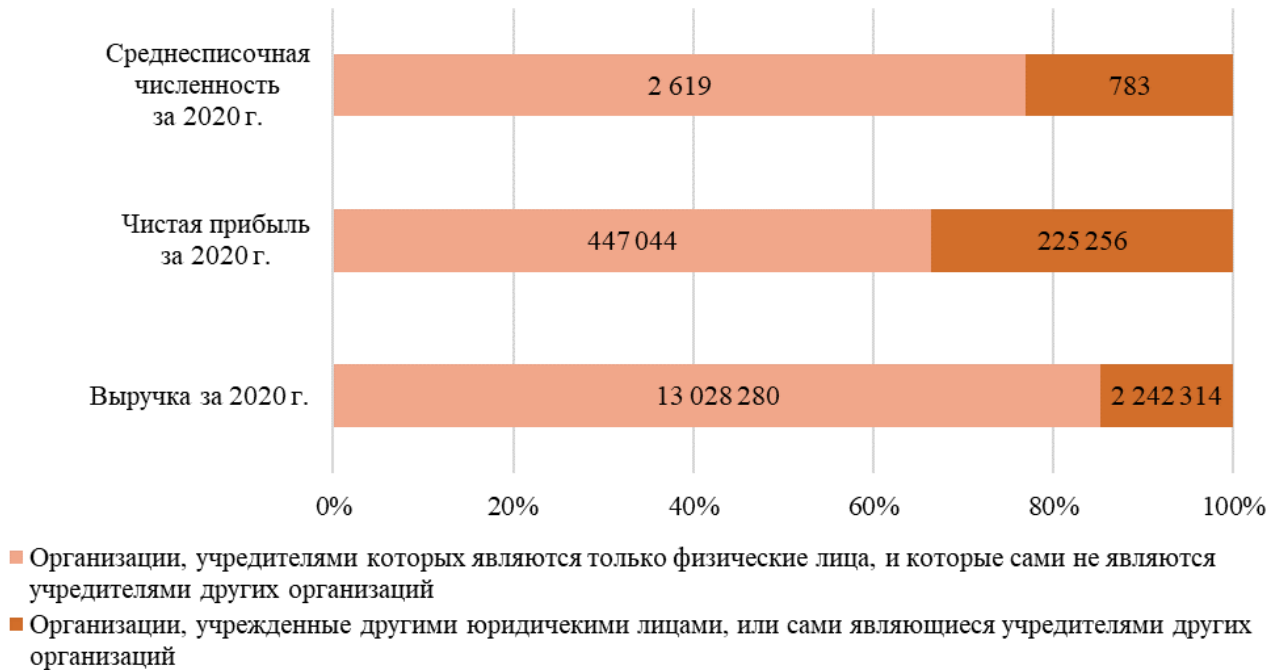


Рисунок 8 – Распределение действующих организаций, в названии которых присутствует обозначение «группа», в Пермском крае

Анализ показал, что организации, по которым следует предполагать функционирование в форме объединений, распределены по видам деятельности неравномерно. Несмотря на небольшое количество организаций с основными видами деятельности «консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления», «деятельность по управлению холдинг-компаниями», «деятельность холдинговых компаний» и «деятельность по управлению финансово-промышленными группами» (3 %), нельзя утверждать, что организации, заявившие другой основной вид деятельности, не являются группами. Так, например, АО «Инвестиционно-промышленная Группа «Трансстрой», ЗАО «Группа компаний Камнет», по данным ЕГРЮЛ, занимаются торговлей, а ООО «Группа Предприятий Уралмашстрой» - производством.

Распределение рассматриваемых действующих организаций, по которым следует предполагать функционирование в форме объединений, по видам экономической деятельности представлено ниже (Рисунок 9).

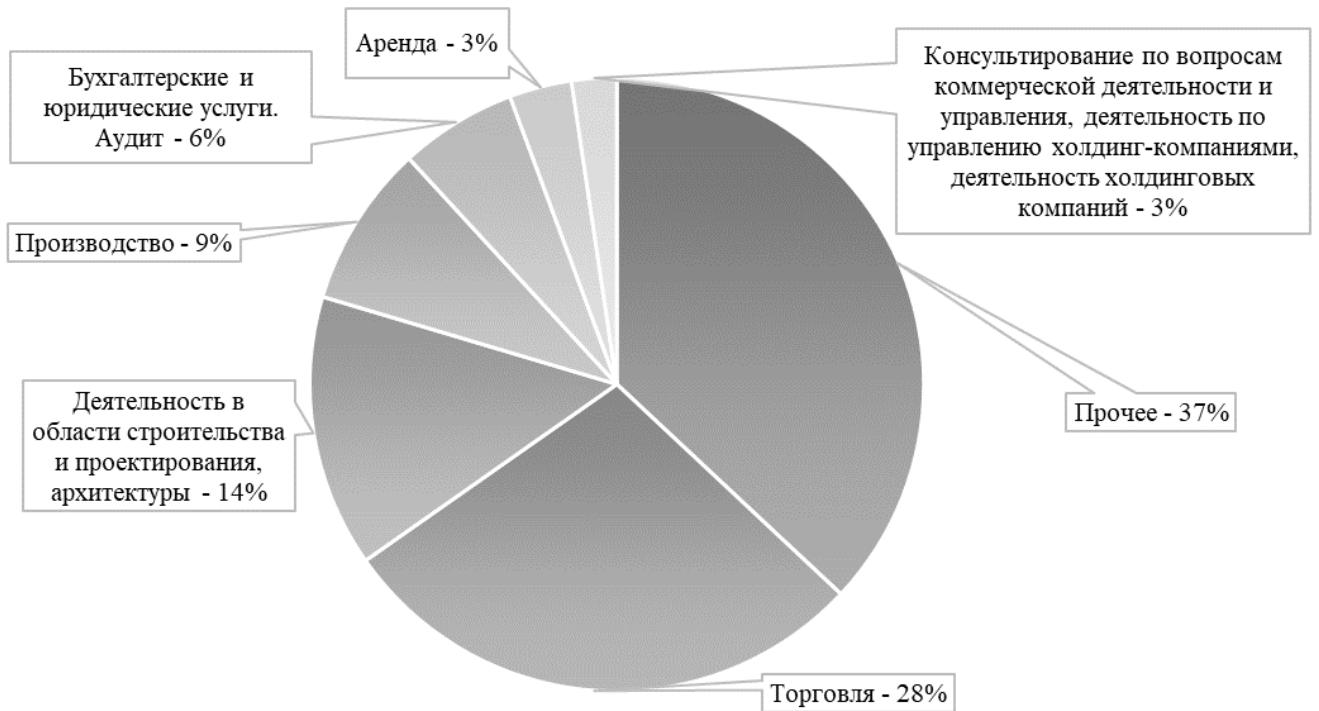


Рисунок 9 – Распределение действующих организаций, по которым следует предполагать функционирование в форме объединений, по видам экономической деятельности

Таким образом, гипотеза о том, что в настоящее время на открытом рынке функционирует достаточно большое количество бизнес-объединений, о структуре которых ничего не известно, подтверждается.

Для целей анализа налоговой нагрузки экономических субъектов необходимо, прежде всего, определить круг экономических субъектов, которые функционируют как бизнес-объединение, поскольку их внутригрупповые операции и совместная деятельность оказывают влияние на налоговую нагрузку объединения в целом. Однако, как показал проведенный анализ, для определения структуры объединения не всегда достаточно информации о юридических связях экономических субъектов. Более достоверно структура объединения может быть определена с учетом информации об экономических связях компаний.

Важно и то, что рассматриваемые объединения имеют различную структуру. По мнению С.Б. Авдашевой и др., говоря о бизнес-группах в России, авторы исследований на эту тему обычно имеют в виду несколько типов объединений:

– объединения холдингового типа, основанные на осуществлении контроля благодаря владению акциями или паями предприятий;

- объединения предприятий, в отношении которых контроль в действительности осуществляется из одного центра, при отсутствии акционерных или паевых механизмов;
- объединения предприятий, осуществляющие совместные проекты (в области исследований и инноваций, строительства объектов инфраструктуры и т.д.);
- группы независимых компаний, действующих на одном и том же рынке и объединенных общими интересами [88].

Существующие организационные формы объединений различаются по степени правовой и хозяйственной независимости, целям объединения, сферам деятельности. В научной среде выделяется несколько классификаций объединений предприятий.

Так, Х. Зайдель и Р. Теммен выделяют свободные объединения с полной самостоятельностью в рамках кооперации и тесные объединения с правовой самостоятельностью или зависимостью, частичной или полной хозяйственной зависимостью [125]. Классификация, предложенная В.М. Горбатовым, основывается на трех отличительных признаках: степень юридической самостоятельности, наличие производственной общности объединяемых компаний и степень объединения хозяйственной деятельности [54]. Джордж Р., Кабир Р. исследуют особенности бизнес-групп с позиции других параметров: размер группы, диверсификация внутри группы и структура долевой собственности. Особое внимание уделяется особенностям структуры собственности в бизнес-группах [7].

В описанных выше подходах авторов и авторских коллективов большое внимание уделяется юридической структуре объединения. Однако, как показал проведенный в настоящем параграфе анализ, юридические связи – это отнюдь не самая важная характеристика.

Аналогичной позиции придерживается ряд исследователей, полагая, что границы между всеми формами объединений экономических субъектов достаточно размыты, и на практике могут встречаться структуры, не оформленные как холдинг, финансово-промышленная группа или иное объединение, но в действительности являющиеся таковыми [41; 50; 53; 100; 140; 153].

Значимость экономических связей при определении структуры объединения поддерживается в авторском понятии Е.Э. Панова, основанном на нормах Инструкции Банка России от 03.02.2012 №139-И «Об обязательных нормативах банков». Ключевая характеристика группы связанных лиц, которую автор называет холдинговой

взаимосвязью, – это возможность распределять (перераспределять) денежные потоки на условиях, существенно отличающихся от среднерыночных [83].

М.А. Евневич определяет интегрированную бизнес-группу как объединение юридически самостоятельных, но зависящих друг от друга в хозяйственном отношении предприятий, основанное на связях значительной силы – предполагающих устойчивость группы за счет внутренней интеграции, и разного типа - имущественных, технологических и персональных, предполагающее наличие синергетического эффекта от объединения [64].

Действующее законодательство РФ содержит целый ряд определений различных типов объединений экономических субъектов (Приложение 2). При этом ни одно из представленных в российском законодательстве понятий не является тождественным и определяется конкретными целями нормативного акта.

Международные стандарты финансовой отчетности и международные стандарты аудита оперируют понятием «группа», вкладывая в него глубокий экономический смысл, основанный в том числе на таких категориях, как «собственность» и «право собственности» [152].

В соответствии с МСФО (IFRS) 10 [108], для определения контура консолидации следует использовать универсальный критерий контроля: инвестор обладает контролем над объектом инвестиций в том случае, если подвергается рискам, связанным с переменным доходом от участия в объекте инвестиций, или имеет право на получение такого дохода, а также возможность влиять на доход при помощи осуществления своих полномочий в отношении объекта инвестиций.

Исходя из этого, консолидированная группа - это экономическое объединение юридически самостоятельных организаций на основе приобретения большинства прав собственности или прав, обеспечивающих значительное влияние в дочерних и зависимых предприятиях, действующее как единая хозяйствующая единица и осуществляющее общую финансово-хозяйственную политику в целях получения прибыли и реализации инвестиционных проектов [132].

Однако есть и иные операции, совместно принимаемые управленческие решения, способные оказывать существенное влияние на изменение налоговой нагрузки сразу нескольких экономических субъектов, и которые необходимо рассматривать в комплексе (*Рисунок 10*).



Рисунок 10 – Обзор национальных (РСБУ) и международных стандартов (МСФО) по вопросам регулирования учетно-аналитической деятельности в бизнес-объединениях

МСА 600 определяет группу как совокупность компонентов, финансовая информация которых включена в финансовую отчетность группы. Согласно п. А2-А4 МСА 600, структура группы влияет на способ определения ее компонентов. В частности, группа может включать в себя: материнскую и дочерние компании; совместные предприятия или объекты инвестиций, учитываемые методами долевого участия или по первоначальной стоимости; головной офис и одно или несколько подразделений, филиалов; комбинацию тех и других [106].

При этом, согласно п. 5 МСФО 10, материнская компания (инвестор) должна обладать контролем над дочерними компаниями (объектами инвестиций). Контроль предполагается исключительно при одновременном соблюдении трех условий: инвестор обладает полномочиями в отношении объекта инвестиций; инвестор подвержен риску изменения доходов от участия в объекте инвестиций, или имеет право на получение таких

доходов; инвестор имеет возможность использовать свои полномочия в отношении объекта инвестиций для влияния на величину доходов инвестора.

Обычно наличие полномочий определяется наличием права голоса, т.е. долевым участием в капитале [91]. Однако в ряде случаев оценка полномочий, не обусловленных долевым участием, может быть затруднена: экономические связи присутствуют, юридические - отсутствуют. Именно это мы и наблюдали ранее в настоящем параграфе, анализируя организации Пермского края, по которым предполагается функционирование в виде объединения, при отсутствии формальных признаков такого объединения (*Рисунок 8, Рисунок 9*).

По этому поводу п. 11 МСФО 10 предусматривает следующее: полномочия могут являться результатом одного или нескольких соглашений. При этом стандарт рассматривает только один пример, когда соглашение может определять полномочия, достаточные для того, чтобы признать наличие контроля – это договор франчайзинга.

Однако можно привести и другой пример, когда соглашение между экономическими субъектами существует в явном виде – договор управления с управляющей организацией или индивидуальным предпринимателем. Кроме того, в ряде случаев эти соглашения могут присутствовать в неявном виде, без заключения письменного договора, определяясь исключительно волей конечных бенефициаров.

По нашему мнению, следует согласиться с позицией С.В. Колчугина, об отсутствии в МСФО 10 формализованных критериев, позволяющих однозначно идентифицировать дочернюю организацию и определить периметр консолидации. В статье «Аномалии принципа контроля в концепции консолидированной финансовой отчетности» автор отмечает, что из приведенных в МСФО 10 трех критериев консолидации наиболее сложным для идентификации является критерий «наличия полномочий инвестора в отношении объекта инвестиций». Стандарт не содержит четких условий соблюдения (несоблюдения) этого критерия. Вместо этого приводится открытый перечень примеров и ситуаций, предполагающих наличие таких полномочий. Таким образом, фактически, в МСФО принцип контроля в отношении объекта инвестиций должен подтверждаться исключительно на основе профессионального суждения бухгалтера [79].

Следует также согласиться с позицией С.В. Модерова о необходимости в новом информационном срезе для целей экономического анализа в группах предприятий. Такой срез информации, который давал бы возможность оценить, как влияние группы на



единичного участника, так и участника на группу, в настоящий момент в консолидированной и индивидуальной финансовой отчетности не раскрывается. На процесс агрегирования учетных данных большое влияние оказывает тип группы: а) корпоративная группа (идея консолидированной отчетности); б) корпоративная группа с учетом компаний, формально не входящих в группу, но некоторым образом контролируемых лицами, имеющими отношение к группе; в) некое бизнес-объединение, формально не идентифицируемое как корпоративная группа, но состоящее из самостоятельных юридических лиц, которые могут быть связаны определенными отношениями, в том числе и в плане контроля (идея агрегирования, или свода, данных). Таким образом, ключевым признаком консолидации и агрегирования финансовой информации должен выступать принцип «общего контроля», означающий контроль не только со стороны материнской компании, но и совместный контроль со стороны группы юридических и (или) физических лиц [100].

Резюмируя вышеизложенное, отметим, что функционирование бизнеса в форме группы экономических субъектов, объединенных формальными и (или) неформальными связями – широко распространенная мировая практика. Действующим законодательством РФ предлагаются разные правовые дефиниции, объясняющие конкретные формы таких групп (объединений): группа лиц, взаимозависимые лица, кооперация и др. В МСФО также предусмотрен набор понятий, не являющихся тождественными (Рисунок 10).

Данное терминологическое многообразие порождает проблему выбора обобщающего термина, который учитывал бы все возможные вариации формальных и неформальных связей экономических субъектов, объединяющих их и влияющих на их решения.

Из числа нормативно установленных дефиниций наиболее близкой оказывается «группа», которая, в соответствии с МСФО 10, определяется как материнская компания и дочерние организации.

Мы не применяем данный термин в силу следующих обстоятельств.

1. Определение «группы» по МСФО 10 недостаточно полно характеризует возможности консолидации при отсутствии формальных юридических связей.

Для включения экономического субъекта в периметр консолидации по правилам МСФО 10 необходимо наличие контроля, который предполагает обязательное наличие

полномочий материнской компании в отношении объекта инвестиций. Однако в ряде случаев оценка полномочий, не обусловленных долевым участием в капитале, фактически ставится в зависимость от профессионального суждения бухгалтера.

По нашему мнению, использование данного термина потребовало бы уточнения, т.е. формализации критериев контроля.

2. Двойственная природа деятельности индивидуальных предпринимателей, связи с которыми также могут влиять на распределение налоговой нагрузки внутри группы.

Отдельно необходимо отметить некоторую несопоставимость гражданского законодательства и законодательства о бухгалтерском учете России в части регламентации деятельности индивидуальных предпринимателей (далее – ИП).

С одной стороны, статьей 6 Федерального закона «О бухгалтерском учете» ИП разрешено не вести бухгалтерский учет в случае, если в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах организован учет показателей, необходимых для исчисления и уплаты налогов, сборов и иных обязательных платежей. Кроме того, ИП не составляют и не представляют бухгалтерскую (финансовую) отчетность ввиду отсутствия отдельного баланса для ведения предпринимательской деятельности. Таким образом, консолидация результатов их предпринимательской деятельности в настоящее время возможна только в управленческом учете и в ограниченном объеме.

С другой стороны, ИП – полноценные субъекты предпринимательской деятельности, которые создают рабочие места, реализуют продукцию (товары, работы, услуги), самостоятельно исчисляют и уплачивают налоги, сборы и другие обязательные платежи, также самостоятельно применяют методы налогового анализа и принимают решения об оптимизации налоговой нагрузки. ИП могут быть объединены тесными неформальными связями с другими предпринимателями или организациями, влияющими на неравномерное распределение налоговой нагрузки между участниками такого объединения. Это подтверждается обширной судебной практикой, в том числе по вопросам искусственного дробления бизнеса.

Таким образом, несмотря на то, что включение ИП в периметр консолидации по правилам МСФО 10 невозможно (отсутствует отдельный баланс), показатели налогообложения таких участников объединения должны учитываться в процессе налогового анализа и контроля.

Под бизнес-объединением в настоящем исследовании понимается два и более экономических субъектов, объединенных формальными и (или) неформальными, экономическими и (или) иными связями, признающих себя группой или признаваемых группой, преследующих общие цели и функционирующих в одной или нескольких отраслях реального сектора экономики.

Для целей настоящего исследования предлагается руководствоваться критериями МСФО 10 для выявления круга экономических субъектов, подлежащих рассмотрению как бизнес-объединение. При этом необходимо помнить, что наличие полномочий в отношении объектов инвестиций определяется не только долевым участием в капитале. В ряде случаев оценка полномочий, не обусловленных долевым участием, определяется на основании соглашений, заключенных как в явном (договор франшизы, управления), так и в неявном виде. Если такие соглашения присутствуют в неявном виде, т.е. без заключения письменного договора, определяясь исключительно волей конечных бенефициаров, то для целей анализа налоговой нагрузки их также необходимо учитывать.

С учетом рассмотренных выше особенностей бизнес-объединений по смыслу МСФО и МСА, представим алгоритм определения круга экономических субъектов, входящих в объединение, для целей расчета и анализа налоговой нагрузки (Рисунок 11).



Рисунок 11 – Схема определения контура консолидации экономических субъектов для целей анализа налоговой нагрузки

## **2.2. Применение традиционного подхода к анализу налоговой нагрузки в рамках налогового анализа и контроля в бизнес-объединении: критический аспект**

Под налоговой нагрузкой экономического субъекта принято понимать долю изъятия доходов в пользу государства, степень воздействия налоговой системы на финансовое положение и финансовые результаты его деятельности (данный вопрос подробно исследован в п. 1.1 - Таблица 2).

Налоговая нагрузка экономических субъектов, входящих в бизнес-объединение, представляет собой не только прямое воздействие налоговой системы на налогоплательщика, но и ответное её воздействие на управленческие решения, принимаемые в объединении бизнеса.

*Экономические связи между субъектами объединения, а также возможность распределения ресурсов внутри объединения на условиях, существенно отличающихся от рыночных, способны оказывать влияние на формирование необъективного уровня налоговой нагрузки, т.е. налоговой нагрузки, которая никогда не могла бы быть сформирована у самостоятельного экономического субъекта, свободно функционирующего на открытом рынке и принимающего объективные управленческие решения, направленные на извлечение прибыли, и действующего как добросовестный налогоплательщик.*

Если допустить, что налоговая нагрузка участников бизнес-объединений изменяется таким же образом и зависит от тех же факторов, что и налоговая нагрузка независимых экономических субъектов, то существующие методические подходы к анализу налоговой нагрузки следовало бы считать подходящими, а необходимость развития методических подходов применительно к бизнес-объединениям отсутствовала бы.

Проведем анализ абсолютных и относительных показателей налоговой нагрузки на примере 4 вертикально интегрированных холдингов, функционирующих полностью или преимущественно на территории Российской Федерации в разных отраслях экономики.

Общее количество объектов исследования составило 138 юридических лиц. Для исследования были отобраны следующие бизнес-объединения (*Таблица 11*).

Таблица 11 – Характеристика объектов исследования

<b>Бизнес-объединение</b>	<b>Выручка, млн р.*</b>	<b>Кол-во объектов исследования</b>	<b>Отрасль</b>
ПИК-специализированный застройщик (ПИК)	280 635	43	Девелопмент
РусАгро	138 172	25	Сельскохозяйственное производство
Северсталь	528 053	39	Металлургия
СОЛЛЕРС	57 839	31	Машиностроение
<b>ИТОГО</b>		138	-

\* выручка по данным консолидированной финансовой отчетности за 2019 г.

При рассмотрении бизнес-объединений исследовались крупнейшие дочерние предприятия холдинговых компаний, информация о которых раскрыта в консолидированной финансовой отчетности, составленной на основе МСФО в соответствии с Федеральным законом «О консолидированной финансовой отчетности» [111]. Другие дочерние общества, входящие в рассматриваемые объединения, определены по данным ЕГРЮЛ об учредителях и управляющих организациях. Поскольку структура бизнес-объединений всегда уникальна [86] и может быть сильно разветвлена (смешанные холдинги), исследовались ближайшие связи.

Для проведения исследования введем некоторые допущения:

1) для каждого из рассматриваемых предприятий основной вид деятельности по выписке из ЕГРЮЛ соответствует фактическому направлению деятельности (наличие обратной информации учитывается в исследовании);

2) тенденции, выявленные в ходе анализа, сохраняются и в отношении других участников объединений при их наличии (информация об основных дочерних обществах и других ближайших связях в исследовании учтена).

Источниками информации явились индивидуальная бухгалтерская (финансовая) отчетность и консолидированная финансовая отчетность объектов наблюдения, сведения из ЕГРЮЛ, а также другие сведения из открытых реестров ФНС.

Фактический основной вид деятельности участников объединений определялся по данным ЕГРЮЛ с учетом сведений, полученных из консолидированной финансовой отчетности (КФО). В некоторых случаях наблюдается несоответствие заявленного в ЕГРЮЛ основного вида деятельности фактическому направлению деятельности, обозначенному в КФО. Так, в структуре объединения «РУСАГРО» предприятие ООО «Колышлейский элеватор» (ИНН 5817003417) занимается хранением и складированием

зерна, что не соответствует основному коду по ОКВЭД (ред. 2) – 68.20.2 «Аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом». А ООО «Русагро-Приморье» (ИНН 2540203376) занимается разведением свиноголовья, входит в бизнес-сегмент «Мясо» и не ведет деятельность, заявленную в ЕГРЮЛ по коду ОКВЭД (ред. 2) – 01.13.51 «Выращивание сахарной свеклы». Определение фактического основного вида деятельности важно для дальнейшей реализации сравнительного анализа.

**На первом этапе** проведем анализ структуры уплаченных налогов, сборов и иных обязательных платежей и определим, имеется ли явно выраженная тенденция относительно отраслевой структуры налогов. *Сформулируем для исследования следующую гипотезу: во всех бизнес-объединениях предприятия сходных видов деятельности имеют сходную структуру налоговых обязательств.*

Для начала, по каждому из рассматриваемых бизнес-объединений сгруппируем предприятия и организации в зависимости от выполняемых ими функций (Таблица 12).

Таблица 12 – Группировка участников бизнес-объединений в зависимости от выполняемых функций

Группа	Основной вид деятельности по ОКВЭД
Основная деятельность (Осн. д-ть)	Виды деятельности, соответствующие сфере основных занятий объединения (добыча, выращивание, производство, торговля)
Вспомогательная деятельность (Вспом. д-ть)	Виды деятельности, соответствующие обслуживающим производствам и хозяйствам, выделенным на самостоятельный баланс (перевозки, хранение, научные исследования и т.д.)
Управляющие и инвестиционные компании (УК и ИК) - участники объединения, осуществляющие управление деятельностью или имуществом объединения или его части, оказывающие другим участникам услуги в области бухгалтерского учета, кадровые и юридические услуги, иные услуги, не связанные с обеспечением основной деятельности	64.2 Деятельность холдинговых компаний 64.9 Деятельность по предоставлению прочих финансовых услуг, кроме услуг по страхованию и пенсионному обеспечению 66.1 Деятельность вспомогательная в сфере финансовых услуг (включает в т.ч. функции управления и контроля над негосударственными финансовыми рынками) 68.2 Аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом 68.32 Управление недвижимым имуществом за вознаграждение или на договорной основе (включает деятельность учреждений по сбору арендной платы) 70.1 Деятельность головных офисов 70.2 Консультирование по вопросам управления 69.2 Деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета, по проведению финансового аудита, по налоговому консультированию 78.3 Деятельность по подбору персонала 62.01 Разработка компьютерного программного обеспечения (за исключением случаев, когда информационные технологии являются одним из основных направлений деятельности)

После проведенной группировки проанализируем структуру налоговых платежей участников объединений (Рисунок 12-Рисунок 15).

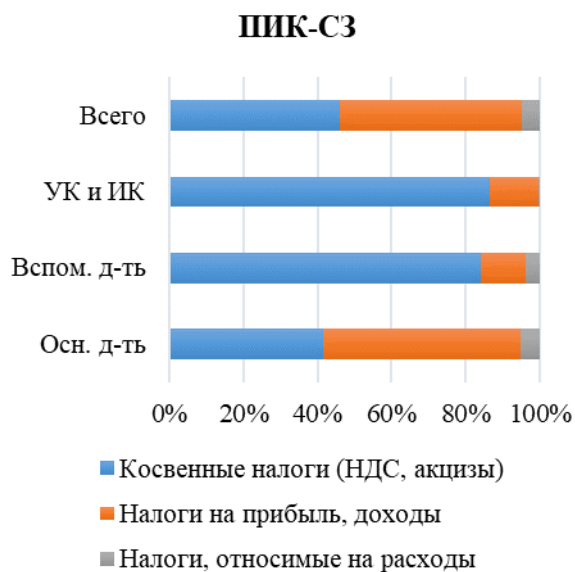


Рисунок 12 – Структура уплаченных налогов и сборов объединения «ПИК-СЗ» за 2019 год

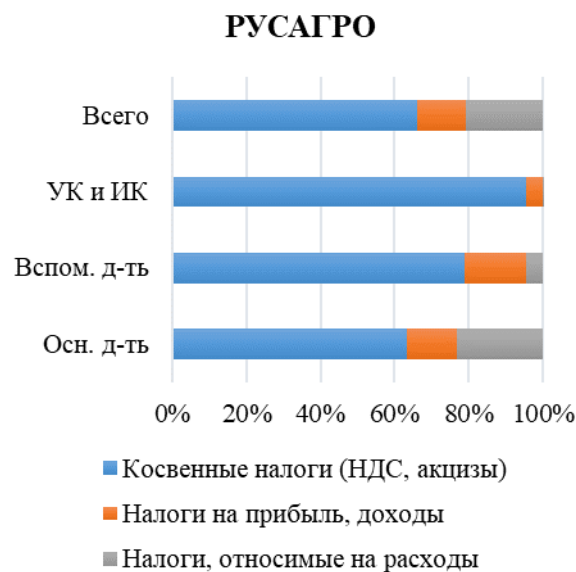


Рисунок 13 – Структура уплаченных налогов и сборов объединения «РУСАГРО» за 2019 год

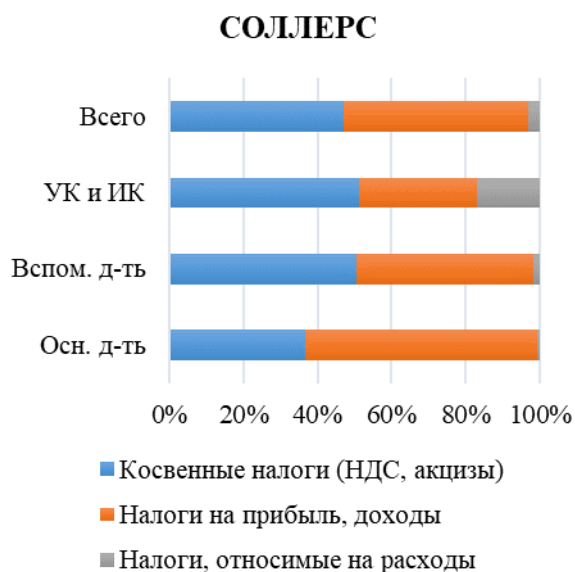


Рисунок 14 – Структура уплаченных налогов и сборов объединения «СОЛЛЕРС» за 2019 год



Рисунок 15 – Структура уплаченных налогов и сборов объединения «СЕВЕРСТАЛЬ» за 2019 год

Ожидать сходную структуру налоговых платежей было вполне уместно, поскольку уровень и структура налоговой нагрузки в существенной степени зависят от отраслевой принадлежности. Именно на этой зависимости основывается концепция планирования выездных налоговых проверок ФНС, в рамках которой исследуется наличие у налогоплательщиков отклонений фактических показателей налоговой нагрузки и



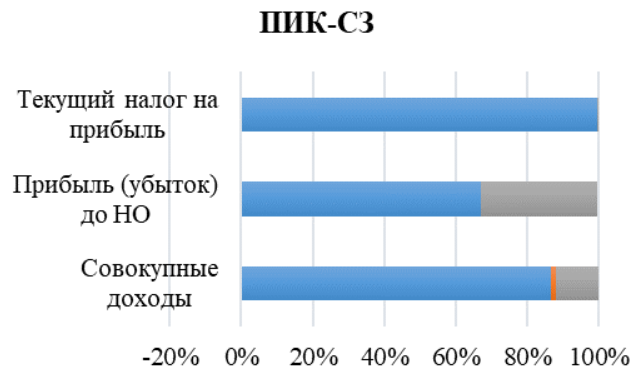
рентабельности продаж (деятельности, активов) от среднеотраслевых значений. Однако результаты анализа демонстрируют отсутствие выраженной общей тенденции относительно структуры налоговых платежей в группе «Управляющие и инвестиционные компании», что обусловлено принципиально разным уровнем прибыльности компаний этой группы. В действительности, компании данной группы осуществляют сходную деятельность. Одним из факторов, влияющих на структуру налоговых платежей, в данном случае является принятие внутригрупповых управленческих решений по поводу трансфертных цен за услуги управления, ведения бухгалтерского учета и т.д.

Мы также наблюдаем расхождения в структуре налогов и сборов предприятий в рамках основной и вспомогательной деятельности. Вместе с тем, ввиду особенностей и принципиальных различий в основных видах деятельности (девелопмент, сельское хозяйство, металлургия и автопром), предприятия, осуществляющие вспомогательную деятельность, также различаются, что не позволяет в этой части сравнивать показатели бизнес-объединений между собой.

При этом, как минимум, результаты анализа показателей организаций группы «управляющие и инвестиционные компании» позволяют нам сделать вывод: гипотеза о том, что во всех бизнес-объединениях предприятия сходных видов деятельности имеют сходную структуру налоговых обязательств, не подтверждается.

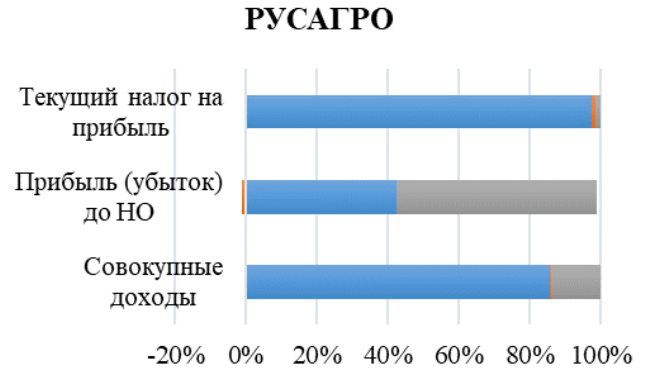
Далее, комплексное влияние всех внутригрупповых управленческих решений по вопросам налогообложения, а также влияние налоговой нагрузки по налогам, учитываемым в составе расходов, испытывает на себе величина налога на прибыль.

Поэтому **на втором этапе** проанализируем уровень абсолютной налоговой нагрузки по налогам на прибыль, доходы (при применении УСН, ЕНВД) по отобранным для исследования бизнес-объединениям (*Рисунок 16 – Рисунок 19*).



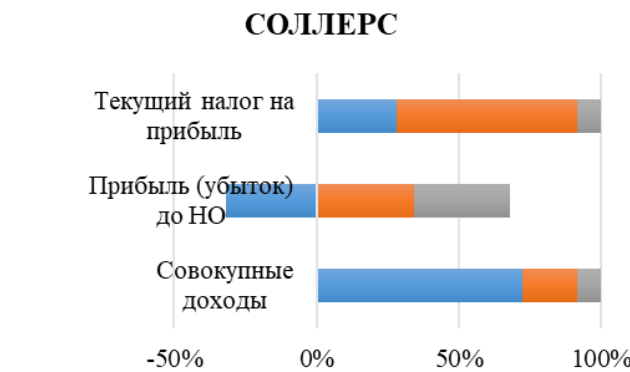
	Совокупные доходы	Прибыль (убыток) до НО	Текущий налог на прибыль
■ Осн. д-ть	172 440 865	33 347 576	4 435 604
■ Вспом. д-ть	3 016 839	-206 800	13 136
■ УК и ИК	23 482 098	16 025 489	8 391

Рисунок 16 – Финансовые результаты и налог на прибыль участников объединения «ПИК-СЗ» за 2019 г.



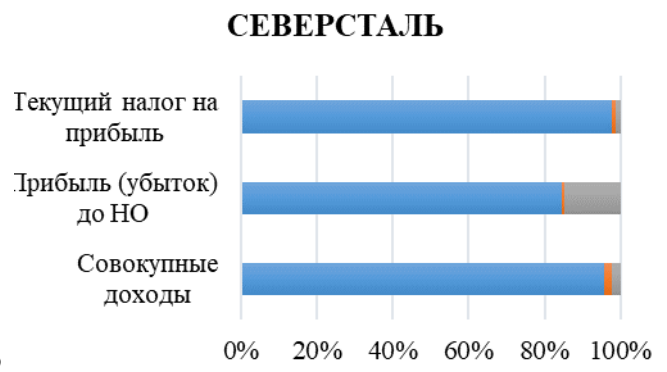
	Совокупные доходы	Прибыль (убыток) до НО	Текущий налог на прибыль
■ Осн. д-ть	193 346 855	5 126 944	339 373
■ Вспом. д-ть	821 720	-145 951	3 443
■ УК и ИК	31 148 464	6 814 445	4 746

Рисунок 17 – Финансовые результаты и налог на прибыль участников объединения «РУСАГРО» за 2019 г.



	Совокупные доходы	Прибыль (убыток) до НО	Текущий налог на прибыль
■ Осн. д-ть	61 526 842	-2 761 372	172 198
■ Вспом. д-ть	16 440 405	2 958 602	387 102
■ УК и ИК	6 918 157	2 918 932	49 418

Рисунок 18 – Финансовые результаты и налог на прибыль участников объединения «СОЛЛЕРС» за 2019 г.



	Совокупные доходы	Прибыль (убыток) до НО	Текущий налог на прибыль
■ Осн. д-ть	798 971 865	198 066 770	26 463 058
■ Вспом. д-ть	17 815 880	1 939 894	288 243
■ УК и ИК	18 740 990	34 383 053	330 150

Рисунок 19 – Финансовые результаты и налог на прибыль участников объединения «СЕВЕРСТАЛЬ» за 2019 г.<sup>14</sup>

<sup>14</sup> Прибыль до налогообложения по группе «Управляющие и инвестиционные компании» превышает сумму совокупных доходов, т.к. учитываются доходы от участия в других организациях (в частности, 43 042 717 тыс. р. по ООО «Холдинговая горная компания»).

Совокупные доходы включают в себя выручку, проценты к получению и прочие доходы, как это предусмотрено методикой ФНС России для целей расчета налоговой нагрузки.

Совокупный финансовый результат предприятий, осуществляющих вспомогательную деятельность, в объединениях «ПИК-СЗ» и «РУСАГРО» является отрицательным. Однако несмотря на то, что по агрегированным данным на графиках (*Рисунок 16 – Рисунок 19*), наличие убыточных предприятий в структуре объединений не всегда очевидно, предприятия с отрицательным значением прибыли (убытка) от продаж и прибыли (убытка) до налогообложения представлены во всех четырех группах. Так, в объединении «СЕВЕРСТАЛЬ» из 4 предприятий с отрицательным финансовым результатом (по правилам бухгалтерского учета) только 1 предприятие отразило начисление текущего налога на прибыль организаций.

Сопоставим показатели финансовых результатов и величину абсолютной налоговой нагрузки по налогу на прибыль организаций объединения «РУСАГРО» (*Рисунок 17*). Хотя распределение совокупных доходов и начисленного к уплате налога на прибыль совпадает (большая часть доходов и налога приходится на предприятия, осуществляющие основную деятельность), распределение суммы прибылей (убытков) до налогообложения существенно отличается. При том, что сумма прибыли до налогообложения по предприятиям группы «управляющие и инвестиционные компании» является самой большой<sup>15</sup>, начисленный налог на прибыль по данной группе существенно ниже, чем налог на прибыль по предприятиям основной деятельности.

Такая диспропорция обусловлена отрицательной рентабельностью продаж (*Рисунок 20*), которая у ряда участников объединения наблюдается даже на протяжении нескольких периодов.

В объединении «РУСАГРО» такая тенденция наблюдается в двух сегментах: «Сахар» и «Мясо». Рассмотрим подробно один из них.

---

<sup>15</sup> В расчетах, представленных в п. 2.2 работы, из индивидуальных показателей финансовых результатов не исключаются внутригрупповые обороты, поскольку участники объединения рассматриваются как гипотетически самостоятельные экономические субъекты. И наблюдаемые в результате такого подхода диспропорции как раз подтверждают необходимость пересмотра традиционного подхода к анализу налоговой нагрузки в бизнес-объединениях.

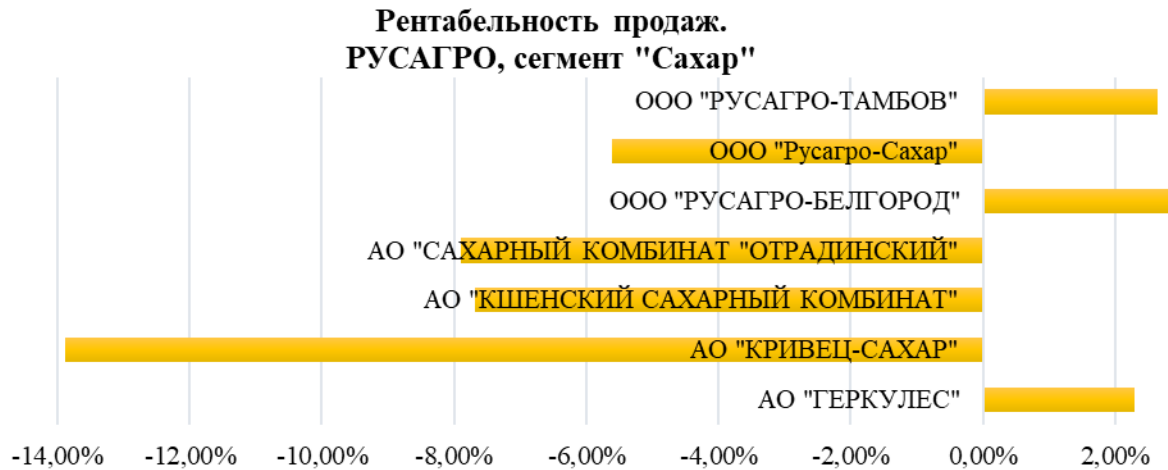


Рисунок 20 – Рентабельность продаж предприятий сегмента «Сахар» объединения «РУСАГРО» в 2019 г.

Из трех предприятий, демонстрирующих положительную рентабельность продаж, прибыльным на этапе расчета прибыли (убытка) до налогообложения остается только одно предприятие – ООО «Русагро-Белгород» (основная деятельность – производство сахара). Другие предприятия, занимающиеся в структуре объединения производством сахара и торговлей, демонстрируют отрицательный финансовый результат. Только два предприятия сегмента (ООО «Русагро-Белгород» и ООО «Русагро-Тамбов») отразили начисление текущего налога на прибыль в 2019 году (Таблица 13).

Таблица 13 – Показатели отчета о финансовых результатах за 2019 год предприятий сегмента «Сахар» объединения «РУСАГРО», тыс. р.

Наименование	Прибыль (убыток) до налогообложения	Текущий налог на прибыль
АО «Геркулес»	-20 887	
АО «Кривец-сахар»	-191 684	
АО «Кшенский сахарный комбинат»	-82 110	
АО «Сахарный комбинат «Отрадинский»	-61 467	
<b>ООО «Русагро-Белгород»</b>	<b>79 236</b>	<b>35 603</b>
ООО «Русагро-Сахар» (торговля сахаром)	-1 651 695	
<b>ООО «Русагро-Тамбов»</b>	<b>-26 066</b>	<b>36 045</b>

Примечание. Начисление текущего налога на прибыль при отрицательном финансовом результате по ООО «Русагро-Тамбов» обусловлено различием в правилах бухгалтерского и налогового учета.

Помимо объективных причин, причиной отрицательного финансового результата, который, в свою очередь, влияет на отсутствие текущего налога на прибыль, может являться внутригрупповое управленческое решение относительно уровня трансфертных цен.

По общему правилу<sup>16</sup>, функционирование в форме объединения не предполагает зачет прибылей против убытков для целей исчисления налога на прибыль. Предприятия, получившие положительный финансовый результат, исчисляют и уплачивают налог на прибыль в полном объеме, без учета убытков других участников объединения. По этой причине *диспропорции в уровне финансового результата отдельных участников объединения существенно влияют на налоговую нагрузку по налогу на прибыль объединения в целом.*

*Несмотря на возможность переноса полученного убытка на будущие периоды при исчислении налога на прибыль (в бухгалтерском учете признается отложенный налоговый актив), описанные диспропорции влияют на отвлечение средств из оборота именно в текущем периоде, что, в свою очередь, создает угрозу кассовых разрывов.*

Согласно МСФО (IAS) 12 [108], признанный отложенный налоговый актив представляет собой сумму налога на прибыль, которая может быть зачтена против будущих налогов на прибыль, и отражается в отчете о финансовом положении. Отложенный налоговый актив признается только в том случае, если использование соответствующего налогового вычета является **высоковероятным**. В отношении убытков, перенесенных на будущие периоды, признание отложенного налогового актива также является **результатом суждения руководства** о возможности вычета расходов из налоговой базы при расчете налога на прибыль.

Общий размер налоговых убытков группы «РУСАГРО», в отношении которых отложенные налоговые активы не были созданы за 2019 год составил 79 732 тыс. р. Их признание могло бы уменьшить сумму налога на прибыль на 15 946 тыс. р. Данная сумма могла бы рассматриваться как резерв снижения налоговой нагрузки, если бы объединение в целом способствовало признанию отложенного налогового актива (или активов).

Рассматриваемые бизнес-объединения в 2019 году не признали отложенные налоговые активы в отношении вычитаемых временных разниц и налоговых убытков, перенесенных на будущее в следующих суммах:

ПИК-СЗ	РУСАГРО	СЕВЕРСТАЛЬ	СОЛЛЕРС
42 000 млн р.	80 млн р.	31 090 млн р.	0 млн р.
<i>прим. 15е к КФО</i>	<i>прим. 27 к КФО</i>	<i>прим. 9 к КФО</i>	<i>прим. 27 к КФО</i>

<sup>16</sup> За исключением случаев наличия договора о создании консолидированной группы налогоплательщиков. Институт КГН планируется ликвидировать с 2023 г. (URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/news/2018/06/14/772751-pravitelstvo-likvidiruet-institut-konsolidirovannih-grupp-nalogoplatelshchikov>, дата обращения: 16.08.2021)

Причиной послужило то, что получение будущей налогооблагаемой прибыли, за счет которой объединения могли бы использовать эти налоговые льготы, не является вероятным.

Согласно консолидированной финансовой отчетности, Группа «Соллерс» полагает, что все полученные убытки в перспективе могут быть учтены при расчете налоговой базы по налогу на прибыль. Это стало возможным, поскольку с 1 января 2017 г. срок зачета убытков, накопленных по состоянию на 31 декабря 2016 г., и которые возникнут в будущем, не ограничен.

В то же время, накопленные Группой «Северсталь» налоговые убытки, в отношении которых не созданы отложенные налоговые активы, по состоянию на 31.12.2019 на 95,9 % состоят из убытков с неограниченным сроком возмещения и, тем не менее, не признаны в отчетности.

При этом в рассматриваемом периоде 21 предприятие объединения «Северсталь» входило в консолидированную группу налогоплательщиков (КГН), что позволяло им исчислять налог на прибыль с учетом полученных некоторыми участниками убытков.

Для того, чтобы оценить влияние диспропорций в уровне прибылей и убытков отдельных участников бизнес-объединений на налоговую нагрузку объединения в целом, оценим экономию по текущему налогу на прибыль, которую получила КГН группы «Северсталь» в 2019 году.

Состав КГН раскрыт на официальном сайте группы<sup>17</sup>, произведены корректировки с учетом актуальных сведений их ЕГРЮЛ и данных о вхождении в КГН из сервиса «Контур. Фокус»<sup>18</sup> (Приложение 7 **Ошибка! Источник ссылки не найден.**).

Порядок проведения расчетов по налогу на прибыль в рамках КГН определяется учетной политикой для целей налогового учета КГН, а также договором о создании КГН. При этом сумма налога на прибыль, исчисленная каждым участником КГН на основании его суммы всех доходов и расходов, учитываемых в целях налогообложения, может отличаться от суммы налога на прибыль КГН, подлежащей уплате в бюджет в отношении данного участника КГН.

---

<sup>17</sup> Официальный сайт группы. URL: <https://www.severstal.com/rus/media/news/document4053.phtml> (дата обращения: 19.08.2021)

<sup>18</sup> Некоторые из поименованных на сайте организаций сменили официальное наименование, ООО «ССМ-Тяжмаш», ООО «Северо-Запад Огнеупор», ЗАО «Северсталь-Ресурс» - ликвидированы. Дополнительно, по данным «Контур.Фокус» в КГН участвует АО «Северсталь Менеджмент».

В отчете о финансовых результатах по строке 2410 «Текущий налог на прибыль» отражается сумма налога на прибыль, исчисленная участником для включения в консолидированную сумму налога КГН. Разница между суммой текущего налога на прибыль, исчисленной для включения в консолидированную налоговую базу КГН и суммой денежных средств, причитающихся с участника (участнику) КГН, раскрывается по строке «Перераспределение налога на прибыль внутри КГН» отчета о финансовых результатах [96;121].

Расчеты текущего налога на прибыль под влиянием перераспределения внутригрупповых убытков представлены в таблице (Таблица 14).

Таблица 14 – Расчет влияния зачета внутригрупповых убытков участников КГН Группы «Северсталь» (Приложение 7)

Наименование	2019				
	Прибыль (убыток) до налогообложения	Текущий налог на прибыль (НП)	Перераспределение налога на прибыль внутри КГН	Текущий НП с учетом перераспределенного НП	Отн. изм.
ПАО «СЕВЕРСТАЛЬ»	119 712 627	-11 774 711	323 022	-11 451 689	97,3 %
АО «СЕВЕРСТАЛЬ ДИСТРИБУЦИЯ»	2 316 876	-473 468	36 947	-436 521	92,2 %
АО «Ижорский Трубный Завод»	958 017	-167 325	-2 175	-169 500	101,3 %
АО «СЕВЕРСТАЛЬ МЕНЕДЖМЕНТ»	330 288	-174 292	9 162	-165 130	94,7 %
АО «СЕВЕРСТАЛЬ СТАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ»	-20 945	0	0	0	-
ОАО «Северсталь-метиз»	4 025 150	-663 196	47 310	-615 886	92,9 %
ООО «ЮниФенс»	-9 288	0	98	98	-
ООО «СЕВЕРСТАЛЬ ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ»	31 765	-38 007	1 979	-36 028	94,8 %
ООО «Северсталь-Вторчермет»	-119 268	-524	3 707	3 183	-607,4 %
ООО «СЕВЕРСТАЛЬ-ПРОЕКТ»	142 720	-21 587	0	-21 587	100,0 %
ООО «СЕВЕРСТАЛЬ-ЦЕС»	128 916	-24 048	1 607	-22 441	93,3 %
ООО «Холдинговая горная компания»	33 480 313	-41 642	2 449	-39 193	94,1 %
АО «Воруктауголь»	163 274	-697 884	-32 851	-730 735	104,7 %
ООО «Корпанга»	8 604 824	0	74	74	-
АО «Карельский Окатыш»	48 008 930	-9 764 351	666 946	-9 097 405	93,2 %
ООО «УлугхемУголь»	4 874	0	0	0	-
ООО «ЦТА»	49 212	-9 428	0	-9 428	100,0 %
АО «ОЛКОН»	10 910 138	-2 144 719	16 380	-2 128 339	99,2 %
АО «НЕВА-МЕТАЛЛ»	804 818	-153 216	0	-153 216	100,0 %
АО «СЕВЕРСТАЛЬ-ИНФОКОМ»	352 458	-70 917	4 864	-66 053	93,1 %
АО «МЗ БАЛАКОВО»	-928 194	0	0	0	-
Итого	228 947 505	-26 219 315	1 079 519	-25 139 796	95,9 %

Совокупное влияние возможности зачитывать убытки одних предприятий против прибылей других в 2019 году составило менее 5 %, хотя по некоторым предприятиям КГН снижение суммы налога достигало 7,8 %, а по ООО «Северсталь-Вторчермет» сумма

перераспределенного убытка оказалась выше рассчитанного текущего налога на прибыль.

В целом это объясняется тем, что в состав КГН включены в основном прибыльные предприятия. Консолидированный убыток до налогообложения (по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности) составил всего 1,08 млрд. р. и его влияние на совокупный финансовый результат составило менее 0,5 %.

Включение конкретных предприятий в КГН, вероятно, было обусловлено законодательными ограничениями (совокупный размер абсолютной налоговой нагрузки  $\geq 10$  млрд. р., чистые активы  $>$  уставного капитала и др.). В результате этого не все предприятия генерирующие убытки, могли стать участниками КГН.

*Полученные результаты подтверждают сделанный ранее вывод о том, что одним из важных факторов, влияющих на налоговую нагрузку внутри объединения является невозможность зачета убытков одних предприятий против прибылей других. И, как показал анализ индивидуальной и консолидированной финансовой отчетности КГН «Северсталь», само по себе создание КГН не обеспечивает возможности зачета всех внутригрупповых убытков, следовательно, значимость вопроса об установлении трансфертных цен остаётся высокой даже в объединениях, в которых часть предприятий входят в КГН.*

*Результаты анализа, таким образом, позволяют выявить некоторые недостатки применения традиционного подхода к анализу налоговой нагрузки в бизнес-объединении:*

*1) налоговая нагрузка по налогу на прибыль отражает не только прямое влияние налоговой системы на хозяйственную жизнь экономического субъекта, но и влияние установленного уровня трансфертных цен и других внутригрупповых управленческих решений;*

*2) выводы, которые обычно делаются по итогам анализа налоговой нагрузки самостоятельного экономического субъекта, в объединении бизнеса необходимо пересматривать, исключая влияние субъективных факторов, внутригрупповых управленческих решений.*

Несмотря на то, что объединение в целом может не рассматривать каждого участника как самостоятельного экономического субъекта и оценивать финансовые результаты только на уровне сегментов или объединения, анализ налоговой нагрузки



каждого участника дает четкое представление о наличии или отсутствии резервов снижения налоговой нагрузки в последующие периоды, а также о факторах, обусловивших сложившийся уровень налоговой нагрузки.

Еще одно наблюдение, которое может быть сформулировано после проведенного анализа заключается в том, что для бизнес-объединений верны оба утверждения:

- 1) налоговые обязательства участников объединения (т.е. уровень абсолютной налоговой нагрузки) влияют на финансовые результаты их деятельности;
- 2) финансовые результаты участников объединения влияют на налоговую нагрузку объединения в целом (Рисунок 21).



Рисунок 21 – Влияние диспропорций в уровне финансовых результатов участников на налоговую нагрузку объединения в целом

Анализу прибыльности деятельности отдельных участников объединения в ряде случаев<sup>19</sup> уделяется необоснованно мало внимания, большее внимание отводится анализу на уровне сегментов или направлений деятельности. Однако утрата контроля над прибылями и убытками отдельных экономических субъектов создает риски:

- 1) возникновения кассовых разрывов в текущем периоде (в том числе обусловленных необходимостью совершать налоговые платежи);
- 2) утраты права на признание накопленных налоговых убытков в уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль в будущих периодах.

Причина возникновения указанных рисков одна – по общему правилу, налоговые убытки и налоговые активы одних компаний не могут быть зачтены против налогооблагаемой прибыли других компаний, и, соответственно, налоги могут быть

<sup>19</sup> Так, согласно КФО алмазодобывающего холдинга «АЛРОСА», Правление не анализирует отдельные статьи прибылей или убытков в разрезе отдельных подразделений и юридических лиц, входящих в Группу.

начислены, даже если имеет место чистый консолидированный налоговый убыток. В сущности, если бы объединение действительно представляло собой единый большой экономический субъект прибыли могли бы быть зачтены против убытков, и упомянутые выше риски не возникали бы.

**На третьем этапе** рассчитаем относительные показатели налоговой нагрузки по каждому экономическому субъекту, входящему в объединение. Предпримем попытку провести сравнительный анализ, для чего определим среднеотраслевые и среднегрупповые фактические показатели налоговой нагрузки.

Ввиду отсутствия открытых данных о сумме начисленных налогов по каждому участнику объединения, а также для обеспечения сопоставимости рассчитанных значений со среднеотраслевыми индикаторами, будем применять методику ФНС.

Методика расчета, используемая ФНС, не лишена недостатков:

1) числитель и знаменатель дроби формируются по-разному, сумма уплаченных налогов в числителе – кассовым методом, а сумма доходов в знаменателе – по методу начисления (таким образом, скорее соотносится сумма уплаченных налогов с масштабами деятельности, нежели рассчитывается действительный уровень налоговых расходов, приходящихся на рубль доходов);

2) в расчет принимается сумма уплаченных, а не начисленных налогов, таким образом, при наличии большой налоговой задолженности уровень налоговой нагрузки занижается.

Рассматриваемые объекты наблюдения проверены на наличие задолженности по налогам и сборам. Обнаруженная в ряде случаев задолженность составляет менее 1000 рублей. При расчетах сделано допущение, что сумма уплаченных налогов отличается от суммы начисленных налогов несущественно.

Для расчета налоговой нагрузки использованы данные опубликованной бухгалтерской (финансовой) отчетности участников бизнес-объединений, а также открытые данные ФНС о сумме уплаченных ими налогов:

$$НН = \frac{Н}{СД} \times 100 \% \quad (5),$$

где: НН – налоговая нагрузка по налогам и сборам; Н – сумма уплаченных налогов и сборов, без учета сумм уплаченных налога на прибыль организаций с дивидендов и НДФЛ; СД – сумма совокупных доходов, определяемая по данным суммы строк 2110, 2320 и 2340 Отчета о финансовых результатах без учета сумм доходов от участия в других организациях.

Сравним далее полученные значения:

1) со среднеотраслевыми показателями по соответствующему виду деятельности, с учетом масштаба и региона присутствия;

2) со среднегрупповым фактическим значением налоговой нагрузки, определяемым по формуле:

$$\text{НН} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Н}}{\sum_{i=1}^n \text{СД}} \times 100 \% \quad (6),$$

где: НН – налоговая нагрузка по налогам и сборам;  $\sum_{i=1}^n \text{Н}$  – сумма уплаченных налогов и сборов, без учета сумм уплаченных налога на прибыль организаций с дивидендов и НДФЛ, по всем экономическим субъектам, входящим в объединение;  $\sum_{i=1}^n \text{СД}$  – сумма доходов, определяемая по данным суммы строк 2110, 2320 и 2340 Отчета о финансовых результатах, по всем экономическим субъектам, входящим в объединение.

Проанализируем полученные результаты и определим наличие существенных отклонений (более 10 % по модулю). В соответствии с официальной позицией ФНС, существенные отклонения (правда, исключительно в меньшую сторону) являются одним из критериев необходимости проведения налогового контроля в форме выездной налоговой проверки и, таким образом, могут являться одним из признаков недобросовестности налогоплательщика.

Сопоставление показателей со среднеотраслевыми значениями широко применяется в экономическом анализе и позволяет определить конкурентные преимущества фирмы. В основе такого подхода лежит принцип, что предприятия, близкие по видам экономической деятельности, имеют сходную структуру доходов, расходов, активов, обязательств и капитала.

Налоговые расходы, наряду с другими видами расходов, оказывают влияние на уровень прибыльности деятельности. Низкую налоговую нагрузку (без учета

злоупотреблений) следует рассматривать как конкурентное преимущество, с одной стороны, и как риск назначения дополнительных мероприятий налогового контроля – с другой стороны. По этой причине сопоставление фактических значений налоговой нагрузки со среднеотраслевыми показателями представляется важным этапом анализа.

При расчетах из состава совокупных доходов не исключаются внутригрупповые обороты (ВГО), так как: 1) исключение ВГО не корректно при оценке налоговой нагрузки отдельных экономических субъектов, а не объединения в целом; 2) производится сравнение со среднеотраслевыми значениями, рассчитанными по методике ФНС, которая не предполагает элиминирование ВГО.

Приказом ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) не определено, каким образом рассчитывать отклонение фактически показателей от среднеотраслевых – имеется ли ввиду абсолютное отклонение, или относительное. Для целей настоящего исследования, аналитическую ценность представляют оба вида отклонений. Будем считать существенным относительное отклонение в 10 %.

Пример. Допустим, фактическое значение налоговой нагрузки сельскохозяйственного предприятия составляет 3,1 %, тогда как среднеотраслевое – 2,1 %. Абсолютное отклонение составляет всего 1 % и демонстрирует якобы несущественное отличие. Однако же относительное отклонение составляет 47 % ( $3,1\% / 2,1\% - 100\%$ ), что означает, что налоговые обязательства предприятия на 1 рубль совокупных доходов на 47 % выше средних по отрасли. И такое отклонение следует интерпретировать как существенное.

*С учетом полученных на данном этапе промежуточных результатов анализа<sup>20</sup> сформулируем гипотезу: показатели налоговой нагрузки отдельных экономических субъектов, входящих в объединение, существенно отличаются от среднеотраслевых значений как в большую, так и в меньшую сторону.*

---

<sup>20</sup> Гипотеза, поставленная на первом этапе анализа, не подтвердилась: структура налоговых обязательств у организаций сходных видов деятельности, входящих в состав 4 анализируемых холдингов, в исследуемом периоде отличалась, что было обусловлено разным уровнем прибыльности деятельности. А поскольку у предприятий сходных видов деятельности, не являющихся самостоятельными экономическими субъектами, отличается структура налоговых обязательств, которая в существенной степени зависит от отраслевой принадлежности, следует ожидать и существенные разнонаправленные отклонения относительно среднеотраслевого уровня налоговой нагрузки.

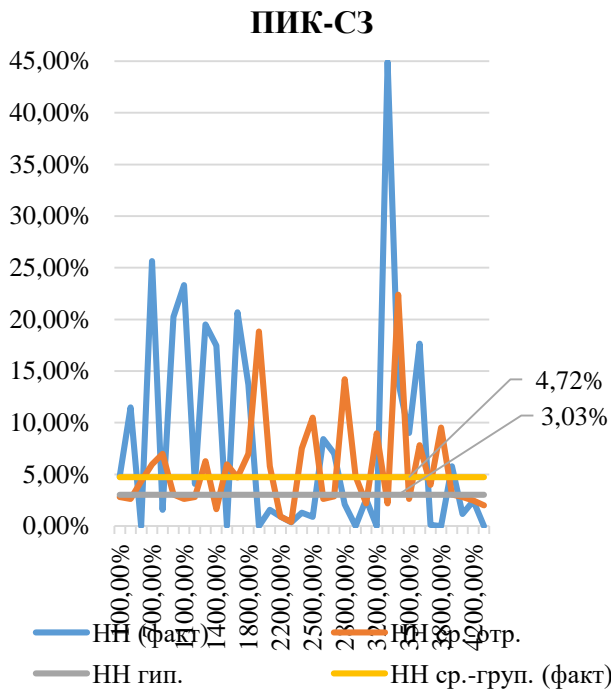


Рисунок 22 – Фактические и среднеотраслевые показатели налоговой нагрузки предприятий объединения «ПИК-СЗ» за 2019 год

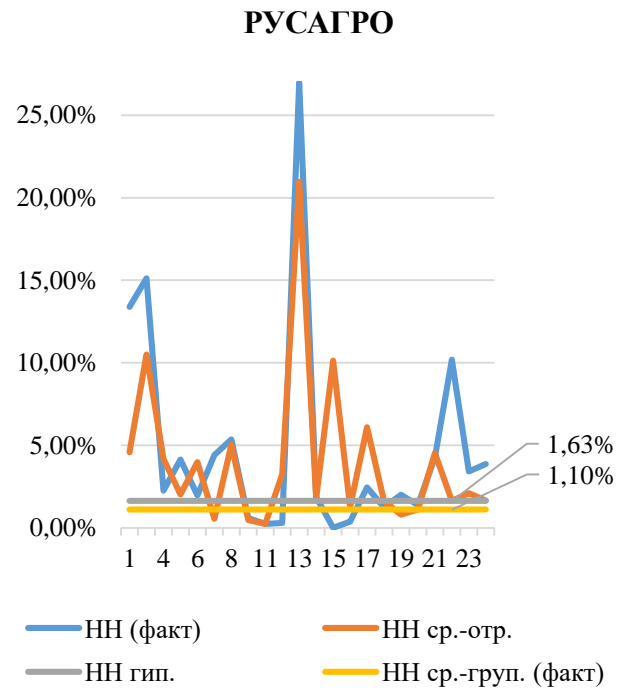


Рисунок 23 – Фактические и среднеотраслевые показатели налоговой нагрузки предприятий объединения «РУСАГРО» за 2019 год

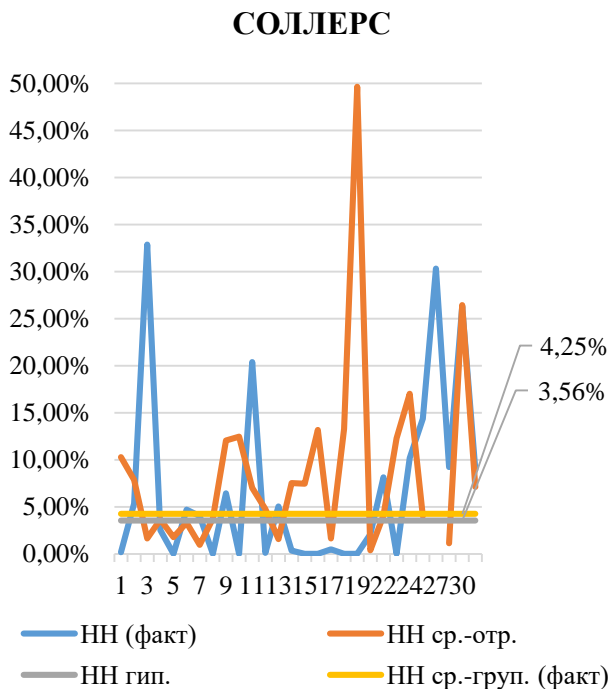


Рисунок 24 – Фактические и среднеотраслевые показатели налоговой нагрузки предприятий объединения «СОЛЛЕРС» за 2019 год

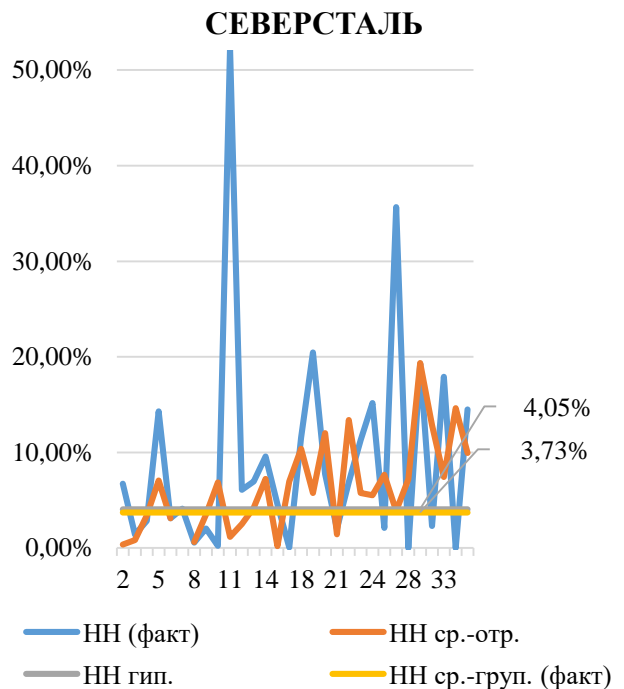


Рисунок 25 – Фактические и среднеотраслевые показатели налоговой нагрузки предприятий объединения «СЕВЕРСТАЛЬ» за 2019 год

Примечание. 1. Для обеспечения наглядности представления данных по объединению «ПИК-СЗ» на графике исключены выбросы - 75803,80 % и 5921,96 %, по объединению «СОЛЛЕРС» - 97,15 % (фактический уровень налоговой нагрузки на совокупные доходы отдельных участников объединения). 2. На графиках представлен уровень гипотетической налоговой нагрузки (НН гип.), рассчитанный для ситуации, когда налоговая нагрузка каждого участника объединения находится на уровне среднеотраслевой (7). Подробная характеристика данного показателя будет приведена далее.

Рассчитанные показатели налоговой нагрузки экономических субъектов, входящих в рассматриваемые бизнес-объединения, представлены на графиках (Рисунок 22 – Рисунок 25) и демонстрируют существенные колебания уровня налоговой нагрузки на совокупные доходы внутри объединения, что **подтверждает сформулированную выше гипотезу** (данные, использованные при построении графиков, приведены в приложении – Приложение 3).

Анализ показателей индивидуальной финансовой отчетности позволил выявить существенные диспропорции в уровне налоговой нагрузки на совокупные доходы внутри объединений. Фактические значения большей части предприятий отклоняются от среднеотраслевых показателей существенно, т.е. более, чем на 10 %, что наглядно продемонстрировано на диаграммах размаха (Рисунок 26, Рисунок 27).

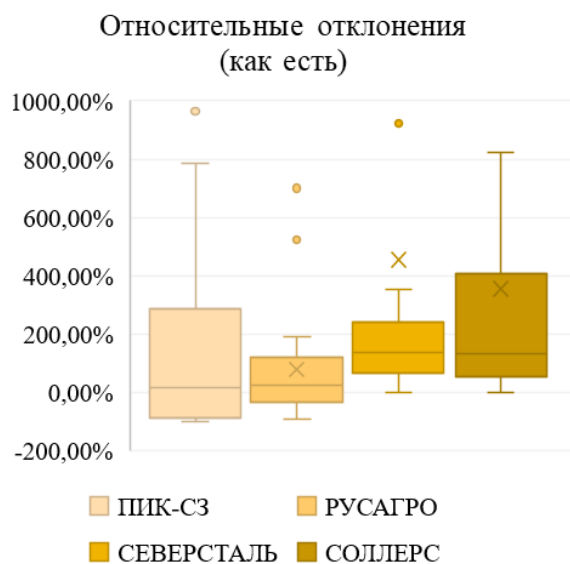


Рисунок 26 - Распределение относительных отклонений от среднеотраслевых значений в уровне налоговой нагрузки предприятий, 2019 г. (как есть)

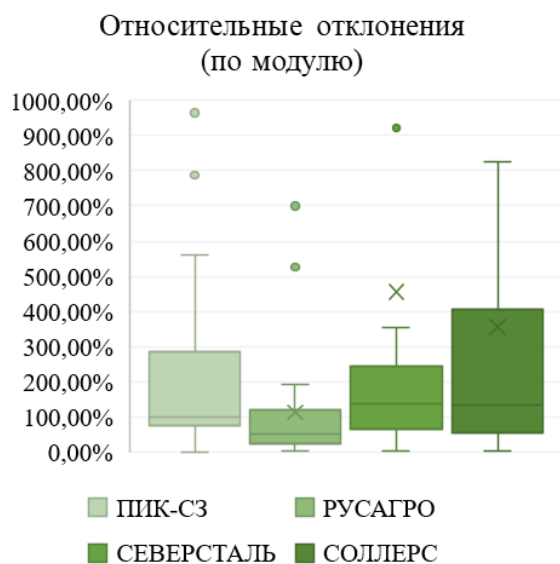


Рисунок 27 - Распределение относительных отклонений от среднеотраслевых значений в уровне налоговой нагрузки предприятий, 2019 г. (по модулю)

Для обеспечения наглядности из диаграмм исключены выбросы свыше 1000 %, полный размах вариации представлен далее (Таблица 15).

Таблица 15 – Статистические показатели анализа относительных отклонений

Показатели	Относительные отклонения (как есть)			
	ПИК-СЗ	РУСАГРО	СЕВЕРСТАЛЬ	СОЛЛЕРС
Медиана	18,2 %	23,4 %	138,0 %	133,6 %
Максимум	845924,6 %	699,9 %	4470,8 %	2004,5 %
Минимум	-100,0 %	-91,0 %	0,9 %	1,6 %
Размах вариации	846024,6 %	790,9 %	4469,9 %	2002,8 %

Итак, как мы можем наблюдать по представленным графикам (Рисунок 26 - Рисунок 27), для более, чем половины предприятий каждого из объединений верно, что фактические значения налоговой нагрузки существенно отклоняются от среднеотраслевых (в том числе по модулю). При это медианное значение для ситуации «как есть» является положительным для всех рассматриваемых объединений, т.е. более половины предприятий каждого из объединений демонстрируют существенное превышение фактических значений над среднеотраслевыми.

Однако если мы обратим внимание на среднегрупповой показатель налоговой нагрузки, то заметим, что его значение находится в пределах 1-4 % (Рисунок 22 – Рисунок 25). Полученные среднегрупповые значения обусловлены низкой налоговой нагрузкой по ряду крупных предприятий.

Фактические значения налоговой нагрузки предприятий одного и того же вида деятельности отклоняются от среднеотраслевых значений хаотично. Как показал анализ абсолютных значений налоговой нагрузки, в структуре исполненных налоговых обязательств рассматриваемых объединений (Рисунок 12 – Рисунок 15) преобладают косвенные налоги, а также налоги на прибыль, доходы, т.е. налоги, непосредственно связанные с деловой активностью предприятий. Это подтверждает сделанный ранее вывод о том, что на налоговую нагрузку участников бизнес-объединений влияют внутригрупповые управленческие решения относительно уровня трансфертных цен и контроля (или его отсутствия) за показателями рентабельности предприятий.

**В описанных выше условиях, когда дать качественную характеристику отклонений от среднеотраслевых значений невозможно, а количественная характеристика испытывает на себе влияние объективных и субъективных причин, внутренних и внешних факторов, необходимо проводить сравнение со среднеотраслевыми значениями в целом по объединению.**

В развитие традиционного подхода к анализу налоговой нагрузки рассчитаем гипотетическое среднегрупповое значение, которое могло бы иметь место, если бы нагрузка каждого экономического субъекта, входящего в объединение, оставалась на уровне среднеотраслевых значений. Определим аналитическую ценность данного показателя:

$$\overline{НН}_{\text{гип.}} = \frac{\sum_{i=1}^n Н_{\text{гип.}}}{\sum_{i=1}^n СД} \times 100 \% \quad (7)$$

где:  $\overline{НН}_{\text{гип.}}$  – гипотетическое значение налоговой нагрузки по налогам и сборам, рассчитанное исходя из предположения, что налоговая нагрузка каждого участника бизнес-объединения находится на уровне среднеотраслевой;  $\sum_{i=1}^n Н_{\text{гип.}}$  – сумма налогов и сборов, которая гипотетически была бы уплачена, если бы налоговая нагрузка каждого участника объединения находилась на уровне среднеотраслевой (рассчитывается путем умножения суммы фактически полученных доходов на показатель среднеотраслевой налоговой нагрузки);  $\sum_{i=1}^n СД$  – сумма доходов, определяемая по данным суммы строк 2110, 2320 и 2340 Отчета о финансовых результатах, по всем экономическим субъектам, входящим в бизнес-объединение.

Рассчитанные гипотетические значения налоговой нагрузки ( $НН_{\text{гип.}}$ ) нанесены на графики (*Рисунок 22 – Рисунок 25*) и демонстрируют средневзвешенную налоговую нагрузку всех участников объединения в ситуации, когда каждый участник самостоятельно функционирует на открытом рынке и имеет налоговую нагрузку на уровне среднеотраслевой. Таким образом, полученное значение представляет собой эталонное значение, к которому необходимо стремиться объединению.

В то же время, можно заметить, что фактическая средневзвешенная налоговая нагрузка каждого из рассматриваемых бизнес-объединений ниже гипотетической. Что свидетельствует также о рисках усиления налогового контроля в отношении некоторых участников или объединения в целом.

Итак, рассматривая динамику показателей налоговой нагрузки на графиках выше (*Рисунок 22 – Рисунок 25*) мы наблюдаем, что одни предприятия демонстрируют существенное превышение среднеотраслевой налоговой нагрузки, а другие – прямо противоположную тенденцию.

Наблюдаемые колебания создают эффект «пилы», при наличии которого хаотичное отклонение фактических значений от среднеотраслевых нельзя интерпретировать однозначно. Иными словами, превышение налоговой нагрузки в 2 раза относительно среднеотраслевого значения может быть обусловлено не только объективными причинами, но и внутригрупповыми управленческими решениями относительно уровня трансфертных цен и распределения ресурсов. Кроме того, **при наличии набора сведений**



**о существенных отклонениях по большому количеству предприятий, т.е. при наблюдаемом эффекте «пилы», целостная картина в отношении объединения в целом не складывается, т.к. не ясно:**

- 1) положительно или отрицательно следует оценивать отклонения (снижение нагрузки одного предприятия может приводить к росту у другого предприятия);**
- 2) влияют ли существенные отклонения на конкурентные преимущества в отрасли;**
- 3) как оценивать налоговые риски, связанные дополнительным налоговым контролем отдельных участников или объединения в целом.**

Однако, несмотря на выявленные спорные вопросы, отказываться от анализа налоговой нагрузки на уровне отдельных участников объединений также нерационально.

Решение проблемы видится в расчете предложенного среднего гипотетического значения налоговой нагрузки и сопоставлении его с фактической среднегрупповой налоговой нагрузкой, взвешенной по совокупным доходам.

Обратимся к графику, демонстрирующему налоговую нагрузку предприятий группы «Северсталь» (*Рисунок 25*). В данном случае фактическая и гипотетическая средние наиболее близки. Отклонение составляет всего -5,4 % и не является существенным<sup>21</sup>. Анализируя динамику отклонений конкретных участников объединения, мы бы наблюдаем эффект «пилы», когда значительные положительные и отрицательные отклонения не позволяют сделать обоснованный вывод об уровне налоговой нагрузки внутри объединения. Однако сравнение фактического средневзвешенного значения и гипотетического среднегруппового значения позволяет сделать обоснованный вывод о реальном уровне налоговой нагрузки внутри объединения.

*Данный подход может применяться не только для целей внутреннего анализа, но и при подготовке пояснений в рамках мероприятий налогового контроля.*

В заключение анализа фактических показателей налоговой нагрузки участников объединений обратим внимание на еще одну особенность.

---

<sup>21</sup> В работе существенным определено относительное отклонение в 10 %, хотя на практике, в зависимости от задач анализа и с учетом профессионального суждения аналитика [63; 149], может рассматриваться другой уровень.

Принято считать, что налоговая нагрузка (интегральный относительный показатель) отражает уровень изъятия доходов предприятия в бюджет государства.

Как упоминалось выше, участники некоторых объединений демонстрируют колоссально высокий уровень налоговой нагрузки (выбросы), многократно отличающийся от фактических значений других участников объединений, среднеотраслевых и среднегрупповых значений. Это, например, следующие предприятия:

АО «СЗ «Столичный комплекс» (ПИК-СЗ)	75 803,8 %
ООО «Геопарк» (ПИК-СЗ)	5922 %
ООО «Соллерс-Специальные автомобили» (СОЛЛЕРС)	97,2 %

Если по предприятию АО «СЗ «Столичный комплекс» превышение в уровне налоговой нагрузки 100 % наблюдалось однократно и обусловлено отраслевыми особенностями признания доходов специализированных застройщиков, то другое предприятие объединения ПИК-СЗ, ООО «Геопарк»<sup>22</sup>, демонстрировало высокие показатели налоговой нагрузки как минимум на протяжении трех лет 2017-2019 гг. (Таблица 16).

Таблица 16 – Отдельные показатели хозяйственной деятельности ООО «Геопарк»

Показатели	2017	2018	2019
Совокупные доходы, тыс. р.	1	16	258
Налоговые обязательства, тыс. р.	8 732	8 652	15 279
Налоговая нагрузка (факт), %	873 152 %	54 076 %	5 922 %
Налоговая нагрузка (среднеотраслевая), %	5,9 %	7,52 %	8,96 %

В 2019 году фактическое значение налоговой нагрузки ООО «Геопарк» превысило среднеотраслевой уровень в **661 раз**.

Анализ структуры уплачиваемых налогов показал, что 100 % налоговых платежей рассматриваемого предприятия составляют имущественные налоги, которые никак не зависят от полученных доходов. Не вызывает сомнений, что, действуя в рыночных условиях как самостоятельный экономический субъект, данное предприятие не смогло бы своевременно рассчитываться по собственным налоговым обязательствам и выдерживать налоговую нагрузку, многократно превышающую доходы, на протяжении нескольких периодов. В структуре объединения в 2017-2019 гг. предприятие выступает

<sup>22</sup> Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Геопарк» (ИНН 7718853752) раскрыта на официальном сайте ФНС – URL: <https://bo.nalog.ru/> (дата обращения: 27.08.2021).

держателем земельных участков и недвижимого имущества, не ведет полноценную хозяйственную деятельность, и сравнение налоговой нагрузки данной компании со среднеотраслевой совершенно не показательно.

Кроме того, традиционный подход к интерпретации показателей налоговой нагрузки также оказывается неприменим.

Понимая под налоговой нагрузкой долю изъятия доходов государством, мы были бы вынуждены сделать вывод о том, что более 100 % доходов ежегодно изымается бюджет, чего не может быть.

Понимая под налоговой нагрузкой величину воздействия налоговой системы на налогоплательщика, мы не можем утверждать, что сформированный уровень налоговой нагрузки есть объективное прямое воздействие налоговой системы. Гораздо более верный вывод такой: принятое объединением управленческое решение в виде выделения на отдельный баланс основных средств, выручка от использования которых не покрывает даже текущие расходы предприятия, явилось причиной колоссальной величины налоговой нагрузки.

Высокие показатели налоговой нагрузки порождают вопрос об источнике уплаты налогов. В финансовом положении рассматриваемого предприятия наблюдается тенденция к существенному наращиванию непокрытого убытка и увеличению краткосрочных заемных средств (Рисунок 28).



Рисунок 28 – Динамика финансовых показателей ООО «Геопарк» (тыс. р.)

Единственным источником поступления денежных средств в 2017-2019 г. было получение займов (положительный денежный поток по финансовой деятельности), при этом гашение займов не производилось.

С достаточной уверенностью можно утверждать, что финансирование налоговых расходов данного предприятия является внутригрупповым. Финансовые показатели ООО «Геопарк» свидетельствуют об явном нарушении допущения непрерывности деятельности, что, в условиях открытого рынка, не позволяет привлекать внешнее финансирование.

Описанная ситуация, когда налоговая нагрузка превышает 100 %, может возникнуть как у самостоятельного предприятия, так и у предприятия, входящего в бизнес-объединение. Однако же самостоятельное предприятие, функционируя в рыночных условиях и имея основной целью деятельности получение прибыли, не способно продолжительное время выдерживать настолько высокий уровень налоговой нагрузки. Участники объединений, напротив, способны выдерживать многократное превышение налоговых обязательств над суммой доходов настолько долго, насколько могут получать финансирование от других участников объединений в виде краткосрочных и долгосрочных займов.

Изложенное позволяет нам сделать вывод об ограниченной применимости существующих подходов к расчету и интерпретации показателей налоговой нагрузки в бизнес-объединениях.

В контексте анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединениях необходимо уделять большее внимание оценке достаточности и рациональности денежных потоков. В рассмотренном примере налоговые обязательства одного из дочерних предприятий группы приводят к необходимости отвлечения средств из оборота другого предприятия (путем предоставления займов), что порождает риск возникновения кассовых разрывов.

Помимо этого, перманентная убыточность данного предприятия (в т.ч. из-за налоговых обязательств) формирует чистый налоговый убыток, который не может быть учтен при исчислении налога на прибыль других предприятий. Это снова приводит к завышенному, экономически нецелесообразному отвлечению средств из оборота других участников объединения, что с учетом временной ценности денег следует рассматривать в негативном ключе.

*По результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы:*

*1) характер экономических связей, условия распределения ресурсов внутри бизнес-объединений и внутригрупповые управленческие решения обеспечивают ярко*

*выраженные диспропорции – эффект «пилы», при котором налоговая нагрузка участников объединения:*

- существенно отклоняется от индивидуальных среднеотраслевых и среднегрупповых значений;*
- существенно отклоняется от налоговой нагрузки других участников объединения, в том числе предприятий аналогичных видов деятельности;*
- отклоняется от средних показателей разнонаправленно (имеют место как существенные положительные, так и существенно отрицательные отклонения);*
- может поддерживаться на уровне более 100 % на протяжении нескольких финансовых лет;*

*2) наблюдаемый эффект «пилы» свидетельствует о недостатках традиционного подхода, основанного на расчете показателей налоговой нагрузки индивидуально по каждой организации, поскольку при наличии набора сведений о существенных отклонениях по большому количеству предприятий, целостная картина в отношении всего бизнес-объединения не складывается:*

*– не ясно, положительно или отрицательно следует оценивать отклонения (снижение нагрузки одного предприятия может приводить к росту у другого предприятия);*

*– не ясно, влияют ли существенные отклонения на конкурентные преимущества в отрасли;*

*– не ясно, как оценивать налоговые риски, связанные дополнительным налоговым контролем отдельных участников или объединения в целом;*

*3) выводы о реальном уровне налоговой нагрузки могут быть сделаны при расчете показателей на уровне бизнес-объединения в целом, что, тем не менее, не исключает необходимость анализа индивидуальных показателей налоговой нагрузки участников объединения.*

*Заметим, что предлагаемый диссертантом подход основывается также и на требованиях МСФО к расчету консолидированных показателей, которые, по сравнению с показателями, отраженными в индивидуальной финансовой отчетности, дают полное и достоверное представление о финансовом состоянии и финансовых результатах деятельности бизнес-объединения в целом.*

### **2.3. Анализ налоговой нагрузки бизнес-объединений по данным консолидированной финансовой отчетности**

Исследование, проведенное в п. 2.2 настоящей работы, подтвердило гипотезу о том, что условия распределения ресурсов внутри бизнес-объединений и внутригрупповые управленческие решения обеспечивают ярко выраженные диспропорции в уровне налоговой нагрузки участников объединений.

В случае, когда денежные потоки и финансовые результаты отдельных экономических субъектов, входящих в объединение, не анализируются, а допущение непрерывности деятельности [82; 106] каждого участника не поддерживается, налоговая нагрузка объединения в целом испытывает отрицательный системный эффект:

- 1) кассовые разрывы из-за недостаточности поступлений от текущей деятельности на покрытие собственных налоговых расходов;
- 2) необоснованное отвлечение средств из оборота на покрытие налоговых расходов других участников;
- 3) риск привлечения внимания налоговых органов и усиленного налогового контроля ввиду наблюдаемого «эффекта пилы»;
- 4) обязанность уплачивать налоги на прибыль, доходы даже при консолидированном чистом налоговом убытке вследствие невозможности зачета убытков одних участников против прибылей других<sup>23</sup>.

Однако положительный системный эффект заключается в том, что участники объединения могут выдерживать более высокий уровень налоговой нагрузки на протяжении долгого<sup>24</sup> времени именно благодаря перманентной внутригрупповой финансовой поддержке. Таким образом, даже негативные внешние факторы, влияющие на налоговую нагрузку отдельных участников объединения, не приводят их к кризисному финансовому положению.

Проведем далее анализ налоговой нагрузки бизнес-объединений в целом по данным консолидированной финансовой отчетности.

Для исследования были выбраны бизнес-объединения, представляющие собой вертикально интегрированные или смешанные холдинги, которые составляют и представляют консолидированную финансовую отчетность по МСФО в России. Для

---

<sup>23</sup> За исключением участников КГН.

<sup>24</sup> В рассмотренном в п. 2.2 примере нагрузка предприятия превышала 100 % и была более, чем в 600 раз выше среднеотраслевой на протяжении трех лет.

этого был осуществлен поиск консолидированной финансовой отчетности холдингов, размещающих акции и (или) облигации на Московской бирже.

Рассматриваются только холдинги, основным регионом присутствия которых является Россия. Такое ограничение необходимо, поскольку на налоговую нагрузку ТНК и МНК влияет налоговое законодательство целого ряда стран, а механизмы международной налоговой оптимизации применяются как в явном, так и в неявном виде.

После сбора данных и исключения объектов наблюдения с пропусками выборка составила 100 бизнес-объединений (*Рисунок 29*), в том числе холдинги, исследованные ранее в п. 2.2 работы.



Рисунок 29 – Распределение объектов наблюдения по отраслям

Объекты наблюдения по отраслям	Кол-во
Горная добыча и металлургия	15
Горная добыча. Драг. металлы и алмазы	4
Девелопмент	7
Машиностроение	7
Нефть и газ	10
Потребит. товары. Пищевая промышленность	6
Ритейл	7
Транспорт	10
Химия и нефтехимия	10
Энергетика. Электрогенерация	16
Энергетика. Электросети и энергосбыт	8
<b>ИТОГО</b>	<b>100</b>

(см. Приложение 5)

Малое количество наблюдений в некоторых отраслях обусловлено отсутствием консолидированной финансовой отчетности, в том числе раскрывающей сумму начисленных налогов и сборов.

Так, крупные агрохолдинги России (Группа Агроком, СибАГРО и др.) не представляют консолидированную финансовую отчетность, а агрохолдинг МИРАТОРГ, представляя консолидированную отчетность, не раскрывает в ней сумму налоговых обязательств.

Предприятия и группы предприятий, выполняющие работы по государственному оборонному заказу (АО «ОДК», АО «ОАК», АО «Вертолеты России» и др.), раскрывают информацию в консолидированной отчетности частично. Это также оказало влияние на выборку.

Источниками информации послужили: сервер раскрытия информации «Интерфакс», официальные сайты компаний, сообщения в СМИ, сведения системы «Контур.Фокус».

При расчете налоговой нагрузки применяется традиционный подход, а объекты наблюдения рассматриваются как единое целое. Налоговая нагрузка рассчитывается только в части налогов, относимых на расходы, и налога на прибыль организаций. Соответственно, акцизы учтены только в части, относимой на себестоимость и в состав административных расходов, НДС не учитывается в расчетах.

Для холдингов нефтегазовой отрасли характерно рассмотрение экспортных пошлин в составе налогов. Такой подход позволяет точнее рассчитать нагрузку по обязательным платежам, но не позволяет проводить межотраслевые сравнения. Холдинги, которые раскрывают сумму налогов вместе с экспортными пошлинами, без указания конкретного размера экспортных пошлин, исключены из рассмотрения (ЛУКОЙЛ). Холдинги, которые раскрыли отдельно сумму экспортных пошлин в составе налогов, не исключены из рассмотрения, показатели налогов скорректированы. В отношении оставшихся холдингов получено подтверждение того, что в составе раскрываемой суммы налогов не учитываются экспортные пошлины.

Аналогичным образом исследованы и скорректированы показатели по холдингам других отраслей. Группа «СОЛЛЕРС» учитывает в составе налогов утилизационный сбор, а группа «Совкомфлот» - тоннажный сбор. Показатели данных холдингов скорректированы.

Для целей настоящего исследования относительные показатели налоговой нагрузки рассчитаны по формуле:

$$НН = \frac{НР}{ВР_{МСФО}} \quad (8),$$

где: НН – налоговая нагрузка объекта наблюдения; НР – сумма налоговых расходов по данным консолидированного отчета о финансовых результатах и примечаний к консолидированной финансовой отчетности (без учета НДС и акцизов, кроме учтенных в себестоимости, расходах); ВР<sub>МСФО</sub> – выручка по данным консолидированного отчета о финансовом положении.



В расчетах не учитываются прочие и финансовые доходы, поскольку в консолидированной финансовой отчетности часть из них представлена свернуто по строке «прочие доходы/расходы».

В ходе исследования используются следующие методы анализа: определение мер центральной тенденции, расчет описательных статистик, анализ динамики, сценарный анализ, корреляционный анализ.

*Этап 1. Расчет и анализ относительных показателей налоговой нагрузки*

Совокупная налоговая нагрузка более 80 % объектов наблюдения находится в пределах от 0 % до 10 %, оставшиеся 20 % объектов наблюдения имеют налоговую нагрузку в пределах от 10 % до 70 % (Рисунок 30).



Рисунок 30 – Распределение холдингов по уровню налоговой нагрузки на выручку (по средним значениям за 2018-2020 гг.)

При этом на промежутке от 2018 года к 2020 году движения между группами по уровню налоговой нагрузки незначительны (Таблица 17). 20 % холдингов с наибольшей налоговой нагрузкой (10 % и выше) представлены, прежде всего, холдингами нефтегазовой и горнодобывающей отраслей. При этом налоговая нагрузка 20 % и выше наблюдается только у холдингов нефтегазовой отрасли. Исключением является «Белуга Групп» (средняя налоговая нагрузка - 50 %), занимающийся производством подакцизных товаров (алкогольной продукции). Существенную часть налоговой нагрузки данного холдинга составляют акцизы, что также верно и для холдингов нефтегазовой отрасли.

Таблица 17 - Налоговая нагрузка объектов наблюдения 2-7 групп за 2018-2020 гг.

Отрасль	Группа	Налоговая нагрузка на выручку (без учета НДС)				Интервал
		2020	2019	2018	Среднее 2018-2020	
Потребительские товары. Пищевая промышленность	Абрау-Дюрсо	0,17	0,15	0,15	0,16	[0,10;0,20) Группа 2
Горная добыча и металлургия	ГМК Норильский никель	0,13	0,16	0,10	0,13	
Горная добыча. Драг. металлы и алмазы	Полиметалл	0,15	0,10	0,11	0,12	
Горная добыча. Драг. металлы и алмазы	Полюс	0,14	0,14	0,11	0,13	
Горная добыча. Драг. металлы и алмазы	Алроса	0,13	0,19	0,18	0,17	
Нефть и газ	Независимая нефтегазовая компания	0,21↑	0,09	0,09	0,13	
Нефть и газ	НОВАТЭК	0,15	0,19	0,12	0,15	
Транспорт	Новороссийский морской торговый порт	0,19	0,10↑	0,08	0,12	
Нефть и газ	Башнефть	0,29	0,27	0,29	0,29	[0,20;0,30)
Нефть и газ	Газпром	0,21	0,22	0,22	0,21	Группа 3
Нефть и газ	Роснефть	0,39	0,33	0,35	0,35	[0,30;0,40)
Нефть и газ	Татнефть	0,31	0,39	0,39	0,36	Группа 4
Потребительские товары. Пищевая промышленность	Белуга Групп	0,44↓	0,50	0,54	0,50	[0,40;0,50) Группа 5
Нефть и газ	Славнефть-Мегионнефтегаз	0,39↓	0,53	0,53	0,48	[0,50;0,60) Группа 6
Нефть и газ	Сургутнефтегаз	0,55↑	0,47↓	0,55	0,52	
Нефть и газ	Славнефть	0,43↓	0,56	0,55	0,51	[0,60;0,70) Группа 7
Нефть и газ	ННК-Варьеганнефтегаз	0,61	0,67↑	0,59	0,62	

Примечания. 1. Стрелками ↑↓ отмечено увеличение или уменьшение налоговой нагрузки, которое привело к выходу из группы относительно предыдущего года. 2. Группа 1 включает в себя 83 холдинга с налоговой нагрузкой [0,00;0,10). 3. Среднее значение за 3 года рассчитано по формуле средней арифметической простой.

Представленные расчеты демонстрируют ярко выраженную отраслевую диспропорцию в уровне налоговой нагрузки на выручку. На диаграмме размаха (Рисунок 31) статистическим выбросом в группе «Горная добыча и металлургия» является ГМК «Норильский Никель» (среднее значение налоговой нагрузки - 13 %), а в группе «Ритейл»

- «ОР Групп» (среднее значение налоговой нагрузки – 3 %). Статистических выбросов в части существенно более низкой налоговой нагрузки нет.

Следует также отметить, что размах вариации и значения мер центральной тенденции налоговой нагрузки холдингов пищевой промышленности существенно снижаются, а распределение становится более равномерным при исключении из расчетов акцизов<sup>25</sup> по холдингам «Абрау-Дюрсо» и «Белуга Групп» (крупнейшие производители алкогольной продукции).

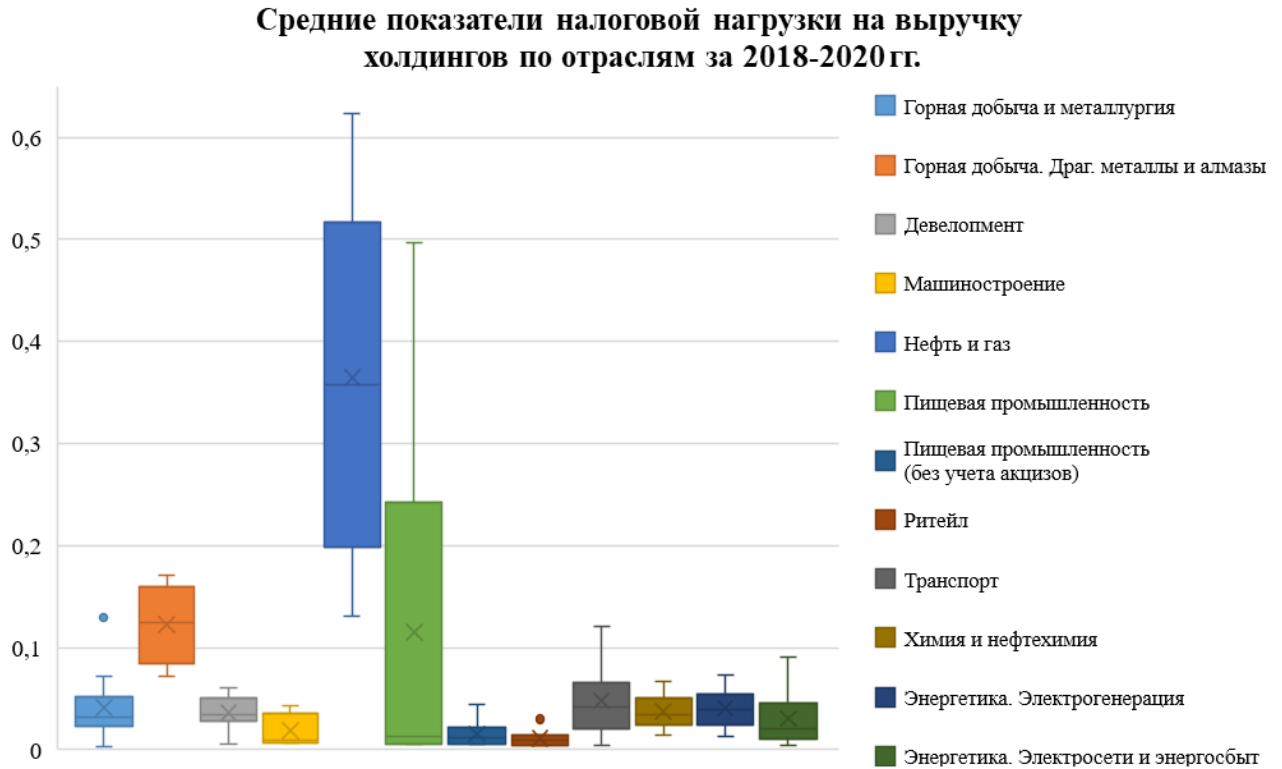


Рисунок 31 – Налоговая нагрузка на выручку холдингов по отраслям в 2018-2020 гг. (среднее значение, без учета НДС)

При рассмотрении исключительно налоговой нагрузки по налогу на прибыль обнаруживается другая диспропорция (Рисунок 32). Медианное значение целого ряда отраслей (девелопмент, транспорт, горная добыча драгоценных металлов и алмазов, химия и нефтехимия) оказывается выше медианного значения холдингов нефтегазовой отрасли.

<sup>25</sup> «Абрау-Дюрсо» и «Белуга Групп» - единственные объекты наблюдения в выборке, отразившие акцизы в составе выручки от реализации.

**Средние показатели налоговой нагрузки по налогу на прибыль  
на выручку холдингов по отраслям за 2018-2020 гг.**

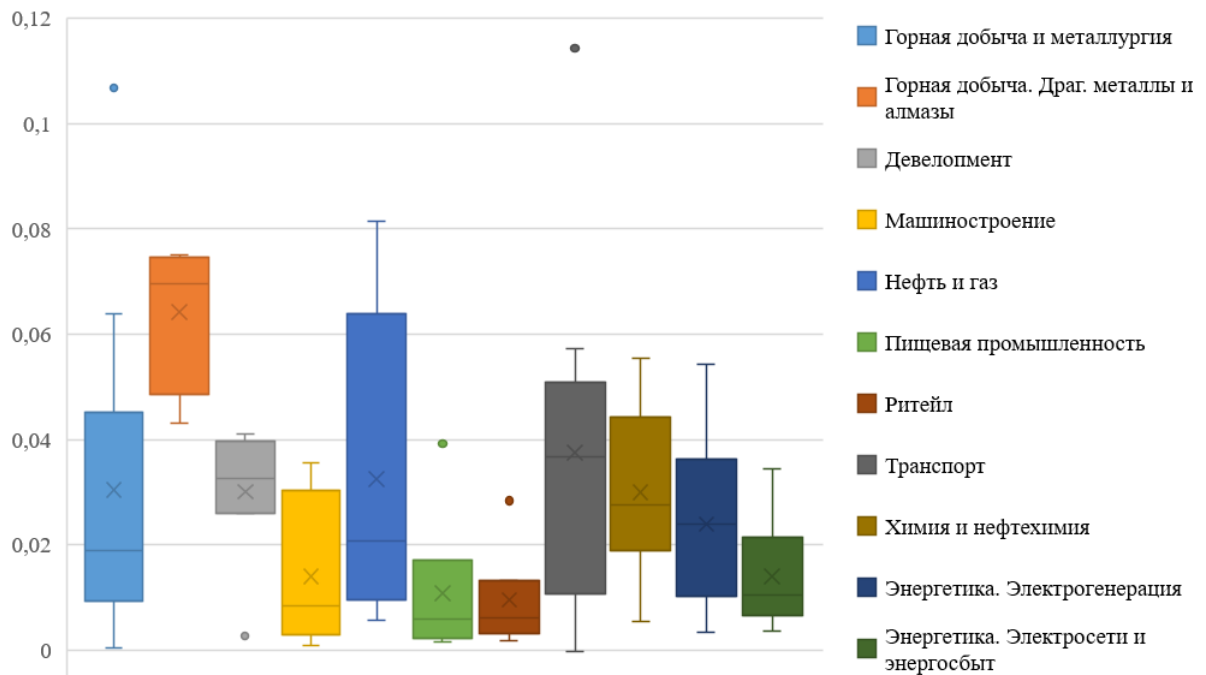


Рисунок 32 – Налоговая нагрузка по налогу на прибыль организаций на выручку холдингов по отраслям в 2018-2020 гг. (среднее значение, без учета НДС)

На данном этапе проведенный анализ показывает, что ряд отраслевых особенностей холдингов (уплата акцизов, НДС, налога на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья) в существенной степени обуславливает структуру и размер совокупной налоговой нагрузки. Медианные значения и интерквартильный размах объектов наблюдения других отраслей, представители которых не уплачивают данные налоги, отличаются несущественно.

### *Этап 2. Корреляционный анализ*

Несмотря на то, что при расчете налоговой нагрузки сумму налоговых расходов принято соотносить с показателем выручки, дальнейший корреляционный анализ показывает слабую взаимосвязь между показателями выручки и налоговой нагрузки.

Из рассматриваемых показателей распределение, близкое к нормальному, наблюдается только у показателя выручки от реализации (см. Приложение 4). По этой причине для анализа корреляции будем рассчитывать коэффициент ранговой корреляции Спирмена (Таблица 18).

Таблица 18 – Анализ корреляции выручки и показателей налогообложения

Показатели корреляции и их интерпретация	Налоги начисленные (без налога на прибыль)	Текущий налог на прибыль	Совокупные начисленные налоги	Налоговая нагрузка на выручку	Налоговая нагрузка по налогу на прибыль организаций на выручку	
Выручка	$r_{xy}$	0,89	0,64	0,91	0,29	0,02
	$r_s$	0,86	0,82	0,88	0,22	0,21
	t-критерий	0,10	0,12	0,09	0,20	0,20
	Значимость	значим	значим	значим	значим	значим
	Связь	сильная	сильная	сильная	слабая	слабая

Примечание. Здесь и далее  $r_{xy}$  – коэффициент корреляции Пирсона,  $r_s$  – коэффициент ранговой корреляции Спирмена.

Полученные коэффициенты корреляции (Таблица 18) подтверждают наличие сильной прямой связи между показателями выручки и суммой начисленных к уплате налогов. При этом линейная связь между выручкой и показателями налоговой нагрузки, напротив, оказывается слабой, что также видно на диаграммах рассеяния (Рисунок 33).

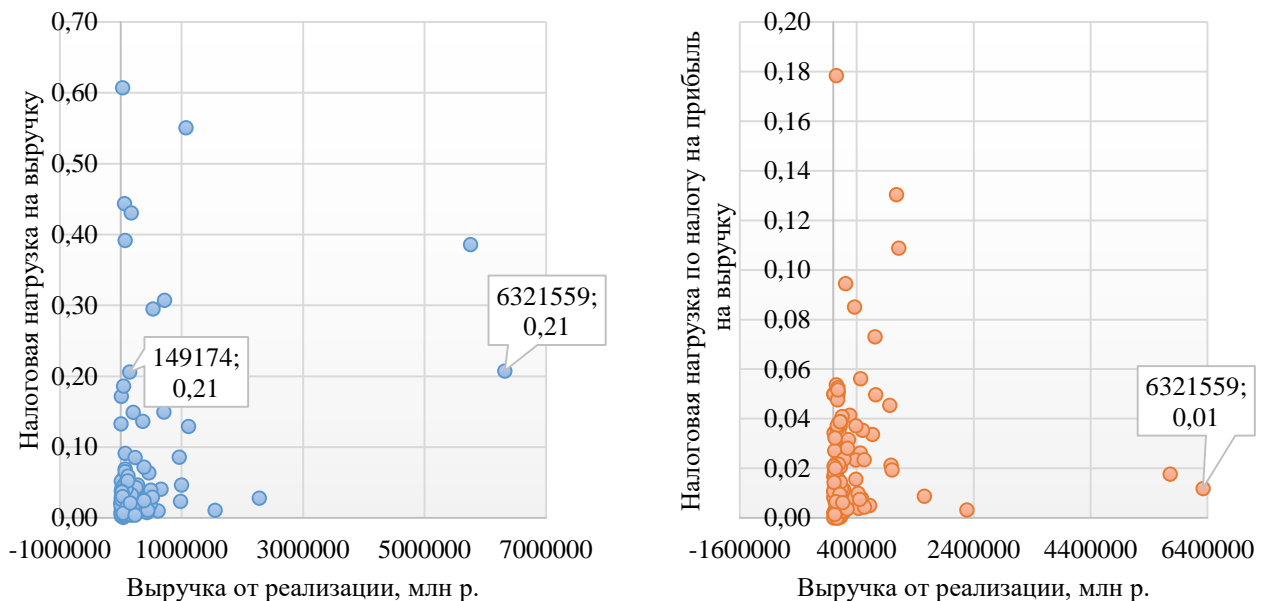


Рисунок 33 – Распределение показателей налоговой нагрузки в зависимости от показателей выручки от реализации (по данным консолидированной финансовой отчетности 100 холдингов за 2020 год)

Высокие показатели корреляции налоговых расходов и выручки объясняются тем, что крупнейшими по выручке холдингами, из 100 рассматриваемых, являются нефтегазовые холдинги, генерирующие существенно более высокие показатели налоговой нагрузки (1 место – Газпром, 2 место – Роснефть).

Вследствие наблюдаемых существенных различий в интерквартильных размахах и медианных значениях налоговой нагрузки в зависимости от отраслевой принадлежности холдингов (Рисунок 31, Рисунок 32), аналитическая ценность коэффициентов корреляции, рассчитанных выше, снижается. Большой интерес представляет анализ взаимосвязи темпов роста выручки, налоговых расходов и налоговой нагрузки.

Коэффициенты корреляции, рассчитанные по темпам роста (Таблица 19), свидетельствуют об умеренной связи между темпами изменения абсолютных показателей выручки и налоговых расходов, и также подтверждают слабую линейную связь между темпами роста налоговой нагрузки по налогу на прибыль организаций и темпами роста выручки. Коэффициент корреляции между темпами роста совокупной налоговой нагрузки и темпами роста выручки статистически не значим.

Таблица 19 – Анализ корреляции темпов роста выручки и темпов роста показателей налогообложения

Показатели корреляции и их интерпретация		Темпы роста налоговых расходов (без учета налога на прибыль организаций)	Темпы роста налоговых расходов по налогу на прибыль организаций	Темпы роста налоговой нагрузки	Темпы роста налоговой нагрузки по налогу на прибыль организаций
Темпы роста выручки	$r_{xy}$	0,51	0,35	0,14	0,13
	$r_s$	0,53	0,47	0,04	0,23
	t-критерий	0,17	0,18	0,20	0,20
	Значимость	значим	значим	незначим	значим
	Связь	умеренная	умеренная	-	слабая

Действительно, в 2018-2020 гг. темпы роста выручки превышали темпы роста налоговой нагрузки лишь в 55 %-60 % случаев и в 49 %-52 % случаев изменялись однонаправленно (Рисунок 34).

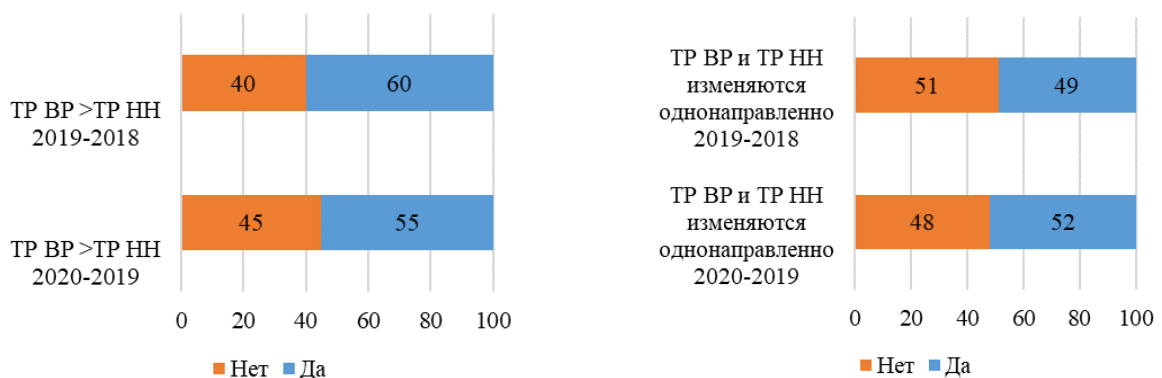


Рисунок 34 – Динамика темпов роста выручки (ТР ВР) и темпов роста налоговой нагрузки (ТР НН) в 2018-2020 г. (по данным консолидированной финансовой отчетности 100 холдингов)

Поскольку холдинги, как правило, являются многоотраслевыми и включают в себя предприятия, обеспечивающие полную технологическую цепочку от добычи сырья до переработки и сбыта, была исследована связь между объемом межсегментных операций, осуществляемых с применением трансфертных цен, с показателями налоговой нагрузки. Применение трансфертных цен, безусловно, влияет на уровень налоговой нагрузки участников объединения. Однако рассчитанные коэффициенты корреляции свидетельствуют о недостаточно сильной связи между уровнем налоговой нагрузки и долей межсегментных операций (Таблица 20).

Таблица 20 – Анализ корреляции налоговой нагрузки и суммы начисленных налогов, доли межсегментных операций

Показатели корреляции и их интерпретация		Доля межсегментных операций	Сумма начисленных налогов	Текущий налог на прибыль
Налоговая нагрузка на выручку	$r_{xy}$	0,41	0,38	-
	$r_s$	0,37	0,55	-
	t-критерий	0,19	0,17	-
	Значимость	значим	значим	-
	Связь	умеренная	умеренная	-
Налоговая нагрузка по налогу на прибыль организаций на выручку	$r_{xy}$	0,09	-	0,51
	$r_s$	0,27	-	0,69
	t-критерий	0,19	-	0,14
	Значимость	значим	-	значим
	Связь	слабая	-	умеренная

Таким образом, корреляционный анализ показывает наличие умеренной положительной связи между темпами роста выручки от реализации и темпами роста налоговых расходов, уровнем налоговой нагрузки и суммой налоговых расходов (по совокупным налогам без учета НДС и по налогу на прибыль). При этом связь между темпами роста выручки и темпами роста налоговой нагрузки отсутствует (коэффициент корреляции не значим).

**Слабая корреляция между выручкой и налоговой нагрузкой, а также отсутствие корреляции между темпами роста выручки и темпами роста налоговой нагрузки, обусловлено следующими причинами.**

#### **1. Различная доля налогов, не зависящих от получения доходов.**

Налог на прибыль организаций (который зависит, хоть и опосредованно, от уровня доходов) составляет в среднем 58 % совокупной налоговой нагрузки, без учета косвенных

налогов, оставшаяся часть налоговых расходов не зависит от получения доходов. Средняя доля налога на прибыль в общем объеме налоговых расходов по отраслям составила:

Пищевая промышленность	0,40
Горная добыча и металлургия	0,58
Девелопмент	0,83
Машиностроение	0,64
Нефть и газ	0,11
Ритейл	0,82
Транспорт	0,65
Химия и нефтехимия	0,66
Энергетика	0,58

*Таким образом, проявляется отраслевая специфика в структуре налоговых платежей.*

## **2. Неопределенность в интерпретации налогового законодательства.**

Сложившийся фактический уровень налоговой нагрузки отражает не только объективное влияние налоговых систем на бизнес-объединение и внутригрупповых управленческих решений (как было показано в п. 2.2 работы), но и **результат интерпретации руководством объединения положений налогового законодательства.**

Российские стандарты бухгалтерского учета не содержат ни требований, ни рекомендаций относительно того, каким образом необходимо учитывать влияние неопределенности в части интерпретации налогового законодательства на показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций. Двойственное толкование не допускается в принципе.

В то же время соответствующее учетно-аналитическое обеспечение представлено в МСФО. В зависимости от того, насколько вероятным является исход, при котором применяемая налоговая трактовка не будет подтверждена налоговым органом, МСФО предписывается отражение условных или оценочных обязательств.

Согласно п. 12 МСФО 37, в широком смысле все оценочные обязательства условны, поскольку они характеризуются неопределенностью срока или величины. Однако условные обязательства, по смыслу МСФО, «условны» тем, что их наличие будет подтверждено только наступлением или ненаступлением будущего события.

Применительно к налоговым обязательствам это означает, что определенная спорная интерпретация налогового законодательства, которая привела к снижению



налоговой нагрузки (например, непризнание контролируемой иностранной компании), будет оставаться условным обязательством до тех пор, пока актом налоговой проверки не будет признана неправомерной<sup>26</sup>.

В случаях, когда оценка может быть надежно произведена и выбытие ресурсов вероятно, в соответствии с МСФО 37 [108] необходимо создание оценочных резервов. Так, если по результатам выездной налоговой проверки произведено доначисление налогов, в финансовой отчетности по МСФО может быть признан резерв по налоговым обязательствам.

В особом порядке учитывается влияние неопределенности в отношении правил исчисления налога на прибыль. Если неопределенная налоговая трактовка с высокой вероятностью не будет подтверждена налоговым органом, то организация должна скорректировать соответствующим образом текущий и (или) отложенный налог на прибыль [107].

Обратимся к анализу консолидированной отчетности объектов наблюдения. Информация о наличии налоговых резервов, в том числе обусловленных неопределенными налоговыми позициями по налогу на прибыль, раскрыта 8 из 100 объектами наблюдения (Мечел, ПИК-СЗ, М.Видео, РЖД, Глобалтранс, Мосэнерго, Норильский никель, КОКС).

Однако следует отметить, что начисление резервов возможно тогда, когда высокая вероятность оттока ресурсов в связи с необходимостью уплаты налогов уже подтверждена (например, актом налоговой проверки, решением аналогичного налогового спора не в пользу налогоплательщика и т.д.).

Гораздо большее количество объектов наблюдения отразили наличие условных обязательств по налогам, связанных с неопределенностью:

- наиболее вероятного размера оттока ресурсов в случае реализации негативного сценария;
- вероятности реализации негативного сценария (т.е. определенного налогового риска).

В 2020 году 90 из 100 объектов наблюдения заявили в КФО о наличии налоговых рисков и связанных с ними условных обязательствах, при этом 66 объектов наблюдения конкретизировали хотя бы один из рисков (*Рисунок 35*).

---

<sup>26</sup> Эта или аналогичная ситуация.



Рисунок 35 – Налоговые риски, оказавшие влияние на возникновение условных обязательств у объектов наблюдения в 2020 году

Из представленных на графике видов рисков к рискам, связанным интерпретацией спорных положений налогового законодательства (*далее – риски интерпретации*), относятся:

– риски, связанные с применением трансфертного ценообразования по внутригрупповым сделкам (47 из 100 объектов наблюдения);

– риски, связанные с тем, что иностранные юридические лица группы будут признаны контролируруемыми иностранными компаниями, в то время, как сама группа полагает, что основания для признания КИК отсутствуют (24 из 100 объектов наблюдения);

– прочие риски интерпретации, связанные с тем, что контролирующие органы могут применить более жесткую интерпретацию, чем руководство объединения (44 из 100 объектов наблюдения), в том числе отраслевые риски, обусловленные спорными позициями относительно: 1) признания имущества движимым или недвижимым, учета выручки по договорам технологического присоединения у энергетических компаний, 2) учета операций по передаче прав собственности и аренды на земельные участки у строительных объединений (4 из 100 объектов наблюдения).

Условные обязательства вследствие признания необоснованной налоговой выгоды на основании положений ст. 54.1 НК РФ, обусловленные работой с неблагонадежным контрагентом, риском отказа в вычете по НДС или привлечением внимания в связи с получением значения налоговой нагрузки ниже среднеотраслевого уровня, отразило всего 12 из 100 объектов наблюдения.

*Риски интерпретации, связанные с применением трансфертного ценообразования и законодательства о контролируемых иностранных компаниях, являются специфическими рисками бизнес-объединений.*

Важно также подчеркнуть, что часть рисков интерпретации обусловлена опасениями объединений в том, что контролирующие органы могут изменить собственные методологические подходы, и часть операций, которые раньше не оспаривались, будут оспорены в будущем (см., например, КФО: Акрон, Химпром, Дальневосточное морское пароходство, Вертолеты России).

В то же время, ряд объединений (ФосАгро, Мосэнерго, Башнефть, Кузбасская топливная компания, ПИК-СЗ, Объединенная авиастроительная корпорация, РКК Энергия) применяют оценочные формулировки в описании условных обязательств по налогам:

- руководство Группы налоговые обязательства отражены в адекватной сумме;
- значительная степень профессионального суждения необходима для оценки резерва по налогам в Российской Федерации, поскольку существует значительное число сделок и расчетов, по которым размер окончательного налогового обязательства не может быть определен с достаточной степенью уверенности;
- в настоящий момент налоговые органы занимают более жесткую и аргументированную позицию.

Анализ причин возникновения условных обязательств (Рисунок 37) и аргументации позиции объектов наблюдения, как налогоплательщиков, отражает двойственную природу налоговой оптимизации.

С одной стороны, несовершенство норм налогового законодательства, в том числе специфических норм, предназначенных для бизнес-объединений, порождает высокий уровень неопределенности в том, будет ли подтверждена примененная налоговая трактовка.

С другой стороны, бизнес-объединения по собственной инициативе, в силу несовершенства законодательства и наличия «пробелов», применяют такие налоговые трактовки, которые, даже с учетом высокого уровня налогового риска, позволяют им снизить налоговую нагрузку.

### 3. Различие в принятии налогового риска при оптимизации налоговой нагрузки.

В консолидированной финансовой отчетности некоторых из рассматриваемых объединений отражена следующая формулировка (или аналогичные): *«Так как российское налоговое законодательство не содержит четкого руководства по некоторым вопросам, Группа время от времени применяет такие интерпретации законодательства, которые приводят к снижению общей суммы налогов по Группе»* (Магнитогорский металлургический комбинат, Алроса, Русолово и др.).

Отношение ключевого управленческого персонала в объединении бизнеса к уровню приемлемого налогового риска, влияет на выбор способов оптимизации налоговой нагрузки и, следовательно, на ее размер.

Проверим гипотезу о том, что у объектов наблюдения с низкой налоговой нагрузкой (ниже среднеотраслевой, ниже медианной) признаки применения спорных налоговых трактовок встречаются чаще.

Дополнительно рассмотрим имеются ли выраженные отличия в уровне налоговой нагрузки в зависимости от наличия действующего договора о создании КГН или компаний в оффшорных юрисдикциях (Таблица 21).

Таблица 21 – Распределение признаков по группам объектов наблюдения (по данным консолидированной финансовой отчетности за 2020 год)

Признаки, указывающие на возможные способы снижения налоговой нагрузки	Ед. изм.	Риски применения ТЦО	Риски «Закона о КИК»	Признание налоговых рисков в КФО	Созданы резервы под неопределенные налоговые позиции/ дана оценка условных обязательств	КГН	Ключевые компании в низко-налоговых юрисдикциях	
НН ниже среднеотраслевой	ед.	25	14	52	21	8	26	
НН ниже медианной	ед.	25	12	44	13	5	19	
НН выше среднеотраслевой	ед.	22	10	38	9	3	16	
НН выше медианной	ед.	22	12	46	17	6	23	
Доли распределения признаков	НН ниже среднеотр.	%	45	25	93	38	14	46
	НН ниже медианной	%	52	25	92	27	10	40
	НН выше среднеотр.	%	50	23	86	20	7	36
	НН выше медианной	%	42	23	88	33	12	44

Примечание. 1. В таблице использованы обозначения: КГН – наличие действующего договора о консолидированной группе налогоплательщиков; НН – налоговая нагрузка (по налогам в составе расходов и налогу на прибыль). 2. Среднеотраслевая налоговая нагрузка определена диссертантом самостоятельно на основании данных Росстата и ФНС России. Сравнение со среднеотраслевыми показателями проведено по преобладающему виду деятельности.

Итак, явно выраженная связь между причинами возникновения условных обязательств, связанных с налоговыми рисками, и уровнем налоговой нагрузки относительно медианных значений отсутствует. Рассмотренные признаки оказались распределены почти равномерно в группах объектов наблюдения выше и ниже медианного значения.

Однако заметим, что в группе объектов наблюдения с налоговой нагрузкой ниже среднеотраслевой влияние налоговых рисков на условные или оценочные обязательства по налогам оценивалось в денежном выражении чаще (в 38 % случаев), чем в группе объектов наблюдения с налоговой нагрузкой выше среднеотраслевой (только в 20 % случаев).

Возможность оценить в денежном выражении влияние налоговых рисков на условные обязательства возникает тогда, когда объединение в целом однозначно понимает какие именно спорные интерпретации налогового законодательства группа применила, и в каком объеме это способствовало снижению налоговой нагрузки. А обязанность создать оценочное обязательство под соответствующую неопределенную налоговую позицию возникает при условии высокой вероятности оттока ресурсов в связи с доначислением налогов.

Следовательно, гипотеза о том, что у объектов наблюдения с низкой налоговой нагрузкой признаки применения спорных налоговых интерпретаций встречаются чаще, частично подтверждается (при сравнении со среднеотраслевыми значениями).

Наличие действующего договора о КГН и ключевых компаний в низконалоговых юрисдикциях также встречается чуть чаще у объектов наблюдения с налоговой нагрузкой ниже среднеотраслевой.

Изложенное подтверждает вывод о том, что *налоговая нагрузка бизнес-объединений испытывает на себе влияние интерпретаций налогового законодательства и приемлемой величины налогового риска. По этой причине существенные колебания наблюдаются даже внутри одной отрасли и влияют на отсутствие корреляции показателей доходов и налоговой нагрузки.*

*Обобщим результаты, полученные при проведении корреляционного анализа.*

*1. Несмотря на сильную прямую связь между выручкой и налоговыми расходами, корреляция между темпами роста выручки и темпами роста налоговых расходов*

умеренная ( $r_s = 0,53$  и  $r_s = 0,47$  для налогов в составе расходов и налога на прибыль соответственно).

2. Связь между темпами роста выручки и темпами роста налоговой нагрузки отсутствует (коэффициент корреляции не значим). В половине случаев темпы роста изменяются разнонаправленно.

3. Сильная связь между долей межсегментных операций и налоговой нагрузкой отсутствует ( $r_s = 0,37$ ). Это означает, что теснота межсегментных связей, определяемая по объему выручки, не является определяющим фактором, влияющим на уровень налоговой нагрузки.

4. Слабая корреляция между выручкой и налоговой нагрузкой обусловлена несколькими причинами:

- различной долей налогов, не зависящих от получения доходов;
- наличием неопределенности в интерпретации налогового законодательства;
- различием в принятии налогового риска при оптимизации налоговой нагрузки.

### *Этап 3. Анализ динамики средней эффективной ставки налога на прибыль*

Из всех налоговых расходов налог на прибыль испытывает на себе наибольший системный эффект от внутригрупповых управленческих решений и самой структуры объединения.

В соответствии с МСФО (IAS) 12 [108], средняя эффективная ставка налога на прибыль представляет собой результат деления расхода по налогу (дохода по налогу) на бухгалтерскую прибыль и учитывает влияние постоянных и временных налоговых разниц, различия в ставках налогообложения в разных регионах присутствия, а также резервов по неопределенным налоговым позициям.

Проанализируем уровень средней эффективной ставки налога на прибыль объектов наблюдения за 2019-2020 гг. (Рисунок 36). Поскольку выбранные для исследования объекты наблюдения функционируют преимущественно или полностью в России, будем анализировать отклонения средней эффективной ставки налога на прибыль от основной (теоретической) ставки в 20 %.

### Средняя эффективная ставка налог на прибыль

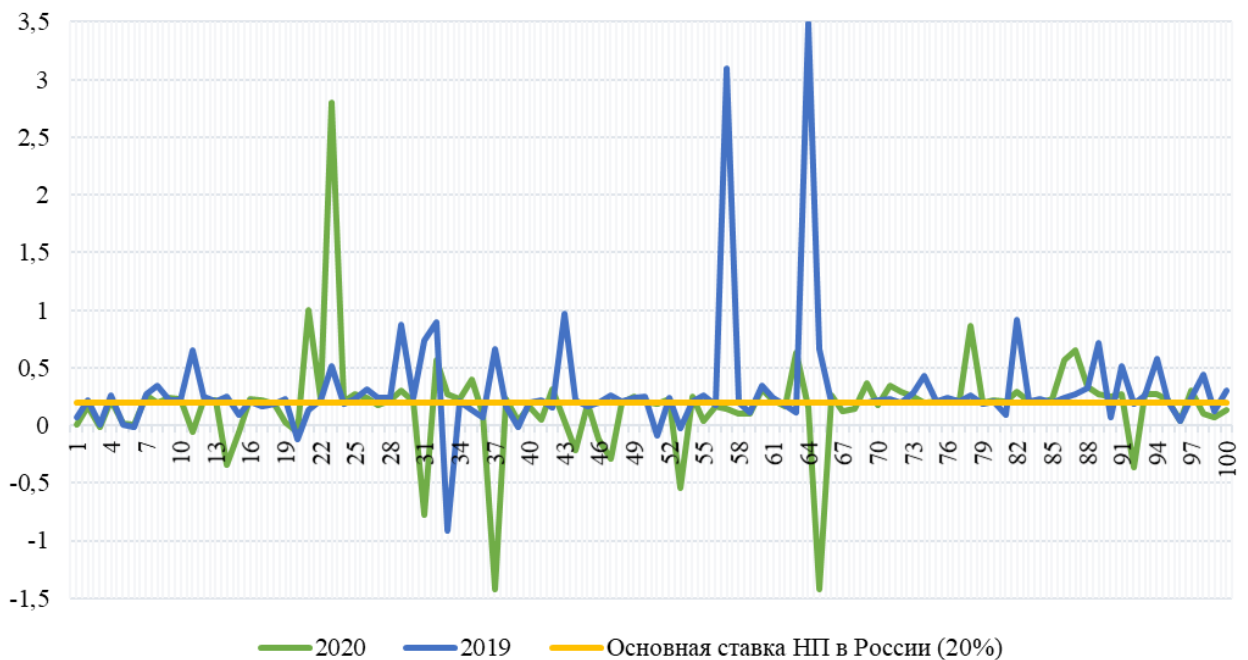


Рисунок 36 – Средняя эффективная ставка налога на прибыль объектов наблюдения за 2019-2020 гг.

Примечание. Показатели средней эффективной ставки и исходные данные для расчета по каждому объекту наблюдения представлены в приложении. По оси абсцисс представлены порядковые номера объектов наблюдения (Приложение 6).

Стабильно низкая средняя эффективная ставка налога на прибыль наблюдается у сельскохозяйственных товаропроизводителей (на графике - объекты наблюдения с номерами 1, 3, 5, 6), что связано с применением льготной ставки по налогу на прибыль 0 % в части реализации сельхозпродукции. Так, эффективная ставка группы «Русагро» в 2019 году составила всего 7 %, в 2020 году – менее 1 %.

Низкая эффективная ставка также наблюдается и у нефтегазовых холдингов (Сургутнефтегаз – 16,5 % в 2020 г., Роснефть – (минус) 11,7 % в 2020 г.). Вопреки ожиданиям, наибольший эффект, согласно сверке между фактическим расходом по налогу на прибыль и теоретическим, рассчитанным как бухгалтерская прибыль, умноженная на ставку 20 %, получен от применения льготных ставок налога на прибыль в РФ, а не от применения пониженных ставок в других налоговых юрисдикциях.

Проведем анализ динамики показателей налоговой нагрузки на примере горнодобывающего холдинга «Мечел» (№11 на графике выше).

Мы ожидали, что средняя эффективная ставка объектов наблюдения, и в частности группы «Мечел», будет близка к 20 % и будет оставаться стабильной на промежутке 2018-2020 гг., что сможет положительно характеризовать систему налогового менеджмента крупных холдинговых структур. Однако наши ожидания не подтвердились. Кроме того, тенденции изменения средней эффективной ставки налога на прибыль и показателя налоговой нагрузки на выручку не совпадают (Таблица 22).

Таблица 22 – Анализ показателей налоговой нагрузки по налогу на прибыль Группы «Мечел»

Компоненты расходов по налогу на прибыль	Факт			При наличии возможности признания полученных убытков прошлых лет		
	2020	2019	2018	2020	2019	2018
1	2	3	4	5	6	7
1. Выручка по договорам с покупателями, млн р.	267 596	296 567	312 574	267 596	296 567	312 574
2. Прибыль (убыток) до налогообложения, млн р.	-41 578	12 272	16 217	-41 578	12 272	16 217
3. Текущий налог на прибыль, млн р.	2 136	2 981	2 315	1 068	1 491	1 158
4. Корректировки налога на прибыль, включая штрафы по налогу на прибыль и изменения в неопределенных налоговых позициях, млн р.	-2 167	2 718	2 962	-2 167	2 718	2 962
5. Отложенный налог, относящийся к возникновению и погашению временных разниц, млн р.	2 577	2 288	-2 596	2 577	2 288	-2 596
6. Расход (доход) по налогу на прибыль, млн р.	2 546	7 987	2 681	1 478	6 497	1 524
<b>7. Эффективная ставка</b>	<b>-6,1 %</b>	<b>65,1 %</b>	<b>16,5 %</b>	<b>-3,6 %</b>	<b>52,9 %</b>	<b>9,4 %</b>
<b>8. Налоговая нагрузка по налогу на прибыль на выручку</b>	<b>0,8 %</b>	<b>1,0 %</b>	<b>0,7 %</b>	<b>0,4 %</b>	<b>0,5 %</b>	<b>0,4 %</b>
9. Справочно: Непризнанные ОНА по убыткам участников объединения, млн р.	38 153	29 600	33 216			

Согласно данным консолидированной финансовой отчетности холдинга, ежегодно налог на прибыль корректируется в сторону увеличения на 2-3 млрд р., что обусловлено доначислением налога или созданием резерва под соответствующее доначисление (неопределенная налоговая позиция). Так или иначе, на 31.12.2020 сумма вероятных



налоговых рисков составила 6 575 млн р., что превышает текущий налог на прибыль за 2020 год в 3 раза.

Помимо влияния резервов под вероятные налоговые риски, необходимо обратить внимание на сумму накопленных отдельными участниками налоговых убытков, которые не могут быть зачтены против прибылей других участников объединения. Согласно КФО Группы, поскольку получение налогооблагаемой прибыли данными участниками не предполагается в обозримом будущем, группа в целом не признает отложенные налоговые активы, т.е. не ожидает переноса на будущее полученных убытков.

Обратимся к расчету, приведенному в столбцах 5-7 (*Таблица 22*). При наличии возможности признания полученных убытков прошлых лет текущий налог на прибыль мог быть уменьшен на 50 %, что привело бы к существенному снижению средней эффективной ставки налога (п. 7 указанной таблицы). В данном случае наблюдается отрицательный системный эффект, выраженный в обязанности уплачивать налог на прибыль даже при получении консолидированного убытка (2020 г.).

Сама по себе величина средней эффективной ставки налога на прибыль имеет большую аналитическую ценность при условии, что имеет ярко выраженную тенденцию (можно анализировать динамику). Однако в случае с группой «Мечел» (как и многими другими объединениями, см. *Рисунок 3б*) наблюдаемые колебания настолько сильны, что сделать однозначный вывод о том, какой эффект они имеют на финансово-хозяйственную жизнь объединения в целом, невозможно.

В то же время, детальный анализ причин отклонения средней эффективной ставки налога от теоретической ставки позволяет выявить причины изменения показателей налоговой нагрузки и резервы для последующей налоговой оптимизации. Это также дает возможность проанализировать как изменение конкретных параметров налогообложения влияет на инвестиционную привлекательность и экономическую безопасность объединения.

Рассчитаем изменение коэффициента долговой нагрузки, определяемого как отношение чистого долга к прибыли до вычета процентов к уплате, налога на прибыль и амортизации (Net debt/ЕВITDA), характеризующего долговую нагрузку объединения, при реализации двух сценариев:

1) на протяжении 2018-2020 гг. полученные убытки участников объединения могли зачитываться против прибылей других участников объединения;

2) в 2020 году реализован вероятный риск по налогу на прибыль на сумму 6575 млн р. и по прочим налогам на сумму 956 млн р.

Сценарий 1 предполагает увеличение остатка денежных средств на конец отчетного года на сумму экономии по текущему налогу на прибыль, которая стала бы возможна при полной консолидации прибылей и убытков (это оказывает влияние на сокращение чистого долга). При этом сценарий 1А рассчитан исходя из возможности переноса убытков прошлых лет на будущие периоды при расчете налога на прибыль (не более 50 %), а сценарий 1Б – исходя из предположения, что все полученные налоговые убытки текущего года могли быть учтены в уменьшение налогооблагаемой прибыли текущего года.

Оба сценария (1А и 1Б) нивелируют отрицательное влияние системного эффекта, выраженного в невозможности учета для целей налогообложения убытков в размере 191 411 млн р., 150 460 млн р. и 177 639 млн р. в 2020, 2019 и 2018 годах соответственно. При этом сценарий 1А является более точным. В сценарии 1Б учитывается общая сумма налоговых убытков, без распределения по годам, поскольку необходимые данные не раскрыты в КФО.

Сценарий 2 предполагает уменьшение до 0 остатка денежных средств на конец отчетного года и увеличение чистого долга в результате необходимости уплаты доначисленных налогов. Показатель EBITDA не корректируется на сумму доначисленных налогов, поскольку в соответствии с МСФО, вероятные налоговые риски уже отражены в отчетности в виде созданных резервов (Рисунок 37).

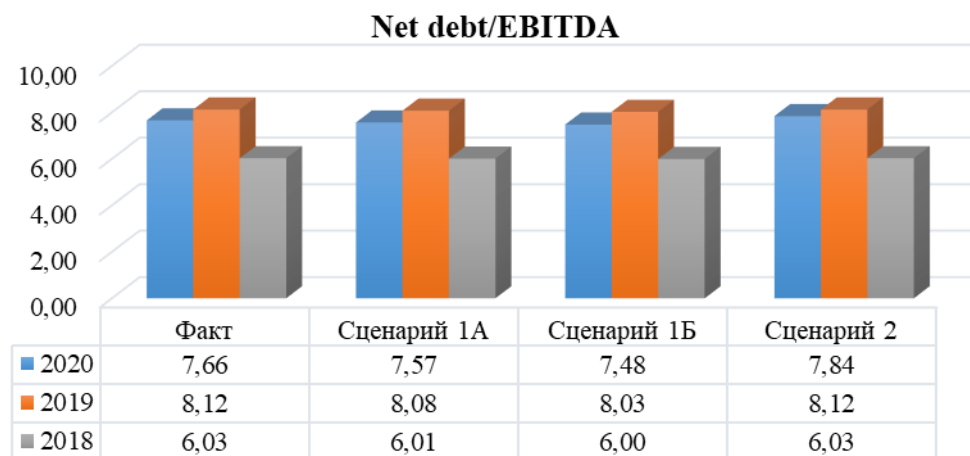


Рисунок 37 – Анализ изменения долговой нагрузки группы «Мечел» при реализации двух альтернативных сценариев

На горизонте трех лет (2018-2020 гг.) единственный фактор невозможности учета убытков прошлых лет при расчете текущего налога на прибыль (сценарий 1А) приводит к изменению (завышению) долговой нагрузки на конец 2020 года более, чем на 1 % ( $7,57/7,66*100\% = 98,8\%$ )

Реализация же накопленных налоговых рисков (сценарий 2) привела бы у росту долговой нагрузки на конец 2020 года более, чем на 2 % ( $7,87/7,66*100\% = 102,3\%$ ).

Итак, представленные выше выводы, которые сделаны с учетом рассмотрения динамики средней эффективной ставки налога на прибыль и влияния параметров налогообложения прибыли на долговую нагрузку объединения в целом, по мнению диссертанта, имеют большую аналитическую ценность, чем выводы, которые могут быть сделаны на основании традиционных показателей налоговой нагрузки.

Ключевую роль в обеспечении качественного анализа в данном случае играет сценарный анализ влияния системного эффекта и вероятных налоговых рисков на долговую нагрузку объединения.

Показатель долговой нагрузки, рассчитываемый как «Net debt/ЕВITDA» был выбран для анализа не случайно. Как следует из Примечания 10 к консолидированной финансовой отчетности группы «Мечел», отношение чистого долга к прибыли до вычета расходов по выплате процентов, налога на прибыль и амортизации является одним из ограничительных условий наиболее значимых кредитных договоров с российскими банками (не более 6,0:1,0). Единственная разница заключается в том, что, по определениям кредитных соглашений, чистый долг (net debt) относится к скорректированному показателю ЕВITDA. Пересчет сценариев по скорректированному показателю демонстрирует аналогичные результаты и тенденции (Рисунок 38).

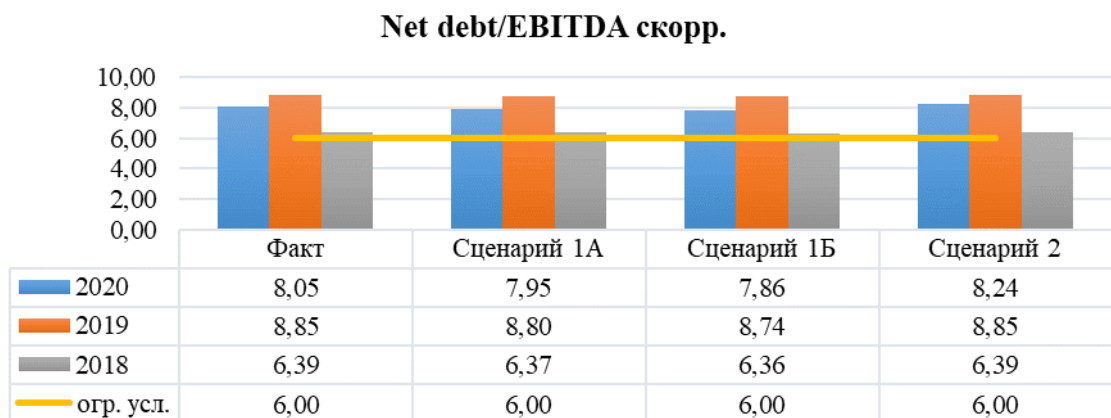


Рисунок 38 – Анализ изменения долговой нагрузки группы «Мечел» при реализации двух альтернативных сценариев (по скорректированной ЕВITDA)

Как следует из консолидированной финансовой отчетности, в результате резкого обвала сырьевых рынков Группа нарушила ряд ограничительных условий и не смогла выполнить обязательства по основным кредитным договорам в части выплаты процентов и основной суммы долга. Ограниченный объем свободных денежных средств для обслуживания долга вынудил Группу начать процедуру реструктуризации задолженности.

Как показал анализ (*Рисунок 37, Рисунок 38, сценарии 1А и 1Б*), рационализация структуры налоговых обязательств позволила бы увеличить объем свободных денежных средств для покрытия долга и положительно сказалась бы на изменении соотношения Net debt/EBITDA. Единственный фактор зачета убытков против прибылей позволил бы сократить указанное соотношение более, чем на 1 %, а реализация одних только вероятных налоговых рисков – увеличила бы его более, чем на 2 %.

Помимо рассмотренных факторов, управленческие решения в области формирования постоянных и временных налоговых разниц также оказывают влияние на уровень налоговой нагрузки по налогу на прибыль, среднюю эффективную ставку и соотношение Net debt/EBITDA.

А вероятные налоговые риски и непризнанные отложенные налоговые активы по налоговым убыткам участников объединения оказывают влияние не только на рассмотренный показатель долговой нагрузки, но и на другие ключевые индикаторы деятельности объединений. Вопрос подбора индикаторов для анализа также является важным.

*Таким образом, для целей анализа налоговой нагрузки бизнес-объединений необходимо разделять налоги, испытывающие влияние системного эффекта от структуры объединения и характера экономических связей, и не испытывающие такого эффекта.*

*Влиянию системного эффекта в наибольшей степени подвержен налог на прибыль организаций, а также косвенные налоги. По этой причине в части налога на прибыль традиционный подход к расчету и анализу налоговой нагрузки в объединении бизнеса ограниченно применим.*

*В условиях, когда соотношение «налог на прибыль/выручка» изменяется незначительно, а колебания средней эффективной ставки налога не имеют общей тенденции, разнонаправленны и существенны по величине (что часто наблюдается в*

бизнес-объединениях), значение и динамика данных относительных показателей не поддаются интерпретации. Иными словами, этих данных недостаточно для того, чтобы сделать обоснованный вывод об уровне нагрузки по налогу на прибыль – много это или мало, каковы причины, и имеются ли возможности для оптимизации.

Анализ изменения ключевых финансовых индикаторов под влиянием изменения налоговых параметров дает лучшие результаты, позволяет сделать обоснованные выводы о тяжести налоговой нагрузки, разработать и обосновать варианты управленческих решений.

Налоговая нагрузка на выручку по налогам, относимым на расходы (имущественные налоги, горная рента и т.д.), напротив, слабо подвержена влиянию системного эффекта на уровне объединения. Конкретные участники объединения могут испытывать колоссальную налоговую нагрузку по имущественным налогам ввиду внутригрупповых управленческих решений по поводу распределения активов (как было показано в п. 2.2, Таблица 16), но на уровне объединения эти диспропорции сглаживаются вследствие консолидации.

## **Выводы по главе 2**

1. Бизнес в России и в мире активно стремится к консолидации. В ряде отраслей экономики такое стремление активно поддерживается государством путем субсидирования, предоставления налоговых преференций, гарантий защиты интересов объединений.

Широкое распространение функционирования бизнеса в форме объединений порождает необходимость развития методологии и методики учетно-аналитической деятельности, в том числе методики ведения налогового учета, расчета и анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединениях. Такая необходимость обусловлена влиянием внутригрупповых операций и совместной деятельности на налоговую нагрузку объединения.

2. Определение периметра консолидации для целей налогового анализа и контроля является непростой исследовательской задачей.

Как показал анализ, проведенный в п. 2.1 настоящей работы, на открытом рынке функционирует достаточно большое количество бизнес-объединений, не

*представляющих консолидированную финансовую отчетность, о структуре которых ничего не известно.*

*По этой причине для определения структуры объединения не всегда достаточно информации о юридических связях экономических субъектов. Более достоверно структура объединения может быть определена с учетом информации об экономических связях компаний.*

*3. Под бизнес-объединением в настоящем исследовании понимается два и более экономических субъектов, объединенных формальными и (или) неформальными, экономическими и (или) иными связями, признающих себя группой или признаваемых группой, преследующих общие цели и функционирующих в одной или нескольких отраслях реального сектора экономики.*

*Для определения периметра консолидации следует использовать правила МСФО 10. Однако при этом необходимо помнить, что наличие полномочий в отношении объектов инвестиций, как одного из признаков контроля по МСФО 10, используемого для определения периметра консолидации, определяется не только наличием права голоса (долевым участием в капитале), но и на основании соглашений, заключенных как в явном (договор франшизы, управления), так и в неявном виде. Если такие соглашения присутствуют в неявном виде, т.е. без заключения письменного договора, определяясь исключительно волей конечных бенефициаров, то для целей налогового анализа и контроля их также необходимо учитывать (это и есть действительные экономические связи при отсутствии формальных юридических).*

*4. Анализ, представленный п. 2.2 работы, позволяет сделать вывод о том, что характер экономических связей, условия распределения ресурсов внутри бизнес-объединений и внутригрупповые управленческие решения обеспечивают ярко выраженные диспропорции – «эффект пилы», при котором налоговая нагрузка участников объединения:*

- существенно отклоняется от среднеотраслевых и среднегрупповых значений;*
- существенно отклоняется от налоговой нагрузки других участников объединения, в том числе предприятий аналогичных видов деятельности;*
- отклоняется от средних показателей разнонаправленно (имеют место как существенные положительные, так и существенно отрицательные отклонения);*

- может поддерживаться на уровне более 100 % на протяжении нескольких финансовых лет.

5. Выявленные особенности в уровне налоговой нагрузки участников бизнес-объединений не позволяют корректно интерпретировать показатели, рассчитываемые в рамках традиционного подхода, а сравнение со среднеотраслевыми показателями на уровне отдельных участников объединения оказывается непоказательным ввиду наблюдаемого «эффекта пилы».

**6. Проведенный анализ налоговой нагрузки на уровне бизнес-объединений (п. 2.3 работы) позволил сделать следующие выводы.**

1) Помимо внутренних и внешних факторов, влияющих на налоговую нагрузку самостоятельных экономических субъектов, на налоговую нагрузку бизнес-объединений влияет группа факторов, обусловленных структурой и экономическими связями внутри объединения. Данные факторы обуславливают наличие системного эффекта, который может быть, как положительным, так и отрицательным.

2) В случае, когда денежные потоки и финансовые результаты отдельных экономических субъектов, входящих в объединение, не анализируются, а допущение непрерывности деятельности каждого участника не поддерживается, налоговая нагрузка объединения в целом испытывает отрицательный системный эффект:

– кассовые разрывы из-за недостаточности поступлений от текущей деятельности на покрытие собственных налоговых расходов;

– необоснованное отвлечение средств из оборота на покрытие налоговых расходов других участников;

– риск привлечения внимания налоговых органов и усиленного налогового контроля ввиду наблюдаемого «эффекта пилы»;

– обязанность уплачивать налоги на прибыль, доходы даже при консолидированном чистом налоговом убытке вследствие невозможности зачета убытков одних участников против прибылей других.

Положительный системный эффект, в частности, имеет место при консолидации прибылей и убытков (в настоящее время – в рамках договора о создании КГН).

3) Влиянию системного эффекта в наибольшей степени подвержен налог на прибыль организаций, а также косвенные налоги. По этой причине в части налога на прибыль

*традиционный подход к расчету и анализу налоговой нагрузки в объединении бизнеса ограниченно применим.*

*4) Конечное влияние системного эффекта следует оценивать по влиянию на важнейшие экономические индикаторы объединения. Проведенный в п. 2.3 сценарный анализ изменения долговой нагрузки на примере группы «Мечел», по мнению диссертанта, дает лучшие результаты и позволяет сделать обоснованные выводы о тяжести налоговой нагрузки по налогу на прибыль.*

*5) Налоговая нагрузка бизнес-объединений подвержена влиянию интерпретаций налогового законодательства. При сравнении бизнес-объединений между собой необходимо одновременно с показателем налоговой нагрузки сравнивать и уровень налогового риска.*

*б) В составе налоговых рисков бизнес-объединений можно выделить специфические риски, свойственные объединениям. В частности, это специфические риски интерпретации – риски неверного применения норм трансфертного ценообразования, законодательства о контролируемых иностранных компаниях.*

*7. В развитие подходов к расчету и анализу налоговой нагрузки в бизнес-объединениях предлагается:*

*1) углубить методiku анализа налоговой нагрузки по налогу на прибыль, который испытывает на себе комплексное влияние всех внутригрупповых управленческих решений по вопросам налогообложения, а также влияние налоговой нагрузки по налогам, учитываемым в составе расходов;*

*2) развить подходы к анализу налоговых прибылей и убытков участников бизнес-объединений, с целью контроля за формированием и динамикой чистых налоговых убытков, которые могут влиять как на снижение налоговой нагрузки в будущих периодах, с одной стороны, так и на уровень отвлечения средств из оборота – с другой стороны;*

*3) модифицировать подходы к расчету фактических средневзвешенных и среднеотраслевых показателей налоговой нагрузки для применения в бизнес-объединениях;*

*4) развить подходы к анализу движения денежных средств в контексте анализа налоговой нагрузки участников бизнес-объединений.*



### ГЛАВА 3. РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОМУ АНАЛИЗУ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ БИЗНЕС-ОБЪЕДИНЕНИЯ

#### 3.1. Комплексная методика анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединении: общие положения

Повсеместное распространение функционирования бизнеса в форме объединения нескольких экономических субъектов предопределило необходимость разработки соответствующего учетно-аналитического обеспечения их хозяйственной деятельности.

В отличие от отдельных (самостоятельных) экономических субъектов участники объединения могут:

- распределять и получать внутригрупповое финансирование на условиях, существенно отличающихся от рыночных, даже при наличии отрицательных финансовых индикаторов (например, при отрицательных чистых активах);

- испытывать как положительное, так и отрицательное влияние внутригрупповых управленческих решений, в том числе по вопросам, связанным с налогообложением;

- длительное время не истребовать дебиторскую и не погашать кредиторскую задолженности по договорам с другими участниками объединения;

- применять законодательство разных налоговых юрисдикций, внутри одной юрисдикции – разные режимы налогообложения;

- выдерживать такой уровень налоговой нагрузки, который при аналогичном уровне платежеспособности не смог бы выдержать отдельный (самостоятельный) экономический субъект (это обеспечивается внутригрупповым финансированием или уплатой налогов третьими лицами – другими участниками<sup>27</sup>).

В отличие от отдельных (самостоятельных) экономических субъектов объединения в целом:

- не могут зачитывать налоговые убытки одних компонентов (участников) против налогооблагаемых прибылей других компонентов (участников), за исключением КГН;

---

<sup>27</sup> Так, после подачи налоговыми органами иска о банкротстве компании АО «Негуснефть» в размере 1 млрд р. в начале 2021 года, третьими лицами была погашена почти половина суммы долга уже к июню 2021 г. (URL: <https://pravdaurfo.ru/polnotekst/361876-fns-trebuet-novoe-bankrotstvo-negusnefti-v-hmao-za-millionnye-dolgi-zaplatyat-iz-obshhego-koshelka-rus-ojla/>, дата обращения: 25.08.2021).

– подвержены большей неопределенности в вопросах налогообложения вследствие наличия специфических налоговых рисков, которые отсутствуют у отдельных экономических субъектов (риски применения трансфертных цен, законодательства о контролируемых иностранных компаниях) [72].

Описанные отличия не учитываются существующими методиками анализа налоговой нагрузки, поскольку существующие методики исходят из принципа хозяйственной самостоятельности экономического субъекта [74]. А при условии, что самостоятельный экономический субъект является добросовестным налогоплательщиком, показатели налоговой нагрузки объективно характеризуют воздействие налоговой системы на его финансово-хозяйственную деятельность и могут быть достоверно интерпретированы.

Налоговая нагрузка бизнес-объединений испытывает влияние ряда дополнительных факторов, которые в совокупности представляют собой *системный эффект*.



Рисунок 39 – Специфические факторы, обуславливающие изменение налоговой нагрузки в бизнес-объединениях

Рассмотрим подробнее влияние указанных факторов на показатели налоговой нагрузки бизнес-объединений и определим последствия и проблемы, которые должна учитывать разрабатываемая методика (Таблица 23).

Таблица 23 – Влияние специфических факторов на налоговую нагрузку бизнес-объединения и его участников

Фактор	Влияние на показатели налоговой нагрузки	Последствия, проблемы
Трансфертное ценообразование	1. Невозможность переноса на будущее налоговых убытков, поскольку получение налогооблагаемой прибыли в обозримом будущем не планируется (при недостаточной рентабельности деятельности, явившейся следствием установленного уровня трансфертных цен). 2. Невозможность применения симметричных корректировок	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ нерациональный уровень налоговой нагрузки</li> <li>✓ специфические налоговые риски</li> <li>✓ трудности интерпретации показателей</li> </ul>
Юридическая структура и экономические связи	1. Невозможность зачета налоговых убытков одних участников против налогооблагаемой прибыли других участников (за исключение участников договора о КГН). 2. Начисление налога на прибыль по операциям между материнской и дочерней компаниями по общим основаниям при нерациональной структуре объединения. 3. Риски увеличения налоговой нагрузки при наличии признаков искусственного дробления бизнеса. 4. Изменение структуры объединения (реорганизация, включение новых участников и т.д.) приводит к тому, что налоговую нагрузку по одним и тем же объектам налогообложения в разные периоды времени могут нести разные участники объединения, что затрудняет внутригрупповые сравнения	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ нерациональный уровень налоговой нагрузки</li> <li>✓ специфические налоговые риски</li> <li>✓ трудности интерпретации показателей</li> </ul>
Управленческие решения по вопросам распределения прав собственности на активы	Фактическими пользователями имущества могут быть не те участники, которые несут налоговую нагрузку по имущественным налогам	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ кассовые разрывы, вызванные необходимостью отвлечения средств из оборота для уплаты налогов</li> <li>несение налоговой нагрузки за другого участника</li> </ul>

Фактор	Влияние на показатели налоговой нагрузки	Последствия, проблемы
Локальные управленческие решения	Незапланированное изменение налоговой нагрузки (например, в связи с прощением долга)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ колебания уровня налоговой нагрузки, обусловленные не объективными причинами, а управленческими решениями</li> </ul>
Несение расходов за другого, как правило, убыточного участника	Уменьшение налоговой нагрузки по НДС и налогу на прибыль у более прибыльного участника; при этом может отсутствовать взаимосвязь расходов с получаемыми доходами, что влечет за собой невозможность учитывать понесенные расходы при определении налоговой базы по налогу на прибыль (ст. 252 НК РФ)	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ кассовые разрывы</li> <li>✓ искажение финансовых результатов</li> <li>✓ некорректные значения показателей налоговой нагрузки</li> <li>✓ налоговые риски</li> </ul>
Применение разных режимов налогообложения, функционирование в нескольких налоговых юрисдикциях, применение разных налоговых ставок	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Несовпадение моментов определения налоговой базы налогу на прибыль (доходы)</li> <li>2. Экономия/перерасход по НДС и налогу на прибыль организаций в связи с применением разных ставок участниками – сторонами внутригрупповой сделки</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ колебания уровня налоговой нагрузки между периодами</li> <li>✓ налоговые риски</li> </ul>
Внутригрупповое финансирование	Участник, не генерирующий достаточно доходов от своей основной деятельности, может выдерживать колоссальный уровень налоговой нагрузки за счет получения внутригрупповых займов, авансов, вкладов в уставный капитал, отсрочки погашения кредиторской задолженности, не характерной для обычной хозяйственной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ отсутствие контроля за уровнем налоговой нагрузки у «дотационных» участников (отсутствует стимул выявления резервов снижения налоговой нагрузки)</li> <li>✓ фактическое формирование нагрузки на доходы другого, финансирующего, участника</li> <li>✓ наличие вуалирования бухгалтерской (финансовой) отчетности (займы, привлеченные для уплаты налогов, никогда не будут возвращены)</li> </ul>
Неопределенность при интерпретации налогового законодательства	Налоговые риски, связанные с применением спорных налоговых трактовок, возрастают в бизнес-объединении ввиду наличия специфических хозяйственных операций, которые отсутствуют у отдельных (самостоятельных) экономических субъектов	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ необходимость проведения постоянного мониторинга налоговых рисков и оценку условных обязательств и резервов по налоговым спорам</li> </ul>

*Необходимо отметить, что бизнес-объединение в целом и его участники по отдельности испытывают принципиально разное влияние функционирования в форме объединения. Если для объединения в целом это выражается исключительно в виде системного эффекта, то для отдельных участников имеют значение принятые в отношении них внутригрупповые управленческие решения.*

Так, например, применение трансфертных цен оказывает влияние на уровень рентабельности деятельности и налоговой нагрузки каждой из сторон сделки. Но в целом, если оба участника являются прибыльными и уплачивают налог на прибыль организаций по одинаковой ставке, объединение не испытывает влияние применения трансфертных цен, равно как и применения симметричных корректировок трансфертных цен.

Конечное влияние всех принятых в объединении управленческих решений испытывает на себе налог на прибыль организаций. Именно в отношении него в наибольшей степени<sup>28</sup> проявляется системный эффект (Рисунок 40).



Рисунок 40 – Влияние функционирования в форме объединения на налоговую нагрузку объединения и его участников

<sup>28</sup> Помимо налога на прибыль, сделки между участниками объединения могут влиять на уровень нагрузки по НДС и НДС И, но это влияние ограничено воздействием трансфертного ценообразования (НДС И, НДС) и случаями, когда стороны сделки применяют разные налоговые ставки, или одна из сторон сделки не является плательщиком налога (НДС). Однако если какие-либо параметры налогообложения по другим налогам устанавливаются в зависимости от особенностей налогоплательщика, объединение может перераспределять ресурсы таким образом, чтобы снижать налоговую нагрузку в целом на уровне объединения и по другим налогам.

Таким образом, *благодаря системному эффекту, диспропорции, которые мы наблюдаем в виде эффекта «пилы» на уровне отдельных участников объединения, частично сглаживаются на уровне объединения в целом.*

Поэтому в то время, как колебания налоговой нагрузки отдельных участников (ДНН) могут быть существенными, как относительно индивидуального среднеотраслевого уровня, так и относительно среднегрупповых показателей ( $|\Delta \text{ДНН}| \in [0; +\infty)$ ), налоговая нагрузка объединения в целом может незначительно отклоняться от среднеотраслевого уровня.

Это, однако, не означает, что анализ налоговой нагрузки в объединении бизнеса следует проводить только на уровне объединения, но подходы к расчету и интерпретации показателей на разных уровнях анализа должны быть разными.

**Как показало исследование (п. 2.2 работы), в бизнес-объединениях функционируют два типа участников:**

1) предприятия с некоторым уровнем хозяйственной самостоятельности, активно осуществляющие предпринимательскую деятельность и имеющие внешние экономические связи за пределами объединения;

2) полностью зависимые предприятия, которые:

- функционируют только внутри объединения,
- могут практически или полностью не осуществлять хозяйственную деятельность,
- могут формально демонстрировать нарушение принципа непрерывности деятельности, но при этом выдерживать колоссальный уровень налоговой нагрузки на протяжении долгого времени<sup>29</sup> благодаря перманентному внутригрупповому финансированию.

Налоговая нагрузка таких участников, как правило, в значительной части представлена налогами, не коррелирующими с доходами, например, имущественными налогами [73].

Очевидно, что предприятие второго типа не смогло бы существовать долгое время вне какого-либо бизнес-объединения, поскольку для своевременного исполнения налоговых обязательств требовалось бы постоянное привлечение заемных источников, что было бы невозможно в рыночных условиях.

---

<sup>29</sup> Налоговая нагрузка на совокупные доходы более 100 % может наблюдаться на протяжении нескольких лет.

В такой ситуации подходы к анализу налоговой нагрузки описанных двух типов участников должны быть разными. Аналитическая ценность относительных показателей налоговой нагрузки на выручку или совокупные доходы для участников второго типа снижается. Трудно сделать вывод о динамике уровня налоговой нагрузки, которая составляет, например<sup>30</sup>, 54 076 %, 5 922 %, и т.д. В то же время, более показательна динамика налоговой нагрузки в абсолютном выражении.

Для участников первого типа вопросы анализа индивидуального уровня налоговой нагрузки остаются актуальными.

*Таким образом, для целей анализа налоговой нагрузки важно понимание роли и особенностей функционирования участника в объединении. Это приводит нас к выводу о том, что этапу проведения анализа должен предшествовать этап понимания деятельности участников объединения. Однако какую бы роль ни играл тот или иной участник, это оказывает влияние на выбор, а также возможность и целесообразность интерпретации показателей, но не на принятие решения проводить или не проводить анализ.*

Некоторые финансовые показатели могут оцениваться в бизнес-объединениях на уровне сегментов / направлений деятельности или на уровне объединения в целом, при этом колебания показателей отдельных юридических лиц игнорируются<sup>31</sup>. Аналогичным образом можно было бы поступить и при анализе налоговой нагрузки, поскольку системный эффект на уровне объединения представляет собой сумму разнонаправленных эффектов каждого участника.

Вместе с тем, *хотя для оценки системного эффекта достаточно анализа консолидированных показателей налоговой нагрузки, исключение из рассмотрения колебаний налоговой нагрузки каждого участника не допустимо и может привести к следующим негативным последствиям:*

- к полной или частичной утрате контроля за налоговой нагрузкой участников;
- к утрате контроля за уровнем налоговых рисков участников, а вместе с тем, *большая часть мероприятий налогового контроля проводится налоговыми органами в отношении каждого участника отдельно.*

<sup>30</sup> Приводятся значения налоговой нагрузки ООО «Геопарк» группы «ПИК-Специализированный застройщик», рассчитанные в п. 2.2 работы.

<sup>31</sup> Такой подход, например, применяется руководством группы «АЛРОСА» (п. 32 Примечаний к КФО за 2020 год).

Утрата контроля за уровнем налоговой нагрузки участников влечет за собой утрату контроля и над другими не менее важными финансовыми показателями – уровнем инвестиционной привлекательности, платежеспособности и кредитоспособности участников.

Описанные особенности подтверждают необходимость развития традиционных подходов к анализу налоговой нагрузки в бизнес-объединениях. Представим далее разработанную диссертантом комплексную методику расчета и анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединениях (далее по тексту – методика, комплексная методика).

**Предлагаемая диссертантом методика состоит из следующих этапов и содержит элементы риск-ориентированного подхода:**

#### **Организационно-подготовительная стадия**

1. Понимание деятельности бизнес-объединения
  - 1.1. Определение контура консолидации и сегментирование
  - 1.2. Исследование особенностей деятельности участников
  - 1.3. Предварительная оценка внутригрупповых налоговых рисков

#### **Аналитическая стадия**

2. Расчет и анализ показателей налоговой нагрузки
  - 2.1. Расчет и интерпретация абсолютных и относительных показателей налоговой нагрузки
  - 2.2. Анализ налоговой нагрузки
  - 2.3. Формулирование итогового вывода по результатам анализа и оформление заключения

#### **Стадия принятия управленческих решений**

3. Анализ налоговых последствий принятия управленческих решений

Основные характеристики предлагаемой методики анализа представлены далее (Таблица 24).



Таблица 24 – Основные характеристики предлагаемой методики анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединениях

Параметр	Описание
Группы пользователей, заинтересованные в результатах анализа налоговой нагрузки бизнес-объединения, которые могут применять предлагаемую методику анализа	<p>Группы внутренних пользователей:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) руководители и конечные бенефициары бизнес-объединения, его участников;</li> <li>2) подразделения, осуществляющие мероприятия внутреннего налогового контроля в бизнес-объединении (бухгалтеры, аналитики);</li> <li>3) подразделения, ответственные за проведение налогового анализа в бизнес-объединении.</li> </ol> <p>Помимо внутренних пользователей анализ налоговой нагрузки по предложенной методике может проводиться:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- аудиторами в процессе риск-ориентированного аудита;</li> <li>- налоговыми органами в рамках мероприятий налогового контроля;</li> <li>- иные заинтересованные пользователи в пределах своей компетенции и с учетом степени открытости (доступности) информации для налогового анализа</li> </ul>
Периодичность проведения анализа с использованием методики	<p>Не реже <b>1 раза в год</b></p> <p>Рекомендуемая периодичность анализа составляет <b>1 раз/квартал</b>, поскольку это способствует оперативному выявлению причин роста налоговой нагрузки, динамики налоговых рисков и положительно влияет на возможность принятия тактических управленческих решений по вопросам налогообложения в течение года</p> <p>Отдельные элементы методики (а именно: анализ влияния специфических факторов) могут встраиваться в систему <b>внутреннего налогового мониторинга</b> бизнес-объединения, который осуществляется непрерывно</p>
Допущения и требования	<p>Анализ, проводимый с применением предлагаемой методики, основывается на <b>допущении добросовестности налогоплательщика</b> (участника объединения и бизнес-объединения в целом). Допущение добросовестности предполагает, что все анализируемые хозяйственные операции реальны, в объединении бизнеса отсутствует формальный документооборот.</p> <p><b>Требования к информации, используемой для анализа:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) <u>соответствие сведений учетных регистров и отчетности</u> (выполнение требования проверяется путем выборочной перекрестной проверки);</li> <li>2) <u>сопоставимость информации</u> (все расчеты проводятся в единой валюте, в одинаковых единицах измерения);</li> <li>3) <u>отсутствие фактов незаконных действий, направленных на умышленное уклонение от уплаты налогов</u> (если аналитику известно о наличии таких фактов, то сформированный уровень налоговой нагрузки нельзя признать объективным, следовательно, показатели налоговой нагрузки нельзя достоверно интерпретировать; данные факты нельзя рассматривать как условные обязательства)</li> </ol>
Источники информации	<p>Регистры бухгалтерского (финансового), налогового и управленческого учета, налоговая отчетность, индивидуальная и консолидированная финансовая отчетность объектов анализа</p> <p>Открытые данные ФНС и Росстата для определения среднеотраслевых показателей налоговой нагрузки</p>

Параметр	Описание
Ограничения применения методики	<p><b>1) Ограничение в части круга объектов исследования</b>  <b>Методика предназначена</b> для применения в бизнес-объединениях, включающих в себя коммерческие организации, ИП, некоммерческие организации.  Методика не учитывает специфику налогообложения организаций финансового сектора экономики (кредитных организаций, профессиональных участников рынка ценных бумаг, страховых организаций), однако общие положения методики также могут использоваться в указанных организациях и бизнес-объединениях.</p> <p><b>2) Ограничение в части цели анализа</b>  <b>Методика предназначена</b> для цели расчета и анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединениях <b>и решает задачи:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оценки действительного уровня налоговой нагрузки;</li> <li>- определения конкурентных преимуществ и налоговых рисков;</li> <li>- выявления и оценки условных обязательств;</li> <li>- анализа влияния налоговой нагрузки на финансово-хозяйственную деятельность бизнес-объединения;</li> <li>- разработки мероприятий по оптимизации налоговой нагрузки;</li> <li>- оценки экономического эффекта от управленческих решений по вопросам, связанным с налогообложением.</li> </ul> <p><b>Методика не предназначена</b> для целей агрессивного налогового планирования, уклонения от уплаты налогов.</p>

Раскроем более подробно содержание п. 1.1 Методики – «Понимание деятельности бизнес-объединения».

### ***Понимание деятельности бизнес-объединения***

#### *Определение контура консолидации и сегментирование*

Приступая к определению контура консолидации, необходимо учитывать следующие аспекты.

1. Бизнес-объединения не всегда имеют четкие юридически связи, позволяющие на основе информации об участии в капитале определить контур консолидации. Более достоверно структура объединения может быть определена с учетом информации не только об юридических, но и об экономических связях компаний.

2. Степень открытости информации о структуре группы накладывает ограничения на определение контура консолидации и применение ряда аналитических процедур внешними заинтересованными пользователями. Для проведения анализа внутри объединения это не является ограничением.

Бизнес-объединения – это не только крупные холдинговые структуры, представляющие в силу требования закона [111] консолидированную финансовую

отчетность по МСФО. В настоящее время в России функционирует большое количество бизнес-объединений, удовлетворяющих критериям консолидации, но не представляющих КФО ввиду отсутствия законодательно установленной обязанности. И, следовательно, информация об их структуре не раскрывается.

Консолидированная финансовая отчетность также не содержит сведений о всех юридических лицах, входящих в контур консолидации. В соответствии с требованиями МСФО в примечаниях к отчетности раскрывается информация только о наиболее существенных дочерних и зависимых обществах.

3. Бизнес-объединения, не представляющие консолидированную финансовую отчетность по МСФО, как правило, ведут бухгалтерский (финансовый) и управленческий учет в соответствии с национальными стандартами учета (в России – ПБУ/ФСБУ), которые не регламентируют вопросы консолидации учетных данных.

В управленческом учете бизнес-объединения могут применять разные методологические концепции для определения контура консолидации и трансформации учетной информации.

***Продуктивно определение контура консолидации в соответствии с концепцией контроля по МСФО (IFRS) 10, поскольку:***

- концепция контроля допускает наличие контроля над объектом инвестирования по иным основаниям, отличным от прямого или опосредованного участия в капитале;
- подходы к определению контура консолидации, применяемые МСФО, детализированы и основываются на лучших практиках сводки учетных данных [46; 137; 148];
- применение унифицированного подхода к консолидации обеспечивает более эффективные сравнения собственных показателей с показателями ближайших конкурентов, лидеров отрасли и т.д.

Таким образом, в случае, когда представление консолидированной финансовой отчетности не является обязательным, рекомендуется составление управленческой консолидированной финансовой отчетности в соответствии с правилами, предусмотренными МСФО (IFRS) 10 и МСФО (IFRS) 28 [108].

В 2009 году Советом по МСФО был выпущен рекомендательный стандарт по подготовке отчетности для малых и средних предприятий, содержащий упрощенные процедуры МСФО, в том числе в части консолидации [11]. Вопрос о целесообразности

применения положений данного стандарта при составлении управленческой консолидированной отчетности должен рассматриваться ключевым управленческим персоналом объединения с учетом требований, предъявляемых к качеству управленческой информации. Процедуры определения контура консолидации в МСФО (IFRS) 10 и МСФО для МСП (IFRS for SMEs) не отличаются (Рисунок 41).

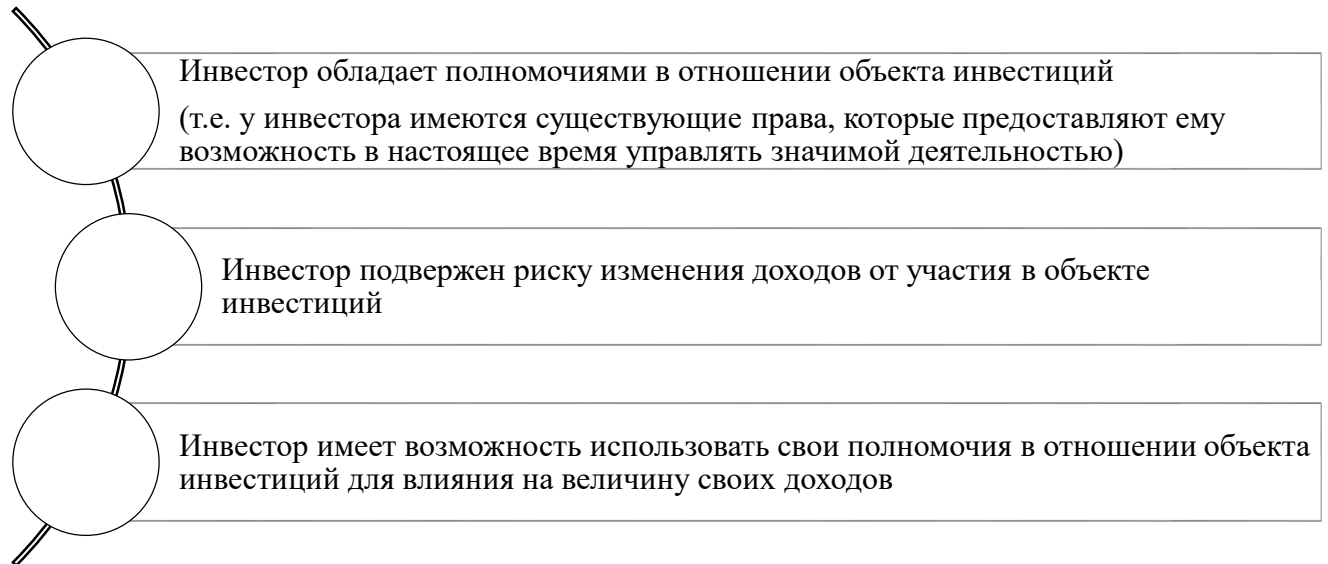


Рисунок 41 – Условия включения компании в контур консолидации в соответствии с концепцией контроля по МСФО (IFRS) 10, применяемые для целей анализа налоговой нагрузки в объединении бизнеса

Наличие полномочий в отношении объектов инвестиций, как одного из признаков контроля по МСФО 10, используемого для определения периметра консолидации, определяется наличием права голоса, т.е. долевым участием в капитале [84]. *В ряде случаев оценка полномочий, не обусловленных долевым участием, определяется на основании соглашений, заключенных как в явном (договор франшизы, управления), так и в неявном виде. Если такие соглашения присутствуют в неявном виде, т.е. без заключения письменного договора, определяясь исключительно волей конечных бенефициаров, то для целей анализа налоговой нагрузки их также необходимо учитывать.*

После определения контура консолидации проводится сегментирование участников бизнес-объединения. Для целей анализа налоговой нагрузки интерес представляет географическая и отраслевая (по направлениям деятельности) сегментация.

*Исследование особенностей деятельности участников*

Понимание деятельности участников объединения важно для определения факторов, влияющих на изменение налоговой нагрузки, возможностей ее регулирования в будущем, и должно включать в себя исследование особенностей деятельности участников объединения, характера юридических и экономических связей между ними.

Целесообразно составлять аналитическую карту «Понимание деятельности» по каждому участнику объединения, заполнение которой может производиться аналитиком, финансовым директором и (или) главным бухгалтером, иным лицом, обладающим достаточным объемом сведений и полномочий (Приложение 8).

Заполнение карты позволяет аналитику исследовать следующую информацию:

- основные регистрационные сведения об участнике;
- масштаб и отрасль деятельности;
- характер связей и роль в объединении;
- основные параметры налогообложения и сведения о мероприятиях налогового контроля;
- финансовые индикаторы, которые могут вызвать значительные сомнения в способности организации непрерывно продолжать свою деятельность.

На данном этапе необходимо проверять соблюдение принципа непрерывности деятельности. Показатели для анализа событий или условий, которые могут вызвать значительные сомнения в способности организации непрерывно продолжать свою деятельность, представлены в Разделе 9 Карты (Приложение 8) и анализируются за 2 года.

Если аналитик выявит, что присутствует существенная неопределенность относительно способности участника объединения продолжать непрерывно свою деятельность, то он должен оценить влияние налогообложения на возникновение этой неопределенности, а также на способность в дальнейшем выдерживать такой или более высокий уровень налоговой нагрузки.

Исследование, проведенное в главе 2, показало, что некоторые участники объединения могут функционировать на протяжении долгого времени, демонстрируя формально (по данным учета и отчетности) значительную неопределенность в отношении способности непрерывно продолжать свою деятельность и, тем не менее, сведения о

попытках кредиторов взыскать задолженность отсутствуют<sup>32</sup>, а налоги (в т.ч. составляющие более 100 % доходов) уплачиваются. Такие участники являются *дотационными участниками* в структуре объединения.

Важно заметить, что в структуре объединения могут быть выявлены так называемые «операционные» или «технические» участники, не осуществляющие реальной хозяйственной деятельности. Так было, например, в громком налоговом споре НК «ЮКОС» [136]. При выявлении таких участников аналитик должен сделать вывод о нарушении допущения добросовестности налогоплательщиков, из которого исходит предлагаемая методика анализа, и в дальнейшем учесть это при идентификации и оценке налоговых рисков.

Поскольку появление несамостоятельных участников может в существенной степени влиять на налоговую нагрузку объединения, а также на уровень налоговых рисков, их выявление важно на этапе, предшествующем непосредственно анализу налоговой нагрузки.

Истинное или формальное нарушение принципа непрерывности деятельности должно устанавливаться аналитиком с учетом понимания статуса участника в объединении (например, это может быть организация – имущественный комплекс, не осуществляющая деятельность, но уплачивающая имущественные налоги), а также с учетом профессионального суждения аналитика.

В разработанной аналитической карте (Приложение 8 Приложение ) предусмотрено отражение внутригрупповых показателей просроченной задолженности по отдельным строкам для определения причин возникновения неопределенности в отношении соблюдения принципа непрерывности деятельности.

Целесообразно заполнение одной карты по нескольким участникам, формирующим один операционный сегмент. Наглядное представление информации способствует более простому выявлению взаимосвязей между участниками.

По итогам процедуры заполнения предложенной Карты (Приложение 8) аналитик получает информацию для последующего анализа налоговой нагрузки (*Рисунок 42*).

---

<sup>32</sup> Проверялось наличие требований, предъявленных в судебном порядке.



Рисунок 42 – Использование информации аналитической карты «Понимание деятельности участников бизнес-объединения» в процессе анализа налоговой нагрузки

#### *Предварительная оценка внутригрупповых налоговых рисков*

В завершение этапа понимания деятельности участников объединения на основе информации, собранной в аналитических картах по каждому участнику объединения, целесообразно оценивать возможные налоговые риски каждого из участников:

- риск утраты права на применение специальных режимов налогообложения;
- риск оттока ресурсов, в связи с актуальными налоговыми спорами;
- риск признания части объединения искусственным дроблением бизнеса.

**Таким образом, проведению анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединениях должен предшествовать этап исследования особенностей деятельности бизнес-объединения, в рамках которого определяется контур консолидации (для объединений, не составляющих консолидированную финансовую отчетность по МСФО) и производится сбор информации для понимания деятельности каждого участника объединения.**

**Это важно для выбора и интерпретации показателей на последующих этапах анализа. Встроенные в аналитическую карту элементы риск-ориентированного подхода уже на подготовительном этапе анализа привлекают внимание аналитика к проблемным участникам и (или) их группам, которым следует уделять особое внимание в ходе анализа.**

### **3.2. Анализ налоговой нагрузки для целей налогового анализа и контроля в бизнес-объединении**

Аналитическая стадия предлагаемой диссертантом комплексной методики включает в себя мероприятия, сгруппированные в несколько этапов и проводимые на трех уровнях анализа:

- 1 уровень – индивидуальная налоговая нагрузка участников бизнес-объединения;
- 2 уровень – сегментная налоговая нагрузка операционных сегментов бизнес-объединения (*если применимо*);
- 3 уровень – совокупная налоговая нагрузка бизнес-объединения.

Подходы к определению контура консолидации и сегментированию бизнес-объединения подробно рассмотрены в п. 3.1 работы. Соответствующие мероприятия проводятся в рамках организационно-подготовительной стадии.

В случае, когда бизнес-объединение представлено одним сегментом (как по направлению деятельности, так и по географическому признаку), после анализа индивидуального уровня налоговой нагрузки участников объединения следует перейти к анализу совокупной налоговой нагрузки (уровень 3).

Предлагаемые мероприятия аналитической стадии сгруппированы в следующие этапы (*Рисунок 43*):

- 1 этап – расчет и интерпретация показателей налоговой нагрузки;
- 2 этап – анализ налоговой нагрузки;
- 3 этап – формулирование итогового вывода по результатам анализа и оформление заключения.



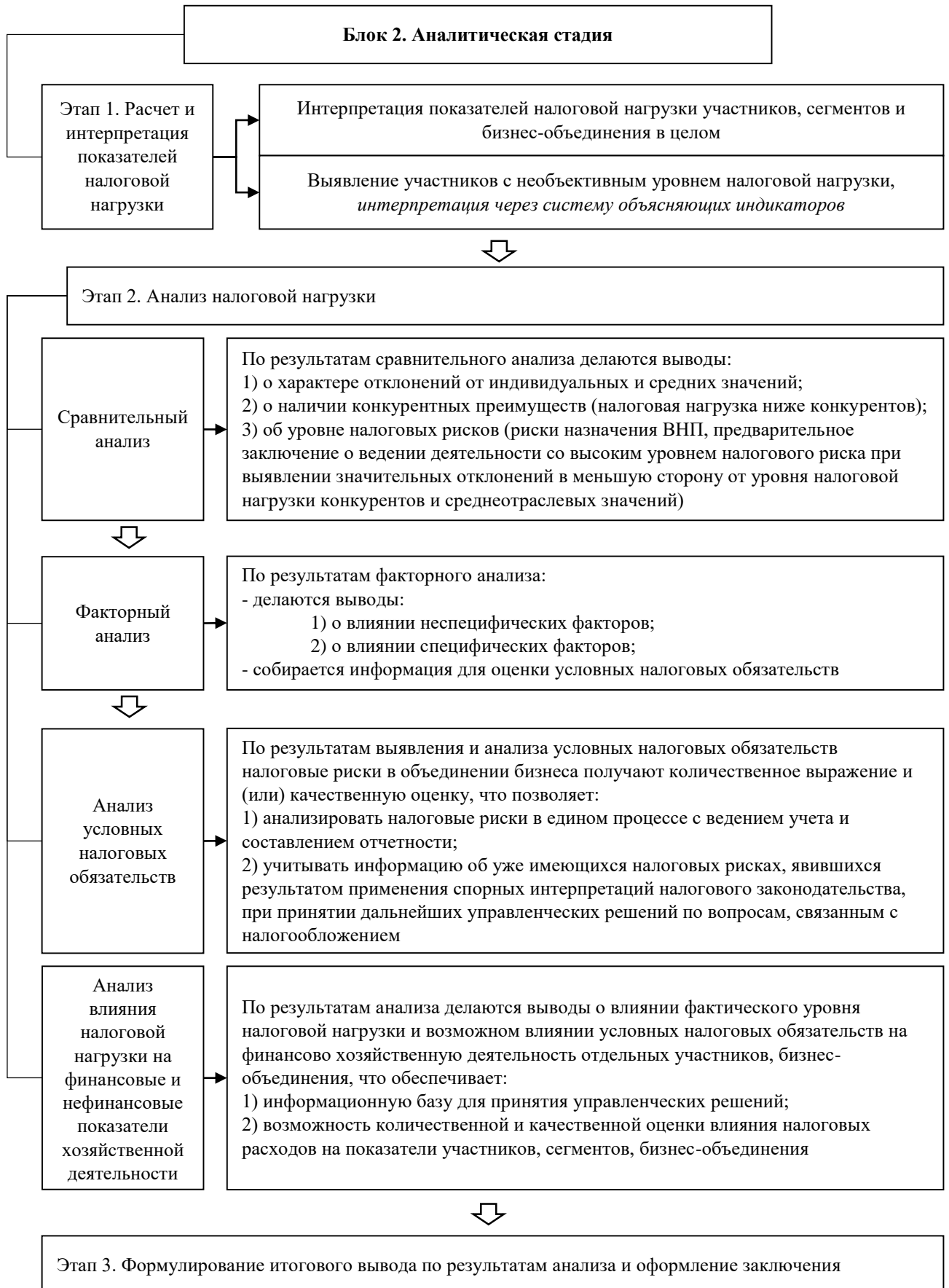


Рисунок 43 – Схема мероприятий аналитической стадии комплексной методики расчета и анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединениях

Раскроем далее более подробно содержание мероприятий аналитической стадии предлагаемой методики.

### **Этап 1. Расчет и интерпретация показателей налоговой нагрузки**

На данном этапе анализа необходимо определиться с:

- составом налогов, сборов, иных обязательных платежей, включаемых в расчет налоговой нагрузки;
- релевантными показателями налоговой нагрузки.

#### **Состав налогов, сборов, иных обязательных платежей, включаемых в расчет налоговой нагрузки**

*По мнению диссертанта, при расчете собственно налоговой нагрузки необходимо учитывать налоги, сборы и иные обязательные платежи, предусмотренные действующим налоговым законодательством, а именно (Таблица 25):*

Таблица 25 – Состав налогов, сборов, иных обязательных платежей, включаемых в расчет налоговой нагрузки

<b>Вид фискальных платежей</b>	<b>Учет при расчете налоговой нагрузки</b>
Установленные налоговым законодательством налоги, сборы, иные обязательные платежи	Учитываются
Налоги, при исполнении обязанности налогового агента	Не учитываются
Страховые взносы	Учитываются в составе показателя «совокупная фискальная нагрузка»
Неналоговые фискальные платежи	Учитываются в составе показателя «совокупная фискальная нагрузка»

Примечание. Подробное обоснование представлено в приложении 9.

***К вопросу об учете обязательных платежей, которые трактуются по-разному законодательством разных налоговых юрисдикций.***

Отдельный вопрос, ранее не рассмотренный в научной литературе, заключается в том, что бизнес-объединения могут иметь несколько регионов присутствия, в которых состав налогов, в соответствии с национальным налоговым законодательством, может существенно отличаться. По этой причине, один и тот же платеж, может рассматриваться или не рассматриваться как налог в разных налоговых юрисдикциях, а по некоторым налогам бизнес-объединение может выступать плательщиком не во всех юрисдикциях.

*По мнению диссертанта, при решении данного вопроса необходимо:*

1. Определить, законодательство какой налоговой юрисдикции является для бизнес-объединения основным (преобладающим).

2. Включить в расчет налоговой нагрузки платежи в соответствии с национальным налоговым законодательством, которое признано основным (преобладающим), а также налоговые платежи, установленные в других юрисдикциях.

3. С учетом профессионального суждения аналитика, принять решение по вопросу включения в расчет платежей, которые признаются налоговыми в одних юрисдикциях и не признаются налоговыми – в других. При этом должна быть обеспечена сопоставимость показателей.

*Следует разграничивать экономический смысл и назначение расчета и анализа собственно налоговой нагрузки и совокупной нагрузки по обязательным платежам, включающей в себя страховые взносы и неналоговые фискальные платежи. Если налоговая нагрузка отражает воздействие налоговых систем на экономические субъекты, то совокупная нагрузка по обязательным платежам характеризует стоимость функционирования экономических субъектах в определенных отраслях и регионах присутствия. Настоящая Методика подробно исследует вопросы анализа собственно налоговой нагрузки, однако это не исключает возможности расчета показателей нагрузки и по иным обязательным платежам, и данное обстоятельство учтено в предлагаемой Методике в виде показателей «фискальная нагрузка по страховым взносам» и «совокупная фискальная нагрузка».*

### **Релевантные показатели налоговой нагрузки**

**Система абсолютных и относительных показателей, используемых в Методике, включает в себя показатели, которые традиционно принято рассчитывать в процессе анализа налоговой нагрузки, а также дополнительные объясняющие показатели и факторные модели (Приложение 10, 11).**

Основным интегральным показателем налоговой нагрузки следует считать показатель налоговой нагрузки на выручку от реализации товаров (работ, услуг), рассчитываемый по формуле:

$$НН_{ВР} = \frac{Н_{\text{косв.}} + Н_{\text{расч.}} + ТНП}{ВР} \times 100 \% \quad (9)$$

где:  $Н_{\text{косв.}}$  – сумма начисленных к уплате косвенных налогов по данным налоговых расчетов (НДС и акцизы);  $Н_{\text{расч.}}$  – налоги, сборы, иные обязательные платежи, отнесенные

в состав расходов; ТНП – начисленный к уплате текущий налог на прибыль организаций (доходы<sup>33</sup>); ВР – выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг, имущественных прав).

Преимуществами показателя являются:

– минимальное влияние утвержденной учетной политики на показатель выручки от реализации, что обеспечивает удобство сравнения участников объединения между собой и с конкурентами по уровню налоговой нагрузки на выручку;

– возможность интерпретации показателя даже при отрицательном финансовом результате (убытке от продаж, до налогообложения, чистом убытке), что часто имеет место у участников бизнес-объединений, когда финансовые результаты контролируются только на уровне сегментов или объединения в целом;

– явный экономический смысл показателя, в котором сумма начисленных налогов, сборов и иных обязательных платежей соотносится с масштабами основной деятельности предприятия.

*Помимо налоговой нагрузки на выручку, аналитическую ценность имеют показатели налоговой нагрузки на совокупные доходы и денежный поток, а также частные показатели налоговой нагрузки (Приложение 11).*

На уровне сегмента или объединения в целом расчет показателей налоговой нагрузки, описанных выше, отличается необходимостью исключения внутригрупповых оборотов по доходам и денежным потокам. Поскольку интегральные показатели налоговой нагрузки в настоящей методике рассчитываются по выручке (совокупным доходам), элиминирование внутригрупповых оборотов не представляется сложным.

### **Особенности выбора и интерпретации показателей налоговой нагрузки в бизнес-объединениях**

После расчета абсолютных и относительных, интегральных и частных показателей налоговой нагрузки необходимо перейти к их интерпретации.

Сложившиеся в научной среде подходы к пониманию налоговой нагрузки рассматривают ее как долю изъятия доходов экономического субъекта в бюджет государства [44; 61], как количественную и качественную характеристику влияния налоговых обязательств на хозяйственную деятельность экономических субъектов [155].

---

<sup>33</sup> В зависимости от выбранной системы налогообложения.

Такое понимание предопределяет и соответствующую интерпретацию основных интегральных показателей.

*Предложенный диссертантом подход определяет налоговую нагрузку как комплексную (количественную, качественную) экономическую характеристику влияния уплачиваемых налогов, сборов и иных обязательных платежей на хозяйственную деятельность экономических субъектов и их объединений, отражающую результаты воздействия налоговых систем на экономические субъекты и их объединения, в том числе вследствие принимаемых ими управленческих решений.*

Как показало исследование, проведенное в п. 2.2 работы, в бизнес-объединениях на налоговую нагрузку и иные показатели хозяйственной деятельности отдельных участников существенное влияние оказывают внутригрупповые управленческие решения. При этом может формироваться необъективный уровень налоговой нагрузки некоторых участников, который гораздо больше обусловлен субъективными факторами (нерациональным управленческими решениями), нежели объективными факторами (порядком расчета налоговой базы, применения налоговых ставок).

**С учетом изложенного, целесообразно подходить к интерпретации относительных показателей налоговой нагрузки следующим образом.**

1. В отношении участников, характеризующихся некоторой степенью самостоятельности, сегментов и объединения в целом показатели налоговой нагрузки объективно отражают результат воздействия налоговых систем и могут быть интерпретированы как доля изъятия доходов налогоплательщиков в бюджет государства (более подробные интерпретации по каждому показателю налоговой нагрузки представлены в приложении - Приложение 11)

2. В отношении зависимых участников, колоссально высокие показатели налоговой нагрузки на доходы (в том числе более 100 %) не поддаются интерпретации, поскольку с большой вероятностью обусловлены субъективными причинами. На основании данных значений налоговой нагрузки нельзя делать вывод о ее тяжести в рамках определенной налоговой системы. В отношении таких участников можно интерпретировать относительные показатели в следующем ключе: сколько рублей начисленных налоговых обязательств приходится на 1 рубль выручки (совокупных доходов). Аналитическую ценность в данном случае представляют абсолютные показатели налоговой нагрузки.

**В завершение этапа расчета и интерпретации индивидуальных показателей налоговой нагрузки участников объединения целесообразно проводить экспресс-анализ двух групп индикаторов:**

- оценочные индикаторы налоговой нагрузки;
  - индикаторы ведения деятельности с высоким уровнем налогового риска
- (Приложение 12).

Основными оценочными индикаторами являются высокие значения основных интегральных показателей налоговой нагрузки. В предлагаемой системе индикаторов критическим признается значение равное или превышающее 100 %. Однако в каждом конкретном случае это значение может устанавливаться аналитиком, исходя из собственного профессионального суждения. Установление значения зависит от того, какой уровень налоговой нагрузки признается аналитиком необъективным. По мнению диссертанта, с учетом исследования внутригрупповых диспропорций в уровне налоговой нагрузки в п. 2.2 работы<sup>34</sup>, целесообразно устанавливать критическое значение в пределах от 70 % до 100 %.

При выявлении критических значений основных индикаторов следует переходить к анализу объясняющих и дополнительных индикаторов, что, в конечном итоге позволяет достаточно быстро сделать вывод о наличии/отсутствии преобладающего влияния внутригрупповых управленческих решений на уровень налоговой нагрузки участников объединения.

Основная идея методики экспресс-анализа предложенных индикаторов состоит в следующем.

**1. В объединении бизнеса:**

- участники могут нести не свою налоговую нагрузку (например, при нахождении имущества на балансе не того участника, который фактически пользуется имуществом), или за участников фактически могут нести нагрузку другие участники, предоставляя перманентное финансирование на покрытие налоговых расходов;
- участники могут испытывать сильное влияние внутригрупповых управленческих решений, что приводит к колоссальному занижению или завышению налоговой нагрузки.

<sup>34</sup> Исследование показало, что при налоговой нагрузке на уровне 50 %-65 % объекты наблюдения еще не демонстрируют ярко выраженных диспропорций, по которым в рамках экспресс-анализа оперативно можно сделать вывод о том, что уровень налоговой нагрузки в большей степени зависит от внутригрупповых управленческих решений, нежели от внешних и внутренних факторов, связанных с ведением хозяйственной деятельности.

**2. Несмотря на некоторую возможность экономии на налогах, налоговая нагрузка в объединении полностью никуда не исчезает, а перераспределяется от одних участников к другим, а значит, если в объединении есть участники с существенно завышенной налоговой нагрузкой (особенно, выше 100 %), с большой вероятностью, ключевой причиной является перераспределение нагрузки внутри объединения.**

**3. Если основная причина – это перераспределение нагрузки, то, в зависимости от особенностей формирования налоговой нагрузки в каждом конкретном случае, нужно принять одно из двух решений:**

– учитывать влияние внутригрупповых управленческих решений при интерпретации показателей налоговой нагрузки, значения которых отражают не только объективное воздействие налоговой системы на налогоплательщика;

– пересчитать индивидуальные показатели налоговой нагрузки так, как если бы ее несли именно те участники, которые пользуются объектами налогообложения, или влияют на их возникновение (Рисунок 44).

Для каждого из рассматриваемых показателей (Рисунок 44) методика экспресс-анализа предусматривает:

– **критическое значение**, которое и выступает в качестве индикатора наличия или отсутствия преобладающего влияния субъективных факторов на налоговую нагрузку участников бизнес-объединений;

– возможные **варианты интерпретации** критических значений показателей;

– **определение хозяйственных рисков**, на которые указывают критические значения показателей (Приложение 12).

Для системы показателей экспресс-анализа подобраны показатели, которые, по мнению диссертанта, наиболее ярко отражают влияние внутригрупповых управленческих решений по вопросам финансирования и перераспределения ресурсов, а также объясняют завышенные значения показателей налоговой нагрузки.

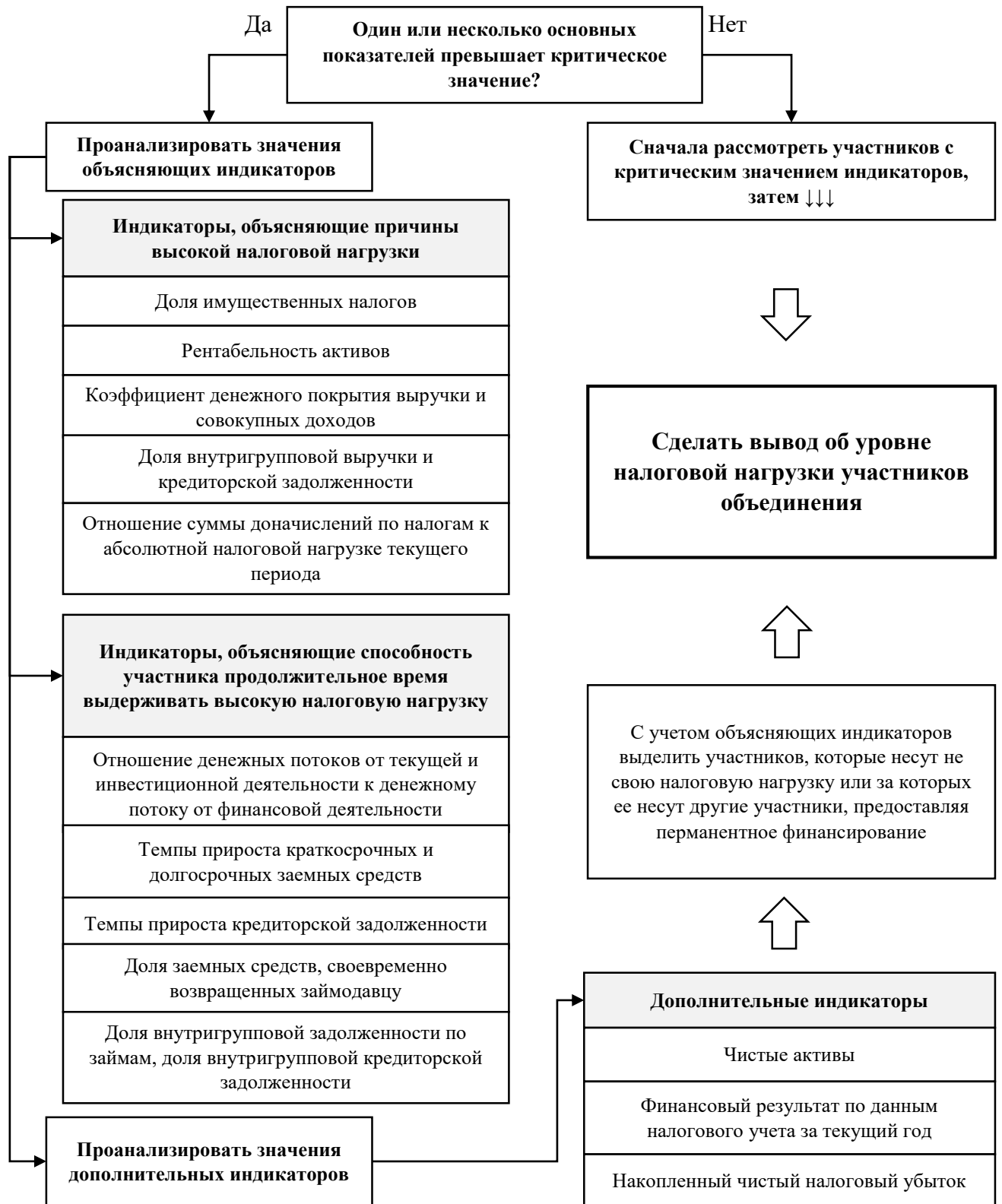


Рисунок 44 – Система индикаторов для экспресс-анализа налоговой нагрузки в объединении бизнеса (см. подробнее – Приложение 12)

Таким образом, на первом этапе аналитической стадии Комплексной методики (Рисунок 43) производится расчет абсолютных и относительных, интегральных и частных показателей налоговой нагрузки разного уровня агрегирования данных –



*отдельных участников, сегментов и объединения в целом. Производится интерпретация интегральных относительных показателей в тех случаях, когда это возможно (Приложение 10, 11).*

*В случаях, когда аналитик, с учетом полученных значений, приходит к выводу о существенном влиянии субъективных факторов на уровень налоговой нагрузки отдельных участников, относительные показатели интерпретируются в особом порядке, поскольку необъективно характеризуют результат воздействия налоговых систем на налогоплательщика. Проводится экспресс-анализ налоговых индикаторов (Рисунок 44, Приложение 12).*

## **Этап 2. Анализ налоговой нагрузки**

### **Сравнительный анализ**

**Важное значение имеет интерпретация абсолютных и относительных показателей налоговой нагрузки в контексте сравнительного анализа. С учетом описанных в работе особенностей бизнес-объединений, диссертантом предлагается трехуровневый подход к проведению сравнительного анализа (Рисунок 45), в том числе с расчетом показателей, ранее не представленных в методических подходах, а именно:**

- взвешенных среднегрупповых показателей налоговой нагрузки;
- показателей гипотетической налоговой нагрузки, рассчитываемых в «гипотетических» условиях, когда налоговая нагрузка каждого участника находится на уровне среднеотраслевых значений;
- среднеотраслевых показателей по преобладающему виду деятельности (вместе с методикой определения преобладающего вида деятельности для целей анализа налоговой нагрузки);
- сводной оценки налоговой нагрузки, применяемой для целей сравнительного анализа.

Представим далее ключевые особенности методики проведения сравнительного анализа показателей налоговой нагрузки в бизнес-объединениях.



Рисунок 45 – Показатели сравнительного анализа Комплексной методики расчета и анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединениях

### ***Особенности сравнительного анализа на уровне участников бизнес-объединений***

Индивидуальные показатели налоговой нагрузки испытывают на себе влияние специфических факторов, которые имеют место в объединении бизнеса, но отсутствуют у самостоятельных экономических субъектов, не входящих в объединение. Указанные факторы были систематизированы в п. 3.1 работы (Рисунок 39, Таблица 23) и на данном уровне анализа обуславливают появление эффекта «пилы».

При **эффекте «пилы»** существенные разнонаправленные колебания налоговой нагрузки относительно:

- других участников объединения (в т.ч. аналогичных видов деятельности),
- среднегруппового значения,
- индивидуальных среднеотраслевых значений,

затрудняют интерпретацию отдельных индивидуальных показателей и приводят к невозможности формулирования выводов о тенденциях изменения налоговой нагрузки внутри объединения.

*Для того, чтобы сделать обоснованный вывод о характере колебаний, после расчета и интерпретации индивидуальных показателей следует перейти к расчету среднесеgmentных и среднегрупповых взвешенных показателей налоговой нагрузки.*

Средневзвешенное значение налоговой нагрузки рассчитывается по формуле:

$$\overline{НН_{ВР}} = \frac{\sum_{i=1}^n НН_{ВРi} \times ВР_i}{\sum_{i=1}^n ВР_i} \quad (10)$$

где:  $\overline{НН_{ВР}}$  – средневзвешенная налоговая нагрузка на выручку участников объединения;  $НН_{ВРi}$  – налоговая нагрузка на выручку  $i$ -го участника;  $ВР_i$  – выручка  $i$ -го участника.

*Сравнение средневзвешенного показателя в динамике и с плановыми/прогноznыми значениями позволяет оценить тенденции в уровне налоговой нагрузки участников объединения лучше, чем анализ колебаний индивидуальных показателей налоговой нагрузки отдельных участников.*

*Высокую аналитическую ценность представляет сравнение фактических показателей налоговой нагрузки со среднеотраслевыми значениями.*

Источником информации о среднеотраслевых значениях выступают открытые данные Росстата и ФНС. Методика ФНС предусматривает расчет среднеотраслевых показателей налоговой нагрузки исходя из суммы уплаченных, а не начисленных к уплате налогов<sup>35</sup>. Следовательно, сопоставление фактических индивидуальных показателей налоговой нагрузки со среднеотраслевыми значениями возможно только при условии, что фактические показатели также рассчитаны по методике ФНС.

В связи с этим, группа интегральных показателей налоговой нагрузки (Приложение 11) дополнена относительными показателями, рассчитываемыми по методике ФНС, в которых сумма уплаченных налогов, сборов и иных обязательных платежей соотносится с объемом совокупных доходов.

<sup>35</sup> Это соответствует бюджетным интересам. Часть начисленных к уплате налогов никогда не будет уплачена в бюджет в силу последующих корректировок налоговых расчетов, несостоятельности налогоплательщиков и других причин.

После расчета и интерпретации индивидуальных показателей по методике ФНС следует перейти к расчету взвешенных по совокупным доходам среднесеgmentного (*если применимо*) и среднегруппового значений:

$$\overline{\text{НН}}_{\text{ФНС}} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{НН}_{\text{ФНС}i} \times \text{СД}_i}{\sum_{i=1}^n \text{СД}_i} \quad (11)$$

где:  $\text{НН}_{\text{ФНС}i}$  – показатель налоговой нагрузки  $i$ -го участника, рассчитанный по методике ФНС;  $\text{СД}_i$  – совокупные доходы  $i$ -го участника, определяемые по данным суммы строк 2110, 2320 и 2340 Отчета о финансовых результатах.

Полученное значение следует сопоставить с гипотетическим среднесеgmentным (*если применимо*) и/или гипотетическим среднегрупповым значением, которое могло бы иметь место, если бы нагрузка каждого экономического субъекта, входящего в бизнес-объединение, оставалась на уровне среднеотраслевых значений. Гипотетическое среднее значение рассчитывается по формуле:

$$\overline{\text{НН}}_{\text{гип.}} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Н}_{\text{гип.}i}}{\sum_{i=1}^n \text{СД}_i} \times 100 \% \quad (12)$$

где:  $\overline{\text{НН}}_{\text{гип.}}$  – гипотетическое значение налоговой нагрузки, рассчитанное исходя из предположения, что налоговая нагрузка каждого участника бизнес-объединения (сегмента) находится на уровне среднеотраслевой;  $\sum_{i=1}^n \text{Н}_{\text{гип.}i}$  – сумма налогов, сборов и иных обязательных платежей, которая гипотетически была бы уплачена, если бы налоговая нагрузка каждого участника объединения (сегмента) находилась на уровне среднеотраслевой;  $\sum_{i=1}^n \text{СД}_i$  – совокупные доходы, определяемые по данным суммы строк 2110, 2320 и 2340 Отчета о финансовых результатах, по всем экономическим субъектам, входящим в бизнес-объединение (сегмент).

Гипотетическая сумма налогов, сборов и иных обязательных платежей каждого участника ( $\text{Н}_{\text{гип.}i}$ ) рассчитывается путем умножения суммы фактически полученных доходов ( $\text{СД}_i$ ) на показатель среднеотраслевой налоговой нагрузки ( $\text{Н}_{\text{ср.-отр.}i}$ ):

$$\text{Н}_{\text{гип.}i} = \text{Н}_{\text{ср.-отр.}i} \times \text{СД}_i \quad (13)$$

*С позиции регулирования уровня налоговых рисков необходимо контролировать причины отклонений показателей  $\overline{НН}_{\text{ФНС}}$  (11) и  $\overline{НН}_{\text{гип.}}$  (12).*

*Таким образом, при наблюдаемом эффекте «пилы» сделать обобщающий вывод о разнонаправленных колебаниях налоговой нагрузки не представляется возможным. Однако анализ динамики средневзвешенных показателей и сопоставление средних фактических и гипотетических значений позволяет:*

*- сделать вывод о росте или снижении налоговой нагрузки на участников объединения;*

*- сделать вывод о месте объединения в отрасли по уровню налоговой нагрузки;*

*- обосновать низкие значения налоговой нагрузки по отдельным участникам объединения в процессе мероприятий налогового контроля.*

В методике ФНС числитель и знаменатель оказываются не сопоставимы (числитель сформирован кассовым методом, знаменатель – по методу начисления).

*Для анализа отклонений фактических значений от среднеотраслевых предлагается использовать факторную модель, которая увязывает сопоставимые величины и позволяет установить причины изменения налоговой нагрузки:*

$$\overline{НН}_{\text{ФНС}} = \frac{Н_{\text{упл.}}}{СД} = \frac{Н_{\text{упл.}}}{ДП_{\text{тек.}} + ДП_{\text{инв.}}} \times \frac{ДП_{\text{тек.}} + ДП_{\text{инв.}}}{СД} \quad (14)$$

где:  $Н_{\text{упл.}}$  – сумма уплаченных налогов и сборов;  $ДП_{\text{тек.}}$  – денежный поток (поступление) от текущей деятельности;  $ДП_{\text{инв.}}$  – денежный поток (поступление) от инвестиционной деятельности;  $СД$  – совокупные доходы, определяемые по данным суммы строк 2110, 2320 и 2340 Отчета о финансовых результатах.

Первый множитель факторной модели характеризует достаточность собственных средств для погашения налоговых обязательств.

Второй множитель факторной модели характеризует денежное покрытие совокупных доходов.

Факторная модель может использоваться:

- для анализа причин изменения налоговой нагрузки, рассчитанной по методике ФНС, относительно отрасли или конкурентов;
- для обоснования динамики показателя в рамках мероприятий налогового контроля;
- для оценки действительной тяжести налоговой нагрузки (на основе значения первого множителя факторной модели).

**Особенности сравнительного анализа на уровне сегментов и бизнес-объединения**

Охарактеризуем ряд ключевых особенностей анализа.

1. Сравнение сегментных показателей налоговой нагрузки между собой целесообразно, если сегменты представляют единый бизнес-процесс или схожие направления деятельности. Сравнение показателей принципиально разных сегментов (например, производство металлов, гостиничный бизнес и авиаперевозки) нецелесообразно.

2. Сравнение фактических значений интегральных показателей со среднеотраслевыми значениями на уровне сегментов и бизнес-объединения в целом необходимо производить по преобладающему виду деятельности, которым может быть определен по выручке или совокупным доходам, после элиминирования ВГО.

Наблюдаемые колебания, которые, описывая индивидуальные показатели налоговой нагрузки, мы обозначили эффектом «пилы», будут также присутствовать и на уровне сегментов / объединения в целом в виде диспропорции между объемом доходов и уровнем налоговой нагрузки в разрезе видов деятельности.

Представим образец аналитической таблицы для определения преобладающего вида деятельности. При наличии принципиально разных направлений деятельности определение преобладающего вида деятельности и сравнение налоговой нагрузки со среднеотраслевыми значениями на уровне объединения в целом не целесообразно (Таблица 26).

Таблица 26 – Определение преобладающего вид деятельности: образец аналитической таблицы

Показатели отчетности	Сегмент (всего)	Производственные и сбытовые предприятия		Управляющие и инвестиционные компании	Доля производственных и сбытовых предприятий	
		Всего	в т.ч. ОКВЭД 10.1		Всего	в т.ч. ОКВЭД 10.1
<i>Показатели финансовой отчетности (тыс. р.):</i>						
Выручка	9 804 419	9 439 373	6 992 423	365 046	96,3 %	71,3 %
Проценты к получению	61 826	45 614	41 228	16 212	73,8 %	66,7 %
Прочие доходы	852 396	620 609	517 160	231 787	72,8 %	60,7 %
<b>ИТОГО ДОХОДЫ</b>	<b>10 718 641</b>	<b>10 105 596</b>	<b>7 550 811</b>	<b>613 045</b>	<b>94,3 %</b>	<b>70,4 %</b>
<b>Налоговая нагрузка (абс. пок.)</b>	<b>208 098</b>	<b>130 495</b>	<b>67 416</b>	<b>77 603</b>	<b>62,7 %</b>	<b>32,4 %</b>

Примечание: составлено автором на основе собственной модели расчета.

3. Завершающим мероприятием сравнительного анализа является сравнение уровня налоговой нагрузки бизнес-объединения с конкурентами и объединениями, близкими по масштабам и видам деятельности. Поскольку каждое бизнес-объединение имеет уникальную структуру и осуществляет разные виды деятельности, сравнение со среднеотраслевыми значениями обязательно должно дополняться прямым сравнением собственных показателей с показателями других участников рынка.

Представим далее авторский подход к формированию сводной оценки налоговой нагрузки для целей сравнительного анализа в рамках Комплексной методики.

#### ***Сводная оценка налоговой нагрузки бизнес-объединения***

Результаты, полученные на предыдущих этапах исследования в п. 2.3 работы, позволяют нам утверждать, что фактический уровень налоговой нагрузки бизнес-объединения неразрывно связан с неким набором налоговых рисков, которые, в терминологии бухгалтерского учета и отчетности, находят свое отражение в составе условных обязательств.

Проблема заключается в том, что условные обязательства в части налогообложения не всегда могут быть оценены по сумме или вероятности возникновения. По данным проведенного исследования, 47 из 100 бизнес-объединений заявили о риске применения трансфертных цен как одном из факторов возникновения условных обязательств. Однако

ни один из рассмотренных объектов наблюдения не представил оценку данного риска в денежном выражении. Этому могут быть как объективные, так и субъективные причины:

- высокий уровень неопределенности в отношении примененных интерпретаций налогового законодательства и отсутствие информации по схожим налоговым спорам (объективная причина);

- нежелание привлекать внимание контролирующих органов, вуалирование показателей отчетности для внешних пользователей (субъективная причина) [87; 159].

Так или иначе, сводная оценка налоговой нагрузки бизнес-объединения, на основе которой предполагается дальнейшее сравнение собственных показателей с показателями ближайших конкурентов и передовыми предприятиями отрасли, не может игнорировать уровень налогового риска, при котором то или иное значение налоговой нагрузки в целом по объединению было получено.

Более низкое значение фактического уровня налоговой нагрузки текущего периода нельзя рассматривать как конкурентное преимущество, если налоговые риски объединения намного выше, чем риски конкурентов.

*Для решения данной проблемы предлагается использовать модель сводной оценки налоговой нагрузки, включающую в себя три критерия оценивания:*

- *фактический уровень налоговой нагрузки;*
- *оценка уровня налогового риска;*
- *оценка системного эффекта в связи с невозможностью зачета налоговых убытков одних участников против налогооблагаемой прибыли других участников.*

*Выбор данных критериев обусловлен степенью доступности информации о налоговой нагрузке других участников рынка (сведения КФО), а также выбором параметров, подлежащих сравнению, а именно:*

*1) сформированный уровень налоговой нагрузки; 2) уровень налогового риска, при котором был получен сформированный уровень налоговой нагрузки; 3) показатель качества управления структурой группы (чем выше значение негативного системного эффекта – тем хуже).*

Для расчета весовых коэффициентов критериев используем классический метод парного сравнения. При использовании классического метода парного сравнения критериев, все диагональные элементы матрицы должны быть равны единице, а остальным элементам матрицы следует присвоить значения  $k_{ij}$  следующим образом:



$$k_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если критерий } i \text{ более важен, чем критерий } j \\ 0, & \text{если критерий } i \text{ менее важен, чем критерий } j \\ 0.5, & \text{если критерии } i \text{ и } j \text{ имеют одинаковую важность} \end{cases} \quad (15)$$

При этом должно выполняться условие  $k_{ij} + k_{ji} = 1$  [135].

Таблица 27 – Применение классического метода парного сравнения для нахождения весовых коэффициентов параметров модели

Параметры		$k_j$			Сумма	Весовой коэффициент
		Налоговая нагрузка (НН)	Налоговый риск (НР)	Управление структурой (К)		
$k_i$	Налоговая нагрузка	1	0,5	1	2,5	0,4
	Налоговый риск	0,5	1	1	2,5	0,4
	Качество управления структурой группы	0	0	1	1	0,2

Тогда, сводная оценка налоговой нагрузки (НН (СО)):

$$НН(СО) = 0,4НН + 0,4НР + 0,2К \quad (16)$$

где: НН (СО) – сводная оценка налоговой нагрузки; НР – балльная оценка налогового риска; К – показатель качества управления структурой группы.

**Уровень налогового риска** будем определять на основании оценки условных обязательств, связанных с налогообложением (далее будем также называть их «условными налоговыми обязательствами» - *прим. авт.*), информации о сумме фактически доначисленных налогов и о сумме оценочных обязательств по налоговым спорам (Таблица 28).

Таблица 28 – Карта оценки налогового риска на основании информации, поставляемой системой бухгалтерского учета и консолидированной финансовой отчетности

Критерии оценки уровня налогового риска	Низкий	Средний	Высокий
УОНР в части ТЦО	0 (не отражено)	1 (отражено, но не оценено в денежном выражении)	2 (отражено, оценено в денежном выражении)

Критерии оценки уровня налогового риска	Низкий	Средний	Высокий
УОНР в части КИК	0 (не отражено)	1 (отражено, но не оценено в денежном выражении)	2 (отражено, оценено в денежном выражении)
УОНР в части интерпретации налогового законодательства	0 (не отражено)	1 (отражено, но не оценено в денежном выражении)	2 (отражено, оценено в денежном выражении)
УОНР в части сделок с недобросовестными контрагентами	0 (не отражено)	1 (отражено, но не оценено в денежном выражении)	2 (отражено, оценено в денежном выражении)
Резервы по налоговым спорам	0 (не созданы)	1 (созданы однократно)	2 (созданы и корректируются в сторону увеличения на протяжении последних 3 лет)
Доначисления по налогам	0 (не отражено)	1 (однократно)	2 (повторяющиеся доначисления на протяжении последних 3 лет)

Примечание. УОНР – условные обязательства, связанные с налоговыми рисками.

**Показатель качества управления структурой группы (К)** для целей сводной оценки налоговой нагрузки определим как потенциальное снижение налоговой нагрузки, которое могло бы иметь место, если бы накопленный чистый налоговый убыток, не признанный в качестве отложенного налогового актива, был учтен при определении консолидированной налоговой базы по налогу на прибыль текущего периода<sup>36</sup>. Для расчета показателя используем следующую формулу:

$$K = \frac{\text{ЧНУ} \times \text{НС}_{\text{НПО}}}{\text{ВР}} \quad (17)$$

где: ЧНУ – чистый налоговый убыток участников, не зачтенный против прибылей других участников и не признанный в качестве отложенного налогового актива, поскольку получение участниками налогооблагаемой прибыли в обозримом будущем не предвидится; НС<sub>НПО</sub> – действующая ставка налога на прибыль организаций; ВР – выручка от реализации.

<sup>36</sup> Такое было бы возможно, если бы бизнес-объединение функционировало как единый экономический субъект.

Пример применения сводной оценки для целей сравнительного анализа налоговой нагрузки бизнес-объединений представлен в приложении (Приложение 13).

*Таким образом, расчетом сводных оценок заканчивается этап сравнительного анализа налоговой нагрузки.*

*По результатам сравнительного анализа делаются выводы о:*

- 1) характере отклонений от индивидуальных и средних значений;*
- 2) наличии конкурентных преимуществ (налоговая нагрузка ниже конкурентов);*
- 3) уровне налоговых рисков (риски назначения ВНП, предварительное заключение о ведении деятельности со высоким уровнем налогового риска при выявлении значительных отклонений в меньшую сторону от уровня налоговой нагрузки конкурентов и среднеотраслевых значений).*

### **Факторный анализ**

По общему правилу, факторный анализ абсолютной налоговой нагрузки по каждому налогу начинается с анализа влияния неспецифических факторов первого порядка – налоговой базы и налоговой ставки, далее анализ детализируется, определяется влияние факторов второго и последующего порядков на налоговую базу и на налоговые ставки.

*Факторный анализ в бизнес-объединениях имеет особенности, обусловленные влиянием специфических факторов, в совокупности представляющих системный эффект.*

Поскольку функционирование в форме объединения сопряжено с ростом налоговых рисков, обусловленных неопределенностью интерпретации налогового законодательства, *на данном этапе факторный анализ должен решать две задачи:*

- оценка влияния специфических факторов на уровень налоговой нагрузки;*
- выявление условных обязательств в части налогообложения.*

На уровне отдельных участников бизнес-объединений специфические факторы оказывают влияние на большее количество налогов, в частности на имущественные налоги, в то время как на уровне сегмента (объединения) это влияние сглаживается.

Продемонстрируем далее подход к проведению анализа влияния специфических факторов на налоговую нагрузку участников объединений с одновременным выявлением условных налоговых обязательств (Таблица 29).

Таблица 29 – Формулы для анализа влияния специфических факторов на налоговую нагрузку участников бизнес-объединения

Специфический фактор	Влияние на индивидуальную налоговую нагрузку участников бизнес-объединения	Оценка условных налоговых обязательств
Трансфертное ценообразование ( $\Delta TCO_i$ )	<p>Экономия/перерасход по налогу на прибыль организаций / НДС при применении трансфертных цен:</p> $\Delta TCO_i = (C_{\text{рын.}} - C_{\text{трансф.}}) \times \text{НС}$ <p>Экономия/перерасход по НДС, НДС и налогу на прибыль организаций при применении симметричных корректировок:</p> $\Delta TCO_i = \text{СК} \times \text{НС}$	<p>Доначисление налогов (НДС, налог на прибыль организаций), исходя из рыночных цен:  <math>(C_{\text{рын.}} - C_{\text{трансф.}}) \times \text{НС}</math>            Или отказ в учете расходов для целей налогообложения прибыли:  <math>(C_{\text{рын.}} - C_{\text{трансф.}}) \times \text{НС}</math></p>
Юридическая структура объединения ( $\Delta YCO_i$ )	<p>Экономия/перерасход по налогам в связи с применением специального режима налогообложения (<math>N_{\text{СРН}}</math>) вместо общего (<math>N_{\text{ОРН}}</math>):</p> $\Delta YCO_i = N_{\text{СРН}} - N_{\text{ОРН}}$ <p>Экономия / перерасход по налогам в связи с перераспределением налога на прибыль организаций внутри КГН<sup>37</sup>:</p> <p><math>\Delta YCO_i =</math> Сумма перераспределенного налога</p>	<p>Доначисление налогов каждому участнику при признании текущей структуры объединения искусственным дроблением бизнеса:</p> $N_{\text{СРН}} - N_{\text{ОРН}}$
Управленческие решения по вопросам распределения прав собственности на активы ( $\Delta A_i$ )	<p>Перерасход по имущественным налогам и экономия по налогу на прибыль при учете имущества на балансе не того участника, который фактически им распоряжается:</p> $\Delta A_i = \text{ИН} - (\text{ИН} + P_{\text{содерж..}}) \times \text{НС}$ <p>Влияние управленческих решений по поводу прав собственности на нематериальные активы (товарные знаки, лицензии) выражается в:</p> <p>Экономии/перерасходе по налогу на прибыль организаций / НДС при применении трансфертных цен:</p> $\Delta A_i = (C_{\text{рын.}} - C_{\text{трансф.}}) \times \text{НС}$	<p>Доначисление налога на прибыль при выявлении факта безвозмездного пользования активами:  <math>C_{\text{рын.}} \times \text{НС}</math>            Отказ в учете расходов на приобретение и содержание активов для целей исчисления налога на прибыль ввиду отсутствия связи с получаемыми доходами:  <math>P_{\text{содерж..}} \times \text{НС}</math></p>
Локальные управленческие решения	В каждом конкретном случае оценивается отдельно, расчетная формула зависит от вида локального управленческого решения	

<sup>37</sup> На момент подготовки работы КГН функционируют.

Специфический фактор	Влияние на индивидуальную налоговую нагрузку участников бизнес-объединения	Оценка условных налоговых обязательств
Несение расходов за другого, как правило, убыточного участника ( $\Delta P_{DrY}_i$ )	<p>Экономия (при учете для целей исчисления налога на прибыль) / перерасход (если принято решение не учитывать расходы для целей исчисления налога на прибыль):</p> $\Delta P_{DrY}_i = P \times HC$	<p>Отказ в учете расходов для целей расчета налога на прибыль при отсутствии связи расходов с получаемыми доходами:</p> $P \times HC$
Применение разных режимов налогообложения, функционирование в нескольких налоговых юрисдикциях, применение разных налоговых ставок	<p>Применение разных режимов налогообложения участниками объединения влияет лишь опосредованно на налоговую нагрузку отдельных участников.</p> <p>Например, если участник «А» (плательщик НДС) приобретает товар у участника «Б» (не плательщик НДС), то налоговая нагрузка участника «А» не испытывает прямого влияния применения другого режима налогообложения (или освобождения от уплаты НДС) участником «Б», поскольку в гипотетической ситуации на открытом рынке, если бы участник «Б» не входил в объединение, налоговая нагрузка участника «А» не изменилась бы.</p> <p>Опосредованное влияние состоит в том, что функционируя на открытом рынке участник «А» мог выбрать другого поставщика, вместо участника «Б», который также является плательщиком НДС.</p> <p>Прямое влияние на налоги на прибыль (доходы) отсутствует.</p>	
Внутригрупповое финансирование ( $\Delta BГФ_i$ )	<p>Экономия по налогу на прибыль при предоставлении беспроцентного займа / перерасход по налогу на прибыль при невозможности предоставления беспроцентного займа участнику:</p> $\Delta BГФ_i = \Phi \% \times HC$	<p>Доначисление налога при переквалификации примененного варианта финансирования в безвозмездную передачу имущества:</p> $\Phi \times HC$
Неопределенность при интерпретации налогового законодательства ( $\Delta HHT_i$ )	<p>Расчетная формула зависит от причины неопределенности. Например, в случае неопределенности в признании налоговыми органами организации контролируемой иностранной компанией необходимо рассчитать влияние применения пониженной ставки налога и определить, имеется ли условное налоговое обязательство</p>	

Примечания. 1. Применяемые в таблице обозначения:  $C_{рын.}$  – рыночная цена сделки;  $C_{трансф.}$  – фактическая трансфертная цена сделки; СК – симметричная корректировка; HC – налоговая ставка; P – расходы для целей исчисления налога на прибыль;  $P_{содерж.}$  – расходы на содержание имущества; ИН – имущественные налоги;  $\Phi$  – сумма внутригруппового финансирования;  $\Phi \%$  – проценты по внутригрупповым займам, которые начислены или могли быть начислены; HHT – неопределенная налоговая трактовка. 2. В таблице раскрыто наиболее существенное влияние факторов, перечень не является исчерпывающим.

По результатам анализа условные налоговые обязательства могут и не быть выявлены в случае, если участник уверен в правильности примененных налоговых трактовок.

Как уже было отмечено ранее, конечное влияние внутригрупповых управленческих решений и, следовательно, специфических факторов, испытывают на себе корпоративные налоги (налог на прибыль организаций, доходы, иные аналогичные налоги других налоговых юрисдикций). Именно в отношении них в наибольшей степени проявляется системный эффект, влияние которого предлагается анализировать далее, после анализа влияния специфических факторов на индивидуальную налоговую нагрузку участников объединения.

### ***Оценка системного эффекта***

Заключительным этапом анализа налоговой нагрузки на уровне бизнес-объединения является оценка системного эффекта, представляющего собой совокупное влияние специфических факторов на налоговую нагрузку бизнес-объединения.

Как было отмечено ранее, совокупное влияние всех принятых управленческих решений и, следовательно, наиболее значимый системный эффект испытывает на себе налог на прибыль организаций (*Таблица 30*).

**Для оценки системного эффекта в рамках разрабатываемой комплексной методики предлагается оценивать влияние следующих факторов.**

**1. Разница в ставках налогообложения прибыли при внутригрупповой передаче товаров, результатов работ, услуг.**

**2. Налогообложение нереализованной прибыли в активах.**

При внутригрупповой перепродаже временный системный эффект появляется, когда на конец отчетного периода приобретенная внутри объединения партия товара остается не реализованной внешнему покупателю. В этом случае, в сущности, происходит только внутреннее перемещение, и объединение в целом не получает дохода, однако у участника объединения, выступившего продавцом, уже появляется обязанности уплатить налог на прибыль организаций. Данная часть совокупного системного эффекта нивелируется позже после продажи товара (выпущенной готовой продукции) за пределы объединения.

### 3. Не зачитываемые, но перенесенные на будущее налоговые убытки.

Налоговые убытки некоторых участников на конец отчетного периода формируют отложенные налоговые активы и будут зачтены в будущем при определении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Однако системный эффект проявляется в том, что в периоде получения убытков объединение не может зачесть их против налогооблагаемых прибылей других участников объединения (за исключением КГН).

### 4. Не зачитываемые и не перенесенные на будущее налоговые убытки.

Данный фактор аналогичен предыдущему с единственной особенностью: отложенные налоговые активы не признаются, поскольку получение налогооблагаемых прибылей конкретными участниками объединения не предполагается в обозримом будущем. Данный системный эффект с большой вероятностью никогда не будет нивелирован.

### 5. Действие договора о КГН.

В консолидированной группе налогоплательщиков расчет налога на прибыль организаций производится на основании консолидированной налоговой базы, благодаря чему часть налоговых убытков зачитывается против налогооблагаемой прибыли.

### 6. Несовпадение момента определения налоговой базы.

При применении участниками разных режимов налогообложения, а также функционировании в разных налоговых юрисдикциях возможно несовпадение моментов определения налоговой базы, что порождает экономию или перерасход по налогу на прибыль в текущем периоде и прямо противоположное влияние в последующих периодах.

Таблица 30 – Показатели оценки системного эффекта в части налога на прибыль и интегрального показателя налоговой нагрузки бизнес-объединения

Фактор, формирующий системный эффект	Расчетная формула	Характеристика системного эффекта
Разница в ставках налогообложения прибыли по внутригрупповым услугам	$\Delta \text{НП}_{\text{НС}} = \text{ПР}_{\text{ВГО}} \times (\text{НС}_{\text{прод.}} - \text{НС}_{\text{пок.}})$	Единовременный системный эффект
Влияние нереализованной прибыли активах	$\Delta \text{НП}_{\text{НРП}} = \text{НРП}_{\text{скорр.}} \times \text{НС}_{\text{пок.}}$ где: $\text{НРП}_{\text{скорр.}} = \text{НРП} \times \frac{\text{С/ст НУ}}{\text{С/ст БУ}}$	Отложенный системный эффект

Фактор, формирующий системный эффект	Расчетная формула	Характеристика системного эффекта
Не зачитываемые, но перенесенные на будущее налоговые убытки	$\Delta \text{НП}_{\text{ОНА}} = \sum_{i=1}^n \text{ОНА}_{\text{уб. } i}$	Отложенный системный эффект
Не зачитываемые и не перенесенные на будущее налоговые убытки (получение налогооблагаемой прибыли конкретными участниками в обозримом будущем не планируется)	$\Delta \text{НП}_{\text{ЧНУ}} = \sum_{i=1}^n (\text{ЧНУ}_i \times \text{НС}_i)$	Постоянный системный эффект
Право на консолидированный расчет налоговой базы по налогу на прибыль организаций	$\Delta \text{НП}_{\text{КГН}} = \text{ЧНУ}_i \times \text{НС}$	Единовременный системный эффект
Несовпадение моментов определения налоговой базы (кассовым методом и методом начисления)	<p>1) остаток незакрытых авансов, полученных участниками, применяющими кассовый метод, от участников, применяющих метод начисления:</p> $\Delta \text{НП}_{\text{НБ } 1} = \text{АВ}_i \times \text{НС}_i$ <p>2) остаток неоплаченных реализаций, совершенных участниками, применяющими метод начисления, в адрес участников, применяющих кассовый метод:</p> $\Delta \text{НП}_{\text{НБ } 2} = \text{ВР}_{\text{ВГО}} \times \text{НС}_i$ $\Delta \text{НП}_{\text{НБ}} = \Delta \text{НП}_{\text{НБ } 1} + \Delta \text{НП}_{\text{НБ } 2}$	Отложенный системный эффект
Совокупное влияние системного эффекта на интегральный показатель налоговой нагрузки	$\Delta \text{НН}_{\text{ВР}} = \text{НН}_{\text{ВР}} - \frac{\Delta \text{НП}_{\text{НС}} + \Delta \text{НП}_{\text{НРП}} + \Delta \text{НП}_{\text{ОНА}} + \Delta \text{НП}_{\text{ЧНУ}} + \Delta \text{НП}_{\text{КГН}} + \Delta \text{НП}_{\text{НБ}}}{\text{ВР}}$	Совокупный системного эффекта

Примечание. В таблице использованы обозначения:  $\Delta \text{НП}$  – влияние на сумму текущего налога на прибыль;  $\text{ПР}_{\text{ВГО}}$  – прибыль от внутригрупповых операций;  $\text{ВР}_{\text{ВГО}}$  – выручка от внутригрупповых операций;  $\text{НС}_{\text{прод.}}$  – ставка налога у продавца;  $\text{НС}_{\text{пок.}}$  – ставка налога у покупателя;  $\text{НРП}$  – нерезализованная прибыль в активах;  $\text{НРП}_{\text{скорр.}}$  – нерезализованная прибыль, скорректированная на разницу в себестоимости по данным бухгалтерского и налогового учета;  $\text{ОНА}_{\text{уб. } i}$  – признанный в составе отложенных налоговых активов убыток по данным налогового учета  $i$ -го участника;  $\text{ЧНУ}_i$  – чистый налоговый убыток  $i$ -го участника, не признанный ОНА;  $\text{НС}_i$  – ставка налога на прибыль  $i$ -го участника;  $\text{АВ}_i$  – авансы полученные  $i$ -го участника;  $\Delta \text{НН}_{\text{ВР}}$  – совокупное влияние системного эффекта на основной интегральный показатель налоговой нагрузки бизнес-объединения;  $\text{ВР}$  – выручка от продаж бизнес-объединения, за вычетом ВГО.

Таким образом, по результатам факторного анализа, проводимого с применением предложенной методики, могут быть сделаны выводы о влиянии неспецифических и



*специфических факторов на налоговую нагрузку участников бизнес-объединения, дана количественная и качественная оценка системного эффекта в части совокупного налога на прибыль, собрана информация для оценки условных налоговых обязательств.*

### ***Анализ условных налоговых обязательств***

Для оценки уровня условных налоговых обязательств требуется применение профессионального суждения аналитика. Наиболее достоверные результаты могут быть получены при применении экспертных методов анализа.

На данном этапе анализа выявляются, количественно и качественно оцениваются налоговые риски участников объединений и объединения в целом.

Предложенный в работе подход, направленный на раннее выявление специфических налоговых рисков на этапе проведения факторного анализа, позволяет исключить дублирование одних и тех же действий на разных этапах анализа.

Анализ условных налоговых обязательств целесообразен на всех трех уровнях анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединениях – индивидуальном, сегментном и консолидированном.

При анализе условных налоговых обязательств необходимо учитывать, что налогоплательщиками, за исключением КГН, выступают отдельные участники бизнес-объединения. Именно в отношении них проводятся мероприятия налогового контроля, и производятся доначисления налогов и сборов. А значит, именно они изначально несут налоговые риски, и оценка условных налоговых обязательств на основании консолидированных расчетов влияния факторов невозможна. К примеру, в ходе анализа установлено несение расходов одним участником за другого участника. В сумме, это не влияет на величину системного эффекта, если оба участника прибыльные и применяют одинаковые ставки налогов, но в рамках мероприятий налогового контроля участнику может быть отказано в учете расходов для целей исчисления налога на прибыль, принятии НДС по приобретенным ценностям к вычету и доначислены соответствующие налоговые обязательства, при этом у второго участника отсутствует право на симметричную корректировку.

Для количественной характеристики условных налоговых обязательств аналитик должен исходить из наиболее вероятной суммы оттока ресурсов в случае реализации

налогового риска, с учетом существующей судебной практики, эффекта применения механизма налоговой реконструкции (при ее возможности и целесообразности).

При этом допустимо, что определенные условные налоговые обязательства не смогут быть оценены в денежном выражении, что соответствует смыслу условных обязательств, согласно МСФО (IAS) 37.

Оценка уровня условных налоговых обязательств, имеющих денежное выражение, должна проводиться путем анализа возможного влияния условных налоговых обязательств на сформированный уровень налоговой нагрузки (на интегральные и частные показатели, расчет которых проводился на первом этапе аналитической стадии Методики).

Таким образом, по результатам выявления и анализа условных налоговых обязательств налоговые риски в объединении бизнеса получают количественное выражение и (или) качественную оценку, что позволяет:

1) анализировать налоговые риски в едином процессе с ведением учета и составлением отчетности;

2) учитывать информацию об уже имеющихся налоговых рисках, явившихся результатом применения спорных интерпретаций налогового законодательства, при принятии дальнейших управленческих решений по вопросам, связанным с налогообложением.

### ***Анализ влияния налоговой нагрузки на финансовые и нефинансовые показатели хозяйственной деятельности***

Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации проводится с использованием системы финансовых показателей, характеризующих в том числе платежеспособность, деловую активность, финансовую устойчивость и эффективность деятельности экономических субъектов.

Особенности внутригрупповых связей в бизнес-объединении влияют на значения финансовых коэффициентов, применяемых в экономическом анализе. В некоторых случаях может наблюдаться искажение показателей индивидуальной бухгалтерской (финансовой) отчетности, в том числе их существенные колебания. Это делает невозможным проведение анализа влияния налоговой нагрузки на хозяйственную деятельность отдельных участников. Описанный результат также был получен автором в ходе исследования финансовых показателей группы «Агроком» [74].

В теории и практике бухгалтерского учета обнаруживаются разные подходы к трактовке таких искажений, которые могут оцениваться и как фальсификация данных учета и отчетности [87], поскольку это приводит к завышению / занижению расходов, и как вуалирование бухгалтерской (финансовой) отчетности [159] путем отражения отдельных показателей не в тех строках баланса, где они должны располагаться, при формальном соблюдении требований нормативных документов. Вуалирование неизбежно и по объективным причинам, оно, так или иначе, присутствует в учете всегда [159].

Анализ консолидированной финансовой отчетности бизнес-объединений, проведенный в п. 2.3 диссертации, позволяет утверждать, что искажение индивидуальных показателей участников бизнес-объединений широко распространено, однако не влияет на аналитическую ценность финансового анализа, проводимого в группе.

В случае, если некоторые процессы реализуются в едином производственном и финансовом цикле группы, индивидуальные показатели финансовых результатов не анализируются на уровне отдельных юридических лиц, а консолидируются на уровне сегментов или объединения в целом. В частности, правление ПАО «АК «АЛРОСА», согласно КФО<sup>38</sup>, не анализирует отдельные статьи прибылей или убытков в разрезе отдельных подразделений и юридических лиц, входящих в Группу, а также анализирует *только* на уровне Группы финансовые доходы и расходы.

Хотя аналогичный подход не может быть применен при анализе налоговой нагрузки (каждый участник объединения несет собственные налоговые обязательства и риски, требующие оценки), его можно использовать в части анализа влияния налоговой нагрузки на хозяйственную деятельность бизнес-объединения и его участников.

Целесообразность оценки влияния налоговой нагрузки на финансовое положение и финансовые результаты деятельности отдельных участников бизнес-объединения, таким образом, должна определяться с учетом суждения аналитика о достоверности данных учета и отчетности.

Предлагается использовать следующую схему анализа влияния налоговой нагрузки на деятельность бизнес-объединения (Рисунок 46).

---

<sup>38</sup> Согласно п. 32 Примечаний к КФО за 2020 год.



Рисунок 46 – Организационные аспекты анализа влияния налоговой нагрузки на показатели хозяйственной деятельности в бизнес-объединении

Таким образом, представленный подход к организации анализа влияния налоговой нагрузки на хозяйственную деятельность бизнес-объединений учитывает уникальность их структуры и внутригрупповых связей, которая может искажать результаты анализа индивидуальных показателей.

Предложенные на схеме (Рисунок 46) финансовые и нефинансовые показатели следует рассматривать как примеры и адаптировать систему показателей под нужды конкретного предприятия. Так в п. 2.3 диссертации была продемонстрирована аналитическая ценность исследования влияния налоговой нагрузки на показатель долговой нагрузки группы «Мечел». Данный показатель выступал важным ограничительным условием кредитных договоров Группы.

В целях обеспечения сопоставимости данных, анализ влияния налоговых расходов на балансовые показатели участников целесообразно проводить с учетом действующих положений учетной политики предприятия. Некоторые налоги и сборы могут формировать себестоимость готовой продукции или незавершенного производства. Схема расчета влияния таких налоговых обязательств приведена в Приложении 14.

*По результатам анализа делаются выводы о влиянии фактического уровня налоговой нагрузки и возможном влиянии условных налоговых обязательств на финансово хозяйственную деятельность бизнес-объединения, его сегментов и участников, что обеспечивает информационную базу для принятия управленческих решений.*

### **Этап 3. Формулирование итогового вывода по результатам анализа и оформление заключения**

Промежуточные выводы, полученные в ходе анализа, оформляются в виде заключения, которое структурно состоит из следующих частей:

#### **1. Общие сведения об объекте исследования:**

- период анализа;
- краткая характеристика участников объединения и операционных сегментов;
- сведения о проводимых в анализируемом периоде наиболее существенных мероприятиях налогового контроля (налоговый мониторинг, ВМП).

#### **2. Исследовательская часть - краткое изложение основных результатов анализа налоговой нагрузки (формулируются в разрезе трех уровней анализа):**

- выводы об уровне фактических значений основных показателей налоговой нагрузки в динамике, месте в отрасли, в сравнении с ближайшими конкурентами (в т.ч., по сводной оценке), а также информация о наличии участников, демонстрирующих необъективный уровень налоговой нагрузки;

- выводы о влиянии неспецифических и специфических факторов на налоговую нагрузку участников бизнес-объединения;

- количественная оценка системного эффекта;
- качественная оценка системного эффекта (в виде расчета влияния на выручку/совокупные доходы);

- детализированная оценка условных налоговых обязательств.

#### **3. В резолютивной части заключения отражается профессиональное суждение о:**

- выявленных возможностях оптимизации налоговой нагрузки;
- (не)приемлемости уровня налоговых рисков, который определяется с учетом анализа условных налоговых обязательств (накопленных, т.е. оцененных ранее, и оцененных аналитиком за период исследования);

*Таким образом, аналитическая стадия Методики завершается конкретными выводами, основанными на полученных в ходе анализа значениях количественных и качественных показателей налоговой нагрузки.*

*Методика обеспечивает:*

- *идентификацию участников бизнес-объединений с необъективным уровнем налоговой нагрузки, сформированным за счет влияния субъективных факторов, и определение причин сложившегося уровня налоговой нагрузки (экспресс-анализ налоговой нагрузки участников бизнес-объединения, основанный на выявлении участников с критическими значениями основных индикаторов и анализе системы объясняющих индикаторов);*
- *идентификацию участников, ведущих деятельности с высоким уровнем налогового риска, с учетом основных критериев ФНС;*
- *расчет показателей налоговой нагрузки на основе индивидуальных и консолидированных данных;*
- *корректные сравнения со среднеотраслевыми показателями на основе специально рассчитываемых взвешенных показателей в условиях наблюдаемых колебаний индивидуальных значений (эффекта «пилы»), с ближайшими конкурентами - на основе сводной оценки;*
- *анализ влияния специфических факторов на уровень налоговой нагрузки участников бизнес-объединений;*
- *расчет и анализ системного эффекта от функционирования в форме объединения, структурно состоящего из единовременного, постоянного и отложенного эффектов;*
- *выявление и оценку условных налоговых обязательств по каждому участнику объединения, что соответствует последовательности возникновения налоговых рисков участников, самостоятельно выполняющих обязанности налогоплательщиков (за исключением КГН).*

### 3.3. Информационно-аналитическое обеспечение принятия управленческих решений в бизнес-объединении

По итогам анализа налоговой нагрузки по предложенной комплексной методике могут быть приняты соответствующие управленческие решения, направленные на регулирование налоговых расходов и налоговых рисков у отдельных участников, сегментов или бизнес-объединения в целом. Апробируем разработанную методику в целях информационно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений в бизнес-объединении.

Представим в обобщенном виде процесс принятия управленческого решения по вопросам налогообложения (Рисунок 47).

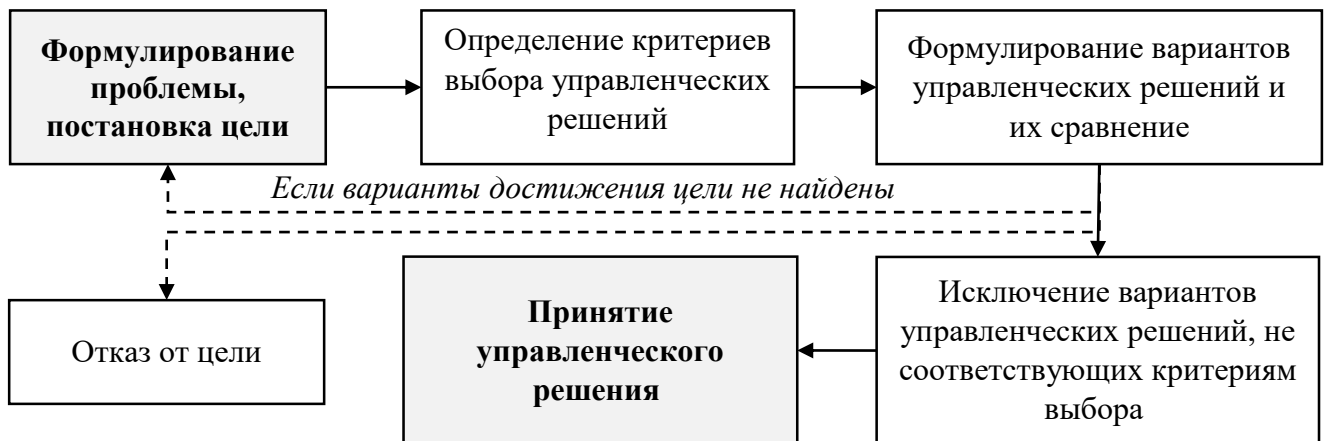


Рисунок 47 – Схема принятия управленческого решения

Рассмотрим подробнее некоторые этапы принятия управленческого решения.

#### 1. Формулирование проблемы и постановка цели

Цель может быть поставлена в отношении одного или нескольких участников, сегмента или объединения в целом. В общем виде можно сформулировать три направления установления целей, которые конкретизируются в зависимости от конкретных результатов проведенного анализа (Таблица 31).

Таблица 31 – Варианты (примеры) постановки целей для дальнейшего формулирования вариантов управленческих решений

Группа целей	Варианты (примеры) постановки цели
<p>Регулирование уровня налоговой нагрузки</p>	<p><b>На уровне участников бизнес-объединения</b></p> <p>1) в зависимости от налога:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оптимизация налоговой нагрузки по имущественным налогам;</li> <li>- сокращение доли расходов, не признаваемых для целей исчисления налога на прибыль;</li> </ul> <p>2) в зависимости от влияния специфического фактора:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- снижение негативного влияния трансфертного ценообразования на налоговую нагрузку участника.</li> </ul> <p><b>На уровне сегмента/бизнес-объединения</b></p> <p>1) в зависимости от налога:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оптимизация совокупной нагрузки по имущественным налогам;</li> <li>- оптимизация совокупной налоговой нагрузки в пределах среднеотраслевых значений / уровня ближайших конкурентов;</li> </ul> <p>2) в зависимости от влияния системного эффекта:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обеспечение возможности учета накопленных налоговых убытков против налогооблагаемой прибыли других участников;</li> <li>- нивелирование влияния фактора несовпадения момента определения налоговой базы;</li> <li>- нивелирование отрицательного системного эффекта в целом.</li> </ul>
<p>Регулирование уровня оцененных в денежном выражении условных обязательств</p>	<p>Постановка проблемы: имеется условное налоговое обязательство, т.е. результат прошлых событий хозяйственной жизни, создающий угрозу оттока ресурсов в будущем.</p> <p>Цель: определить необходимость самостоятельной корректировки налоговых обязательств</p>
<p>Регулирование уровня налоговых рисков</p>	<p><b>Риски, связанные с мероприятиями налогового контроля:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сгладить ярко выраженные колебания в индивидуальном уровне налоговой нагрузки относительно среднеотраслевых значений, используемых для целей налогового контроля, обусловленные нерациональной структурой объединения;</li> </ul> <p><b>Риски, связанные с оттоком ресурсов:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- снизить риск признания объединения искусственным дроблением бизнеса.</li> </ul>

Информационным обеспечением данного этапа принятия управленческого решения выступает информация, полученная в ходе анализа налоговой нагрузки и оформленная в виде заключения.

## 2. Определение критериев выбора управленческих решений

На данном этапе необходимо выбрать показатели и установить для них предельно допустимые и желательные значения. Необходимо учитывать, что принятие управленческого решения, направленного на оптимизацию налоговой нагрузки, может



одновременно увеличивать налоговые риски и/или негативно влиять на финансовые/нефинансовые показатели деятельности участника, сегмента или объединения в целом. Таким образом, независимо от поставленной цели необходимо устанавливать, как минимум, следующие критерии выбора (Таблица 32).

Таблица 32 – Критерии выбора управленческих решений

№	Критерий выбора	Порядок расчета пределов допустимых значений	Приоритет
1	Соответствие решения действующему законодательству о налогах и сборах	Полное соответствие	Высокий
2	Интегральные показатели налоговой нагрузки, рассчитанные по сегменту/бизнес-объединению	На уровне среднеотраслевых значений (порядок расчета – в соответствии с представленной в п. 3.2. методикой) или значений ближайших конкурентов <i>Рекомендуемое</i> отклонение по модулю в пределах 10 %	Средний
3	Оценка условных налоговых обязательств (УНО), которые возникают при реализации управленческого решения	Пределы допустимых значений не устанавливаются, сформулированные варианты управленческих решений ранжируются по уровню УНО	Средний
4	Недопущение ухудшения основных финансовых показателей ( <i>определяются в зависимости от цели, этапа жизненного цикла компании, приоритетов развития</i> )	Полное соответствие	Средний
5	Системный эффект, который возникает при реализации управленческого решения	Пределы допустимых значений не устанавливаются, сформулированные варианты управленческих решений ранжируются по уровню системного эффекта	Высокий

Примечание. Приоритет «средний» установлен для критериев выбора, в отношении которых предлагается не устанавливать предельные допустимые значения, а ранжировать управленческие решения по их уровню.

### 3. Формулирование вариантов управленческих решений и их сравнение

На данном этапе формулируются вариант(ы) достижения цели и моделируется конечный результат. Наиболее подходящими методами принятия решений в данном случае выступают сценарный анализ и метод «дерева решений».

Сценарный анализ предполагает разработку сценария, т.е. гипотетической картины развития событий во времени и может быть применим, в частности, для цели регулирования уровня налоговых рисков, связанных с оттоком ресурсов.

Метод «дерева решений» используется для ситуаций, когда результат одного управленческого решения влечет за собой необходимость принятия следующего управленческого решения. Например, управленческое решение объединения предприятий может потребовать принятия следующего решения о выборе системы налогообложения, а выбор системы налогообложения – пересмотр структуры поставщиков (при переходе на общую систему налогообложения).

Приведем далее пример практической реализации описанного подхода.

***Практический пример принятия управленческого решения в части  
оптимизации налоговой нагрузки***

Для исследования выбран агропромышленный холдинг, не составляющий консолидированную финансовую отчетность по МСФО, но позиционирующий себя как группа на официальном сайте и согласно данным ЕГРЮЛ. Выбор объекта исследования обусловлен наличием общедоступной информации о структуре группы и особенностях хозяйственной деятельности.

В состав рассматриваемого агропромышленного холдинга в исследуемом периоде (2019 г.) входило 35 предприятий, которые осуществляли свою деятельность в нескольких бизнес-сегментах. Поскольку каждый бизнес-сегмент имеет четко обособленную структуру и принципиально отличается по виду деятельности (производство тротуарной плитки, рыбоводство и т.д.), для целей анализ рассмотрим один из них – сегмент «Животноводство и мясопереработка». В сегменте «Животноводство и мясопереработка» в 2019 году функционировало 10 предприятий, еще 3 предприятия – это холдинговые компании объединения, показатели которых также включаются в расчет, исходя из предположения наличия экономических связей между предприятиями сегмента и холдинговыми компаниями (Таблица 33).

Таблица 33 – Распределение предприятий сегмента «Животноводство и мясопереработка» по видам экономической деятельности

Основной вид экономической деятельности	Порядк. ном. предприятий*	Количество предприятий
Холдинговые компании		
70.1 Подготовка к продаже, покупка и продажа собственного недвижимого имущества	1	1
77.3 Аренда и лизинг прочих машин и оборудования и материальных средств	2	1
68.2 Аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом	3	1
Управляющие* и инвестиционные компании:		
68.2 Аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом	6, 7, 10, 13	4
64.99.3 Капиталовложения в уставные капиталы, венчурное инвестирование	11	1
Производственные и сбытовые предприятия:		
01.4 Животноводство	5	1
10.1 Переработка и консервирование мяса и мясной пищевой продукции	4, 8, 12	3
47.2 Торговля розничная пищевыми продуктами	9	1
<b>ИТОГО</b>	-	<b>13</b>

\*Примечание. Данные порядковые номера используются далее в тексте и графиках и заменяют официальные наименования юридических лиц.

\*\*Термин «управляющие» компании используется в широком смысле и учитывает не только оперативное управление текущей деятельностью других компаний, но и управление (распоряжение) имуществом, в эту группу включены также предприятия-имущественные комплексы.

Рассчитанные фактические показатели налоговой нагрузки по предприятиям № 1-12 демонстрируют отклонение от среднеотраслевого значения как в большую, так и в меньшую сторону (Рисунок 48). При этом отклонение составляет от 0,6 % до 22,99 % по модулю.

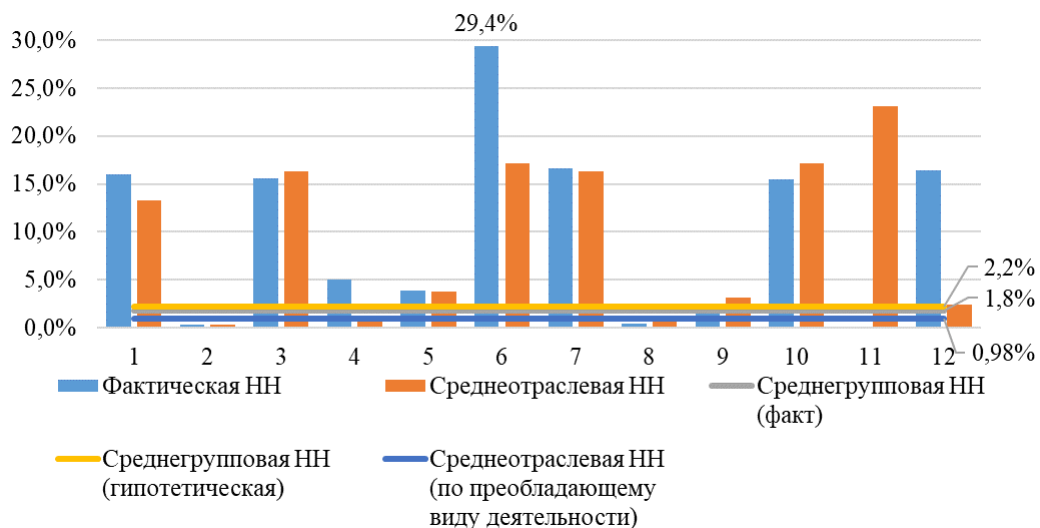


Рисунок 48 – Анализ налоговой нагрузки предприятий № 1-12 за 2019 год

Особое внимание следует обратить на предприятие №13, которое имеет тот же основной вид деятельности и тот же масштаб, что и предприятия №6 и №10. Если у предприятия №10 наблюдалось более низкое значение налоговой нагрузки относительно среднеотраслевого, то у предприятия № 13 фактическое значение налоговой нагрузки превышает среднеотраслевой уровень **в 442 раза** и составляет **7 568,93 %**. Для наглядности данные по предприятию №13 представлены на отдельном графике (Рисунок 49).

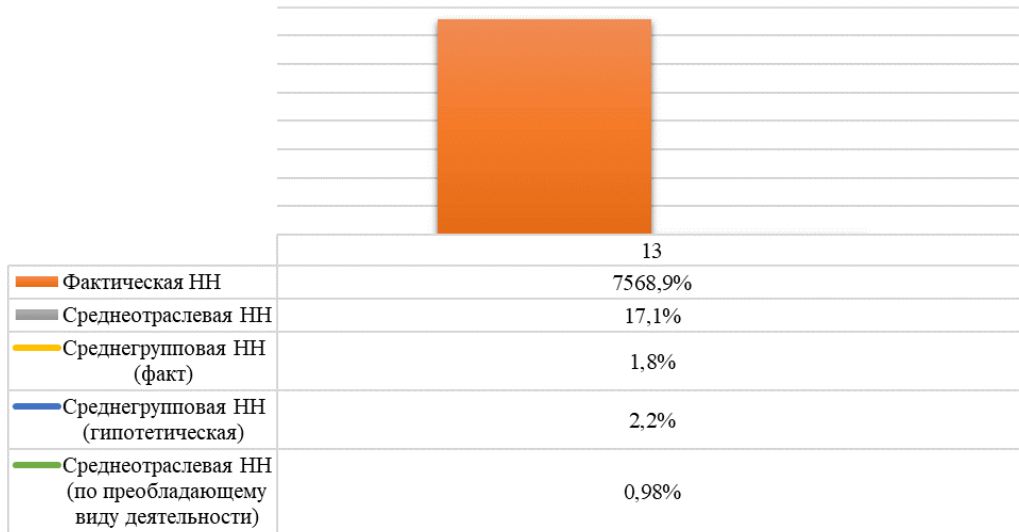


Рисунок 49 – Анализ налоговой нагрузки предприятия № 13 за 2019 год

Высокая налоговая нагрузка предприятия №10 обусловлена структурой налоговых платежей, которые на 99 % (в 2019 г.) представлены земельным налогом, т.е. имущественным налогом, уплата которого не зависит от эффективности деятельности предприятия (Таблица 34).

Таблица 34 – Налоговая нагрузка и совокупная фискальная нагрузка по предприятию №13 сегмента №Животноводство и мясопереработка№ за 2017-2019 гг.

Показатели	2017	2018	2019
Совокупные доходы	9 000	115 000	100 000
Налоговые платежи	8 017 505	7 649 863	7 568 929
Совокупные фискальные платежи (налоги и страховые взносы)	8 207 066	7 808 683	7 769 982
<b>Налоговая нагрузка (без учета страховых взносов)</b>	<b>89083,39 %</b>	<b>6652,05 %</b>	<b>7568,93 %</b>
<b>Совокупная фискальная нагрузка (с учетом страховых взносов)</b>	<b>91189,62 %</b>	<b>6790,16 %</b>	<b>7769,98 %</b>

Высокие показатели налоговой нагрузки порождают вопрос об источнике уплаты налогов. В финансовом положении предприятия №13 наблюдается тенденция к существенному наращиванию непокрытого убытка и увеличению заемных средств (краткосрочные обязательства) при менее существенных изменениях валюты баланса (Рисунок 50).

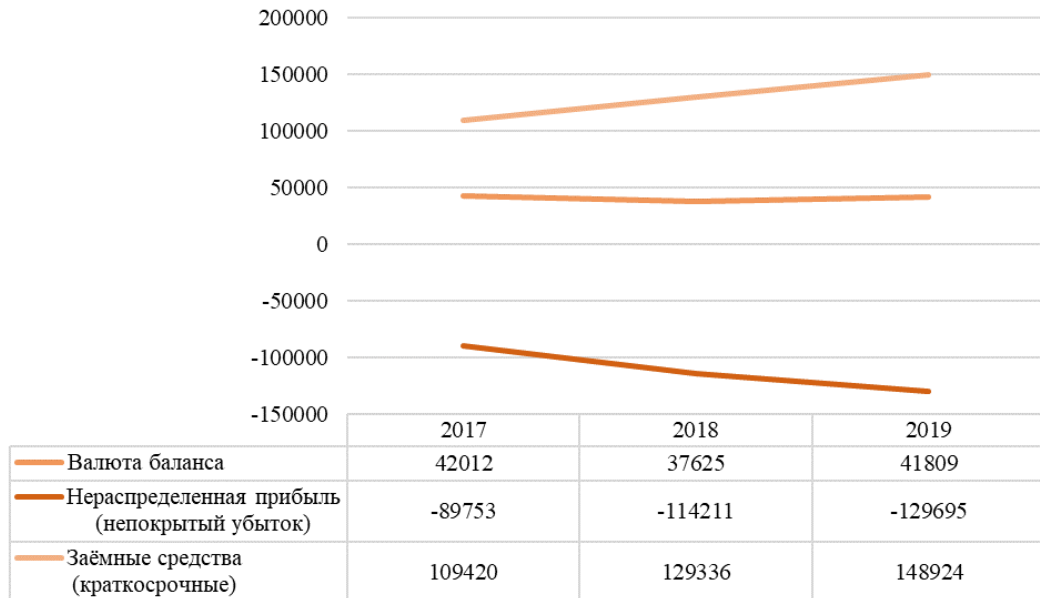


Рисунок 50 – Динамика показателей бухгалтерского баланса предприятия №13 в 2017-2019 гг. (тыс. р.)

В то же время предприятие практически не получает доходов. На протяжении 2017-2019 гг. совокупные доходы предприятия находились на уровне 9 – 115 тыс. р. (Рисунок 51).

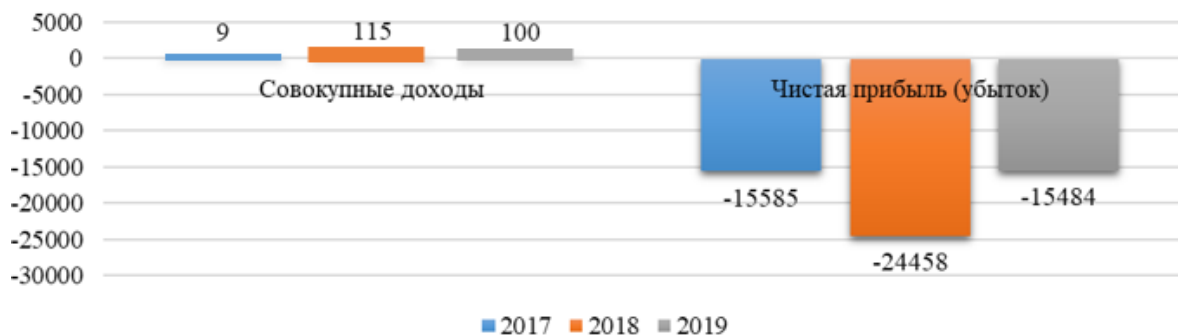


Рисунок 51 – Динамика совокупных доходов и чистой прибыли предприятия №10 сегмента «Животноводство и мясопереработка»

Для определения источника уплаты налогов по предприятию №13 целесообразно обратиться к структуре денежных потоков. Согласно данным бухгалтерской (финансовой) отчетности, основным источником поступления денежных средств

является получение кредитов и займов (100 % объема поступлений от финансовых операций). Источником уплаты налогов и страховых взносов в объеме 6-7 млн. р./год, таким образом, являются заемные средства. Поступлений от текущей деятельности недостаточно ни для погашения обязательств по уплате налогов и страховых взносов, ни для исполнения других обязательств в полном объеме (Таблица 35).

Таблица 35 – Структура денежных потоков предприятия №10 сегмента «Животноводство и мясопереработка», тыс. р.

Поступления и расходования денежных средств	2017	2018	2019
Поступления от текущих операций	10	101	108
Платежи по текущим операциям	13559	11805	11762
Поступления от инвестиционных операций	0	0	0
Платежи по инвестиционным операциям	0	0	0
Поступления от финансовых операций	11610	11743	11615
Платежи по финансовым операциям	0	0	0
Сальдо денежных потоков за отчетный период	-1939	39	-39

Таким образом, ситуация, которая наблюдается по предприятию №13, свидетельствует о полной финансовой зависимости предприятия от заемных источников и неспособности выдержать высокую налоговую нагрузку без постоянного получения новых займов.

Можно выделить несколько негативных последствий наличия в структуре объединения такого предприятия:

- невозможность учесть полученные налоговые убытки при исчислении налогооблагаемой прибыли других предприятий (системный эффект), создается дополнительный отток ресурсов;
- риск отказа в принятии к учету для целей исчисления налога на прибыль организаций процентов по получаемым внутригрупповым займам;
- риск признания заемного финансирования безвозмездной финансовой помощью;
- риск доначисления налогов при выявлении факта безвозмездного пользования имуществом другими участниками группы (или использования некорректных трансфертных цен).

Итак, выявленную проблему можно обозначить следующим образом: нерациональная структура группы влияет на рост налоговой нагрузки бизнес-объединения. Установим цель: нивелировать влияние нерациональной структуры

объединения, обусловленное наличием предприятия №13, на налоговую нагрузку бизнес-объединения.

Установим критерии выбора управленческого решения (Таблица 36).

Таблица 36 – Критерии выбора управленческих решений

№	Критерий выбора	Порядок расчета пределов допустимых значений	Приоритет
1	Соответствие решения действующему законодательству о налогах и сборах	Полное соответствие	Высокий
2	Интегральные показатели налоговой нагрузки, рассчитанные по сегменту «Животноводство и мясопереработка»	На уровне среднеотраслевых значений Допустимое отклонение по модулю в пределах 10 %	Средний
3	Оценка условных налоговых обязательств (УНО), которые возникают при реализации управленческого решения	Пределы допустимых значений не устанавливаются, сформулированные варианты управленческих решений ранжируются по уровню УНО	Средний
4	Недопущение ухудшения основных финансовых показателей <b>- рентабельность активов</b> <b>- рентабельность собственного капитала</b>	Полное соответствие	Средний
5	Системный эффект, который возникает при реализации управленческого решения	Пределы допустимых значений не устанавливаются, сформулированные варианты управленческих решений ранжируются по уровню системного эффекта	Высокий

Выбор финансовых показателей (п. 4) обусловлен поставленной целью, предполагающей регулирование налоговой нагрузки предприятия, активы которого в существенной степени представлены земельными участками, а расходы – имущественными налогами. Следовательно, решение проблемы нерациональной структуры группы приведет к изменению показателей рентабельности активов и собственного капитала.

Для достижения поставленной цели могут быть реализованы следующие управленческие решения:

- реорганизация в форме присоединения;
- передача активов на баланс другого участника;
- установка трансфертных цен, обеспечивающих положительные показатели рентабельность продаж.

По данным системы «Контур.Фокус» в отношении имущества, генерирующего налоговую нагрузку по земельному налогу и обеспечивающего перманентный чистый убыток, отсутствуют сведения об обременении.

Применим сценарный метод для оценки приведенных управленческих решений.

**Вариант управленческого решения 1. Реорганизация в форме присоединения.**

Решение о реорганизации в форме присоединения, на первый взгляд, видится наиболее экономически эффективным, поскольку обеспечивает учет накопленных убытков присоединяемого предприятия для целей исчисления налога на прибыль. В ходе расчетов данное предположение подтверждается (Таблица 37), налоговая нагрузка предприятия №5 снижается после процедуры присоединения убыточного участника.

Таблица 37 – Расчет показателей налоговой нагрузки при принятии управленческого решения №1

Показатели	Ед. изм.	До принятия управленческого решения		После принятия управленческого решения	
		Предприятие №5	Предприятие №13	Предприятие №5	Предприятие №13
Выручка	руб.	6 582 882 000	86 000	6 582 882 000	-
Совокупные доходы	руб.	6 992 164 000	100 000	6 992 164 000	-
Величина налоговых обязательств	руб.	26 372 621	7 568 929	20 587 856	-
в т.ч. земельный налог	руб.	6 600	7 550 193	7 556 793	-
в т.ч. налог на прибыль организаций	руб.	25 173 077	18 736	11 831 519	-
Накопленный убыток	руб.		129 695 000		-
Налоговая нагрузка на выручку	%	0,40	8801,08	0,31	-
Налоговая нагрузка на совокупные доходы	%	0,38	7568,93	0,29	-

Пояснения к расчету:

1. Рассматривается вариант присоединения к головному предприятию сегмента «Животноводство и мясопереработка» агропромышленного холдинга. При этом после присоединения доходы предприятия №5 не увеличиваются (невозможно достоверно определить источники данных доходов, поскольку значение небольшое, данными доходами пренебрегаем в расчете).



2. После присоединения у предприятия №5 вырастает нагрузка по имущественным налогам и уменьшается нагрузка по налогу на прибыль за счет: 1) уменьшения налогооблагаемой прибыли за счет накопленных убытков присоединенного предприятия №13 (возможен зачет не более 50 %, расчет произведен исходя из зачета ровно 50 %); 2) уменьшения налогооблагаемой базы на сумму расходов для оплаты земельного налога, ранее уплачиваемого предприятием №13.

### **Вариант управленческого решения 2. Передача активов на баланс другого участника**

Актив может быть передан на баланс другого участника посредством внесения в уставный капитал, продажи по рыночной цене или передачи в зачет кредиторской задолженности. В настоящем примере рассматриваются варианты передачи в счет вклада в уставный капитал или в счет погашения кредиторской задолженности как наиболее рациональные в данном случае (Таблица 38).

Таблица 38 – Расчет показателей налоговой нагрузки при принятии управленческого решения №2

Показатели	Ед. изм.	До принятия управленческого решения		После принятия управленческого решения	
		Предприятие №5	Предприятие №13	Предприятие №5	Предприятие №13
Выручка	руб.	6 582 882 000	86 000	6 582 882 000	-
Совокупные доходы	руб.	6 992 164 000	100 000	6 992 164 000	-
Величина налоговых обязательств	руб.	26 372 621	7 568 929	32 419 375	-
в т.ч. земельный налог	руб.	6 600	7 550 193	7 556 793	-
в т.ч. налог на прибыль организаций	руб.	25 173 077	18 736	23 663 038	-
Накопленный убыток	руб.		129 695 000		-
Налоговая нагрузка на выручку	%	0,40 %	8801,08 %	0,49 %	-
Налоговая нагрузка на совокупные доходы	%	0,38 %	7568,93 %	0,46 %	-

Пояснения к расчету:

1. После передачи имущества на баланс другого участника по предприятию №13 не прогнозируется получение доходов, т.к. основной вид деятельности данного предприятия «Аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом».

**Вариант управленческого решения 3. Установка трансфертных цен, обеспечивающих положительные показатели рентабельности продаж.**

На этапе расчета целевых показателей становится очевидным нецелесообразность принятия данного варианта управленческого решения, т.к.: трансфертные цены, для обеспечения минимальной рентабельности продаж, оказываются завышенными (рост выручки более, чем в 100 раз), что влечет за собой дополнительные налоговые риски (Таблица 39).

Таблица 39 – Расчет показателей налоговой нагрузки при принятии управленческого решения №3

Показатели	Ед. изм.	До принятия управленческого решения		После принятия управленческого решения	
		Предприятие №5	Предприятие №13	Предприятие №5	Предприятие №13
Выручка	руб.	6 582 882 000	86 000	6 582 882 000	11 376 000
Совокупные доходы	руб.	6 992 164 000	100 000	6 992 164 000	100 000
Величина налоговых обязательств	руб.	26 372 621	7 568 929	26 372 621	9 825 393
в т.ч. земельный налог	руб.	6 600	7 550 193	6 600	7 550 193
в т.ч. налог на прибыль организаций	руб.	25 173 077	18 736	25 173 077	0
Накопленный убыток	руб.		129 695 000		
Налоговая нагрузка на выручку	%	0,40	8801,08	0,40	86,37
Налоговая нагрузка на совокупные доходы	%	0,38	7568,93	0,38	86,26

На данном этапе остаются приемлемыми два варианта управленческих решений - №1 и 2. Оценим далее выполнение критериев выбора, определенных нами выше в рамках поставленной цели (Таблица 36). Для этого рассчитаем изменение сегментных показателей (Таблица 40).

Таблица 40 – Расчет совокупного влияния управленческих решений

Показатели	Вариант управленческого решения №1			Вариант управленческого решения №1		
	Совокупные показатели сегмента		Системный эффект	Совокупные показатели сегмента		Системный эффект
	До принятия решения	После принятия решения	После принятия решения	До принятия решения	После принятия решения	После принятия решения
Выручка	9 804 419 000	9 804 419 000		9 804 419 000	9 804 419 000	
Совокупные доходы	10 718 641 000	10 718 641 000		10 718 641 000	10 718 641 000	
Величина налоговых обязательств	208 098 729	194 738 435	-13 360 294	208 098 729	206 569 954	-1 528 775
в т.ч. земельный налог	17 230 048	17 230 048	0	17 230 048	17 230 048	0
в т.ч. налог на прибыль организаций	76 799 497	63 439 203	-13 360 294	76 799 497	75 270 722	-1 528 775
Налоговая нагрузка на выручку	2,12 %	1,99 %		2,12 %	2,11 %	
Налоговая нагрузка на совокупные доходы	1,94 %	1,82 %		1,94 %	1,93 %	
Гипотетическая налоговая нагрузка (по сегменту)	2,57 %	2,57 %		2,57 %	2,57 %	
Гипотетическая налоговая нагрузка (с учетом холдинговых компаний)	1,8 %	1,8 %		1,8 %	1,8 %	

Проведенный анализ выполнения установленных критериев показал, что оба варианта управленческого решения соответствуют законодательству и дают некоторый положительный системный эффект в виде снижения налоговой нагрузки по налогу на прибыль и налоговой нагрузки на совокупные доходы. При этом первый вариант, предусматривающий реструктуризацию бизнес-объединения в форме присоединения убыточного участника к головному участнику сегмента «Животноводство и мясопереработка» дает больший положительный системный эффект и больший прирост уровня рентабельности собственного капитала за счет роста чистой прибыли. В то же время, рентабельности активов при обоих вариантах снижается (в расчетах не предусмотрены дополнительные доходы от владения земельными участками) (Таблица 41).

Таблица 41 - Оценка выполнения установленных критериев

№	Критерий выбора	Приоритет	Вариант 1	Вариант 2
1	Соответствие решения действующему законодательству о налогах и сборах	Высокий	Выполнено	Выполнено
2	Интегральные показатели налоговой нагрузки, рассчитанные по сегменту «Животноводство и мясопереработка»	Средний	Не выполнено, отклонение 30 %	Не выполнено, отклонение 25 %
3	Оценка условных налоговых обязательств (УНО), которые возникают при реализации управленческого решения	Средний	УНО в сумме 13 360 294 на горизонте периода 1 год	-
4	Недопущение ухудшения основных финансовых показателей	Средний	<i>Абс.изменение:</i>	<i>Абс.изменение:</i>
	- рентабельность активов		-8,88 %	-8,88 %
	- рентабельность собственного капитала		+1,62 %	+0,12 %
5	Системный эффект, который возникает при реализации управленческого решения	Высокий	Снижение налога на прибыль: 13360294 Снижение налоговой нагрузки на совокупные доходы: с 1,94 % до 1,82 % (на горизонте 1 года)	Снижение налога на прибыль: 1528775 Снижение налоговой нагрузки на совокупные доходы: с 1,94 % до 1,93 % (на горизонте 1 года)

Следует также заметить, что при варианте №1 появляются условные обязательства, связанные с налоговыми рисками присоединения убыточного участника к прибыльному.

В соответствии с п. 5 ст. 283 Налогового кодекса РФ, в случае прекращения налогоплательщиком деятельности по причине реорганизации налогоплательщик-правопреемник вправе уменьшать налоговую базу на сумму убытков, полученных реорганизуемыми организациями до момента реорганизации. *Положения настоящего пункта не применяются, если в ходе мероприятий налогового контроля будет установлено, что основной целью реорганизации является уменьшение налоговой базы налогоплательщика-правопреемника на сумму убытков, полученных реорганизуемыми организациями до момента реорганизации.*

Таким образом, для снижения налогового риска руководство холдинга должно обосновать наличие деловой цели процедуры реорганизации, т.е. намерение получить положительный экономический эффект в ходе предпринимательской деятельности. В данном случае деловой целью может являться намерение организации использовать

земельные участки в хозяйственной деятельности, в том числе путем предоставления их в аренду.

Это приводит нас к выводу о том, что завершающей процедурой принятия управленческого решения должна быть процедура проверки наличия деловой цели реализации такого решения, а также разработка положений для ее обоснования.

В рассматриваемом примере следует принять первый вариант управленческого решения (реорганизация объединения), если земельные участки уже используются в хозяйственной деятельности или имеются соответствующие намерения. В случае, если в обозримом будущем данные активы не планируется использовать, и руководство бизнес-объединения приходит к выводу о том, что прогнозируемый уровень условных налоговых обязательств не примемлем, имеет смысл рассмотреть второй вариант управленческого решения (передача имущества на баланс другого участника).

*Таким образом, завершающим этапом комплексной методики расчета и анализа налоговой нагрузки является этап разработки и принятия управленческих решений. В рамках Методики предлагается учитывать, как минимум, следующие критерии выбора управленческого решения, принимаемого в объединении бизнеса, а именно:*

- соответствие действующему налоговому законодательству;
- влияние на интегральные показатели налоговой нагрузки;
- изменение условных налоговых обязательств при реализации решения;
- влияние на основные финансовые показатели хозяйственной деятельности бизнес-объединения;
- системный эффект, выражающийся в экономии/перерасходе по налогам и изменении уровня налоговой нагрузки сегмента/бизнес-объединения;
- наличие деловой цели управленческого решения.

### **Выводы по главе 3**

**1. В настоящем разделе работы представлена разработанная диссертантом комплексная методика расчета и анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединениях, включающая в себя мероприятия, сгруппированные по трем стадиям:**

- организационно-подготовительная стадия;
- аналитическая стадия;

- стадия принятия управленческих решений по вопросам, связанным с налогообложением.

## **2. Ключевые особенности методики сводятся к следующему:**

1) Для целей анализа налоговой нагрузки важно понимание роли и особенностей функционирования участника в объединении, в связи с этим этапу проведения анализа должен предшествовать этап понимания деятельности участников объединения.

В предложенной методике такой анализ проводится в рамках **организационно-подготовительной стадии** и включает в себя заполнение аналитической карты и предварительную оценку налоговых рисков.

Заполнение карты позволяет аналитику исследовать следующую информацию:

- основные регистрационные сведения об участнике;
- масштаб и отрасль деятельности;
- характер связей и роль в объединении;
- основные параметры налогообложения и сведения о мероприятиях налогового контроля;
- финансовые индикаторы, которые могут вызвать значительные сомнения в способности организации непрерывно продолжать свою деятельность.

2) Предлагаемые мероприятия **аналитической стадии** сгруппированы в следующие этапы:

1 этап – расчет и интерпретация показателей налоговой нагрузки;

2 этап – анализ налоговой нагрузки;

3 этап – формулирование итогового вывода по результатам анализа и оформление заключения.

**В рамках первого этапа** анализа предложены подходы к интерпретации интегральных показателей налоговой нагрузки с учетом особенностей некоторых участников бизнес-объединений, на уровень налоговой нагрузки которых в большей степени влияют субъективные факторы (нерациональные управленческие решения).

**В рамках второго этапа анализа,** предложены процедуры проведения сравнительного и факторного анализа, анализа условных налоговых обязательств.

**Сравнительный анализ.** С учетом описанных в работе особенностей бизнес-объединений, диссертантом предложен трехуровневый подход к проведению

*сравнительного анализа, в том числе с расчетом показателей, ранее не представленных в методических подходах, а именно:*

- взвешенных среднегрупповых показателей налоговой нагрузки;*
- показателей гипотетической налоговой нагрузки, рассчитываемых в «гипотетических» условиях, когда налоговая нагрузка каждого участника находится на уровне среднеотраслевых значений;*
- среднеотраслевых показателей по преобладающему виду деятельности (вместе с методикой определения преобладающего вида деятельности для целей анализа налоговой нагрузки);*
- сводной оценки налоговой нагрузки, применяемой для целей сравнительного анализа.*

**Факторный анализ.** *Рассмотрен порядок оценки влияния специфических факторов на налоговую нагрузку участников бизнес-объединения, а также оценки системного эффекта (совокупного влияния специфических факторов на уровень сегмента / бизнес-объединения).*

*Установлено, что поскольку функционирование в форме объединения сопряжено с ростом налоговых рисков, обусловленных неопределенностью интерпретации налогового законодательства, на данном этапе факторный анализ должен решать две задачи:*

- оценка влияния специфических факторов на уровень налоговой нагрузки;*
- выявление условных налоговых обязательств.*

**Анализ условных обязательств.** *Предложено выявление налоговых рисков и оценка условных налоговых обязательств одновременно с проведением факторного анализа, что позволяет:*

- 1) анализировать налоговые риски в едином процессе с ведением учета и составлением отчетности;*
- 2) учитывать информацию об уже имеющихся налоговых рисках, явившихся результатом применения спорных интерпретаций налогового законодательства, при принятии дальнейших управленческих решений по вопросам, связанным с налогообложением.*

**Анализ влияния налоговой нагрузки на хозяйственную деятельность бизнес-объединения.** *Сформулирован подход к определению уровней анализа и состава*

компонентов бизнес-объединения, с учетом возможного искажения индивидуальных показателей учета и отчетности. Предложена схема проведения анализа.

**В рамках третьего этапа анализа предложена структура заключения, оформляемого по результатам процедур анализа налоговой нагрузки.**

3) Предлагаемые мероприятия **стадии принятия управленческих решений по вопросам, связанным с налогообложением**, сводятся к применению стандартной схемы принятия управленческого решения от формулирования проблемы до выбора решения, с учетом особенностей, свойственных бизнес-объединениям, и характера решаемых проблем.

На данном этапе сгруппированы цели, которые могут быть поставлены перед аналитиком в части регулирования уровня налоговой нагрузки, будущих налоговых рисков и уже имеющихся условных налоговых обязательств.

Предложено учитывать, как минимум, следующие критерии выбора управленческого решения, принимаемого в объединении бизнеса, по вопросам, связанным с налогообложением:

- соответствие действующему налоговому законодательству;
- влияние на интегральные показатели налоговой нагрузки;
- изменение условных налоговых обязательств при реализации решения;
- влияние на основные финансовые показатели хозяйственной деятельности бизнес-объединения;
- системный эффект, выражающийся в экономии/перерасходе по налогам и изменении уровня налоговой нагрузки сегмента/бизнес-объединения;
- наличие деловой цели управленческого решения.

**3. Таким образом, предложенная диссертантом Методика обеспечивает:**

- идентификацию участников бизнес-объединений с необъективным уровнем налоговой нагрузки, сформированным за счет влияния субъективных факторов, и определение причин сложившегося уровня налоговой нагрузки (экспресс-анализ налоговой нагрузки участников бизнес-объединения, основанный на выявлении участников с критическими значениями основных индикаторов и анализе системы объясняющих индикаторов);

- идентификацию участников, ведущих деятельности с высоким уровнем налогового риска, с учетом основных критериев ФНС России;



- расчет показателей налоговой нагрузки на основе индивидуальных и консолидированных данных;
- корректные сравнения со среднеотраслевыми показателями на основе специально рассчитываемых взвешенных показателей в условиях наблюдаемых колебаний индивидуальных значений (эффекта «пилы»), с ближайшими конкурентами - на основе сводной оценки;
- анализ влияния специфических факторов на уровень налоговой нагрузки участников бизнес-объединений;
- расчет и анализ системного эффекта от функционирования в форме объединения, структурно состоящего из одновременного, постоянного и отложенного эффектов;
- выявление и оценку условных налоговых обязательств по каждому участнику объединения, что соответствует последовательности возникновения налоговых рисков участников, самостоятельно выполняющих обязанности налогоплательщиков (за исключением КГН).

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель настоящего диссертационного исследования заключалась в совершенствовании методических подходов к расчету и анализу налоговой нагрузки в бизнес-объединениях. Поставленная цель достигнута в виде разработанной диссертантом комплексной методики расчета и анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединениях.

В ходе исследования были достигнуты следующие результаты.

1. С учетом анализа существующих теоретических подходов к пониманию налоговой нагрузки и ее места в системе налогового анализа, в настоящем разделе работы уточнено определение термина «налоговая нагрузка» и предложено определение термина «система показателей налоговой нагрузки».

Налоговая нагрузка – это комплексная (количественная, качественная) экономическая характеристика влияния уплачиваемых налогов, сборов и иных обязательных платежей на хозяйственную деятельность экономических субъектов и их объединений, отражающая результаты воздействия налоговых систем на экономические субъекты и их объединения, в том числе вследствие принимаемых ими управленческих решений.

Поскольку в количественном выражении налоговая нагрузка определяется набором показателей, дана авторская трактовка «системы показателей налоговой нагрузки».

Система показателей налоговой нагрузки - это система количественных и качественных, абсолютных и относительных экономических показателей, характеризующих степень воздействия уплачиваемых налогов, сборов и иных обязательных платежей на хозяйственную деятельность экономических субъектов и их объединений, включая их финансовое положение и результаты финансово-хозяйственной деятельности, и отражающих результаты воздействия налоговых систем на экономические субъекты или их объединения, в том числе вследствие принимаемых ими управленческих решений.

2. Выявлены вопросы, недостаточно исследованные и/или не учитываемые в существующих методиках анализа налоговой нагрузки, а именно:

- информационное обеспечение внутрихозяйственного анализа налоговой нагрузки;

- определение состава налогов, сборов и иных обязательных платежей для включения в расчет налоговой нагрузки;

- влияние специфических факторов, влияющих на налоговую нагрузку участников бизнес-объединений, сегментов, объединений в целом.

**С учетом изложенного определены направления развития методических подходов к расчету и анализу налоговой нагрузки в бизнес-объединениях, нашедшие свое отражение в предложенной диссертантом комплексной методике.**

3. Анализ, представленный п. 2.2 работы, позволяет сделать вывод о том, что характер экономических связей, условия распределения ресурсов внутри бизнес-объединений и внутригрупповые управленческие решения обеспечивают ярко выраженные диспропорции – **эффект «пилы»**, при котором налоговая нагрузка участников объединения:

- существенно отклоняется от среднеотраслевых и среднегрупповых значений;
- существенно отклоняется от налоговой нагрузки других участников объединения, в том числе предприятий аналогичных видов деятельности;

- отклоняется от средних показателей разнонаправленно (имеют место как существенные положительные, так и существенно отрицательные отклонения);

- может поддерживаться на уровне более 100 % на протяжении нескольких финансовых лет.

4. Проведенный анализ налоговой нагрузки на уровне бизнес-объединений (п. 2.3 работы) показал, что помимо внутренних и внешних факторов, влияющих на налоговую нагрузку самостоятельных экономических субъектов, на налоговую нагрузку бизнес-объединений влияет группа **специфических факторов**, обусловленных структурой и экономическими связями внутри объединения. Данные факторы обуславливают наличие **системного эффекта**, который может быть, как положительным, так и отрицательным.

**5. С учетом проведенного анализа разработана комплексная методика расчета и анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединениях**, включающая в себя мероприятия, сгруппированные по трем стадиям:

- организационно-подготовительная стадия;

- аналитическая стадия;

- стадия принятия управленческих решений по вопросам, связанным с налогообложением.

**Разработанная диссертантом Методика обеспечивает:**

- идентификацию участников бизнес-объединений с необъективным уровнем налоговой нагрузки, сформированным за счет влияния субъективных факторов, и определение причин сложившегося уровня налоговой нагрузки (экспресс-анализ налоговой нагрузки участников бизнес-объединения, основанный на выявлении участников с критическими значениями основных индикаторов и анализе системы объясняющих индикаторов);
- идентификацию участников, ведущих деятельность с высоким уровнем налогового риска, с учетом основных критериев ФНС России;
- расчет показателей налоговой нагрузки на основе индивидуальных и консолидированных данных;
- корректные сравнения со среднеотраслевыми показателями на основе специально рассчитываемых взвешенных показателей в условиях наблюдаемых колебаний индивидуальных значений (эффекта «пилы»), с ближайшими конкурентами - на основе сводной оценки;
- анализ влияния специфических факторов на уровень налоговой нагрузки участников бизнес-объединений;
- расчет и анализ системного эффекта от функционирования в форме объединения, структурно состоящего из единовременного, постоянного и отложенного эффектов;
- выявление и оценку условных налоговых обязательств по каждому участнику объединения, что соответствует последовательности возникновения налоговых рисков участников, самостоятельно выполняющих обязанности налогоплательщиков (за исключением КГН).

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Bimo, I. D., Prasetyo, C. Y., Susilandari, C. A., The effect of internal control on tax avoidance: the case of Indonesia // *Journal of Economics and Development*. – 2019. Т. 21. № 2. С. 131–143.
2. Bird, R., Davis-Nozemack, K. Tax Avoidance as a Sustainability Problem // *Journal of Business Ethics*. – 2018. № 151. С. 1009–1025.
3. Chote, R., Emmerson, C., Harrison, R., Miles, D. IFS Green Budget 2006. – URL: <https://ifs.org.uk/green-budget/2006> (дата обращения: 11.07.2021).
4. Cools, M., Emmanuel, C., Jorissen, A., Management control in the transfer pricing tax compliant multinational enterprise // *Accounting, Organizations and Society*. – 2008. Т. 33. № 6. С. 603–628.
5. Cross, R.B., Shaw, G.K. The evasion–avoidance choice: A suggested approach // *National Tax Journal*. – 1982. № 34. С. 489–491.
6. Dowling, G.R. The Curious Case of Corporate Tax Avoidance: Is it Socially Irresponsible? // *Journal of Business Ethics*. – 2014. № 124. С. 173–184.
7. George, R., Kabir, R. Heterogeneity in business groups and the corporate diversification–firm performance relationship // *Journal of business research*. – 2012. Т. 65. №. 3. С. 412–420.
8. Gorodilov, M., Naam, M., Murashova, Y., Ketova, T. Problems of intellectual property accounting in industrial enterprises in Russia // *SHS Web of Conferences*. – EDP Sciences. – 2021. – 116, № 00012.
9. Goto, A. Business groups in a market economy // *European Economic Review*. – 1982. – Т. 19. № 1. С. 53–70.
10. Hansen, D., Crosser, R., Laufer, D. Moral ethics v. tax ethics: The case of transfer pricing among multinational corporations // *Journal of Business Ethics*. – 1992. 11 (9). С. 679–686.
11. IFRS for SMEs® : The requirements [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/publications/ifrs-for-smes/english/2015/part-a-ifrs-for-smes-standard-website-133.pdf> (дата обращения: 10.05.2021).
12. Kane, E. J. A Cross-Section Study of Tax Avoidance by Large Commercial Banks // *Inflation, trade and taxes: Essays in Honor of Alice Bourneuf*. – 1976. С. 218–246.
13. Kirchler, E., Maciejovsky, B., Schneider, F. Everyday representations of tax avoidance, tax evasion, and tax flight: Do legal differences matter? // *Journal of Economic Psychology*. – 2003. № 24. С. 535–553.

14. Kopkin, N. Tax Avoidance: How Income Tax Rates Affect the Labor Migration Decisions of NBA Free Agents // *Journal of Sports Economics*. – 2011. 13(6). С. 571–602.
15. La brie, F. E. The role of The Courts in Tax Avoidance // *Canadian Tax Journal*. – 1955. – Т. 3. № 5. С. 326–334.
16. McGee, R., Ho, S., Li, A. A comparative study on perceived ethics of tax evasion: Hong Kong vs. the United States // *Journal of Business Ethics*. 77(2). С. 147–158.
17. Murray, M. N. Would tax evasion and tax avoidance undermine a national retail sales tax? // *National Tax Journal*. – 1997. – Т. 50. 167-182.
18. OECD, International collaboration to end tax avoidance. – URL: <https://www.oecd.org/tax/beps/> (дата обращения: 11.07.2021).
19. Payne, D. M., Raiborn, C. A. Aggressive Tax Avoidance: A Conundrum for Stakeholders, Governments, and Morality // *Journal of Business Ethics*. – 2018. № 147. С. 469–487.
20. Rainborn, C., Payne, D. Corporate codes of conduct: A collective conscience and continuum // *Journal of Business Ethics*. – 1990. 9 (11). С. 879–889.
21. Richardson, G., Taylor, G., Lanis. R. The impact of board of director oversight characteristics on corporate tax aggressiveness: An empirical analysis // *Journal of Accounting and Public Policy*. – 2013. Т. 32. № 3. С. 68–88.
22. Rossing, C.P., Tax strategy control: The case of transfer pricing tax risk management // *Management Accounting Research*. – 2013. Т. 24. № 2. С. 175–194.
23. Rudick, H.J., The problem of personal income tax avoidance // *Law and Contemporary Problems*. – 1940. – Т. 7. № 2. С. 243–265.
24. Shtiller, M. V. et al. Tax risks in the company's accounting system: Essence, identification and control // *International journal of economics and financial issues*. – 2016. Т. 6. №. 4. С. 1791-1797.
25. Statement on a Two-Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising From the Digitalisation of the Economy [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.oecd.org/tax/beps/statement-on-a-two-pillar-solution-to-address-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-october-2021.pdf> (дата обращения: 17.02.2022).
26. Tackling tax avoidance by multinationals. / Pope T., 08.02.2016: Green Budget 2016.
27. Tax "avoidance" and tax "evasion" // *Journal of Accountancy*. – 1937. № 64. С. 3–5.
28. Tax avoidance / The tax Law Review Committee. – London: KKS Printing, 1997.

29. The general theory of tax avoidance. Working Paper No. 1868. / Stiglitz, J.E. – Cambridge: NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, 1986. – 36 с.
30. Tian, G., Liu, J., Gong, Y., Wang, Q., Sun, H., Chen, H. Multinational companies' coordination mechanism for extending corporate social responsibility to Chinese suppliers // *Journal of Cleaner Production*. – 2020. – 267, 121896.
31. Weichenrieder, A. Fighting international tax avoidance: the case of Germany // *Fiscal Studies*. – 1996. – Т. 17. № 1. С. 37–58.
32. Willis, J. Tax Avoidance in Canada // *Public Affairs: A Maritime Quarterly for Discussion of Public Affairs*. – 1949. – Т. 12. № 1. С. 27–30.
33. Zucman, G. Taxing Multinational Corporations in the 21st Century // *Econfip, Research Brief*. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://econfip.org/policy-briefs/taxing-multinational-corporations-in-the-21st-century/> (дата обращения: 26.07.2021).
34. Алиев, Б.Х., Исаева, Ш.М. Налоговая нагрузка как фактор экономического роста предприятия // *Финансы и кредит*. – 2013. 36 (564). С. 29–34.
35. Анализ и контроль в коммерческой организации (Полный курс МВА) : учебник. / Мельник, М.В. М. В., В. В. Бердников, В.В. – М.: Эксмо, 2011. 560 с.
36. Антонова, О.В., Назаров, Д.В. Комплексный анализ налоговой нагрузки на организацию: современный подход // *Научно-теоретический журнал*. – 2015. № 3. С. 82–87.
37. Аренков, И.А., Лопаткина, Н.Ю., Руденко, М.Н. Конкурентные преимущества интегрированных бизнес-групп // *Логистические инновации в коммерции и маркетинге*. Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР 2010 : Сборник докладов в двух частях / Санкт-Петербургский государственный экономический университет. - Санкт-Петербург,. – 2011. С. 8–13.
38. Балтин, В.Э., Скобелева, Е.В. Оптимизация налоговых потоков холдинга // *Вестник ОГУ*. – 2011. 8 (127).
39. Барамидзе, Г.А. Правовое регулирование финансового контроля государственных корпораций (на примере Государственной корпорации "Росатом") // *Актуальные проблемы российского права*. – 2016. № 12. С. 73–83.
40. Башкатов, В.В., Калашникова, М.А. Совершенствование методик налогового анализа в сельскохозяйственных организациях // *Научное обеспечение агропромышленного комплекса : сборник статей по материалам 72-й научно-практической конференции*

- преподавателей по итогам НИР за 2016 г., Краснодар, 29 марта 2017 года. – Краснодар: Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, 2017. С. 90–91.
41. Белоусова, М.В. Бизнес-группы в Китае: происхождение, структура, роль в процессе преобразования государственных предприятий // Государственное управление. Электронный вестник. – 2019. Т. 76. С. 301–325.
42. Бондарчук, Н.В. Анализ налоговой нагрузки // Вестник РГТЭУ. – 2009. 8 (35). С. 19–25.
43. Бородин, В.А., Малахов, П.В. Налоговая нагрузка как составляющая финансовой устойчивости предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. 32 (161). С. 10–16.
44. Бородина, А.С. Налоговая нагрузка производственного предприятия: методика определения // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. – 2010. № 2. С. 189–194.
45. Бунько, В.А. Методы анализа налоговой нагрузки на предприятии // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. № 10.
46. Бычкова, С.М., Итыгилова Е.Ю. Цели финансовой отчетности и аудита: методологические проблемы определения критериев и обоснования классификации искажений финансовой отчетности // Инновационное развитие экономики. – 2013. 6 (17). С. 131–141.
47. Бычкова, С.М., Жданкина, Н.А. Инвестиции в форме капитальных вложений: налоговое стимулирование // Аудиторские ведомости. – 2011. № 3. С. 64–68.
48. Васенев, В.Ю. Метод финансовых коэффициентов в задачах анализа хозяйственной деятельности строительного холдинга: автореферат дис. ... кандидата экон. наук : 08.00.13 / Васенев Виктор Юрьевич. - С-П., 2006. - 24 с.
49. Васильева, Е.Г. Налоговая оптимизация и нормативные пределы ее реализации в современной налоговой системе: национальная модель регулирования // Налоги. – 2020. № 3. С. 29–34.
50. Воропанов, С.А. Об эволюции понятия «финансово-промышленная группа» и об определении понятия «группа компаний» // Вестник волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2012. 3 (26). С. 80–87.



51. Вякина, И.В. Бизнес-интеграция и квазиинтеграция в инвестиционном обеспечении экономической безопасности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2017. Т. 13. № 5. С. 885–898.
52. Габдуллина, Г.К., Хазиахметова, Г.А. Экономическая оценка эффективности укрупнения предприятий (на примере вхождения ОАО «Нижнекамскшина» в группу компаний Татнефть) // Вестник чувашского университета. – 2013. – Т. 1. С. 236–242.
53. Галеева, В.Р. Интегрированные бизнес-группы как инструмент развития нефтегазохимического комплекса РТ на примере группы компаний ТАИФ // Вестник казанского технологического университета. – 2013. Т. 16. № 17. С. 227–230.
54. Горбатов, В.М. Интегрированные структуры бизнеса: сущность понятий и классификация // Экономика промышленности. – 2006. 2 (33). С. 33–41.
55. Городилов, М.А., Коняева, Т.В. Организация системы управленческого учета в группе компаний в условиях развития информационных технологий // Постулат. – 2018. № 4.
56. Городилов, М.А., Коняева, Т.В. Совершенствование методики оценки налоговой нагрузки в группе компаний // Вестник пермского университета. Серия "Экономика". – 2018. Т. 13. № 2. С. 282–302.
57. Городилов, М.А., Коняева, Т.В. К вопросу об учете нагрузки по косвенным налогам при расчете интегрального показателя налоговой нагрузки // Russian Journal of Management. – 2019. Т. 7. № 2. С. 6–10.
58. Горский, И.В. К проблеме налоговой нагрузки в России // Экономика. налоги. Право. – 2015. № 1. С. 121–126.
59. Гринкевич, Д. Крупнейшие компании заинтересовались переездом в российские офшоры. – URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2021/07/22/879293-krupneishie-kompanii-ofshori> (дата обращения: 23.07.2021).
60. Губадова, А.А. Основные направления налогового анализа // INTERNATIONAL SCIENTIFIC REVIEW. – 2016. № 9 (19). С. 26–29.
61. Гусарова, Ю.В. Метод классификации предприятий промышленности по показателю налоговой нагрузки // Электронный журнал «Труды МАИ». – 2010. № 38.
62. Девликамова, Г.В. Налоговый анализ как составная часть анализа хозяйственной деятельности предприятия // Финансы. – 2001. № 8. С. 40–42.
63. Дружиловская, Т.Ю. Дружиловская, Э.С. Профессиональное суждение бухгалтера в условиях расширения использования цифровых учетных технологий. – 2020. – РОССИЯ,

ЕВРОПА, АЗИЯ: ЦИФРОВИЗАЦИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА. Сборник научных трудов III Международного научно-практического форума. Под редакцией И. В. Пеньковой. С. 241–244.

64. Евневич, М.А. Особенности российских интегрированных бизнес-групп и управление ими // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2007. – Т. 6. № 24. С. 16–22.

65. Егорова, Е.В. Налоговый анализ как самостоятельный вид экономического анализа // Финансовый журнал. – 2012. № 4. С. 131–138.

66. Елисеева, И.И. Ах, вы, тени, мои тени... Статистические характеристики теневой экономики в регионе // Российское предпринимательство. – 2006. № 1. С. 42–45.

67. Елфимов, О.М. Экономическая и финансовая безопасности и "налоговая оптимизация" в организациях // Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2008. 2 (9). С. 63–67.

68. Жестков, С.В. Правовые основы налогового планирования (на примере групп предприятий): автореферат дис. ... кандидата юридических наук : 12.00.14 / Жестков Сергей Владимирович. - М., 2001. – 24 с.

69. Зарипова, Н.Д. Налоговая нагрузка и ее воздействие на хозяйственную активность организаций // Статистика и экономика. – 2014. № 1. С. 53–58.

70. Иванов, В.В., Какаулина, М.О., Цепелев О.А. Модель расчета предельной налоговой нагрузки региона с учетом реализации крупнейших инвестиционных проектов // Экономика региона. – 2018. – Т. 14. № 1. С. 292–302.

71. Иванов, В.В. Методологические аспекты оценки налоговой дисциплины // Экономика. налоги. Право. – 2014. № 3. С. 89–92.

72. Кетова, Т.В. Исследование влияния структурных особенностей на налоговую нагрузку бизнес-объединений // Управленческий учет. – 2021. № 10-2. С. 285–294.

73. Кетова, Т.В. Колебания налоговой нагрузки как центральный индикатор системы внутреннего налогового контроля бизнес-объединения // Аудиторские ведомости. – 2021. № 4. С. 113–118.

74. Кетова, Т.В. Развитие методических подходов к расчету и анализу налоговой нагрузки в объединениях бизнеса // Аудиторские ведомости. – 2021. № 3. С. 148–153.

75. Кетова, Т.В., Феномен неопределенности в интерпретации налогового законодательства: исторический контекст и современное состояние проблемы в учете и

отчетности объединений бизнеса РФ // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2021. Т. 10. 4(37). С. 137–140.

76. Кирова, Е.А. Налоговая нагрузка: как ее определять? // Финансы. – 2009. № 4. С. 29–33.

77. Климова, Н.В. Использование анализа ликвидности и финансовой устойчивости в оценке принятия налоговых решений // Аудит и финансовый анализ. – 2011. № 3.

78. Кожевников, Е.Б., Осадчая, О.П. Методические аспекты определения налоговой нагрузки на интегрированную бизнес-структуру // Известия алтайского государственного университета. – 2011. № 2-2 (70). С. 292–296.

79. Колчугин, С.В. Аномалии принципа контроля в концепции консолидированной финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2021. № 1. С. 24 - 47.

80. Комков, В.В. Учет и анализ корпоративного финансового результата в холдингах: автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.12 / Комков Владимир Владимирович. - Саратов, 2010. – 18 с.

81. Конопляник, Т.М. Совершенствование системы внутреннего контроля в холдингах // РОССИЯ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ: ЭКОНОМИКА И ОБРАЗОВАНИЕ В XXI ВЕКЕ. Материалы XXXIX научной конференции профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам научно-исследовательской деятельности университета за 2016 год. Учетно-экономическое отделение. Финансово-экономическое отделение. – 2018. С. 37–39.

82. Концептуальные основы представления финансовых отчетов [Электронный ресурс]– Режим доступа: [https://minfin.gov.ru/ru/document/?id\\_4=125979-kontseptualnye\\_osnovy\\_predstavleniya\\_finansovykh\\_otchetov](https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=125979-kontseptualnye_osnovy_predstavleniya_finansovykh_otchetov) (дата обращения: 03.09.2021).

83. Коняева, Т.В. Единая модель контроля по МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» // Учетно-контрольные и аналитические инструменты инновационной экономики: сб. науч. ст. Вып. 4 / под общ. ред. Т.Г. Шешуковой, Пермь. – 2013. С. 109–114.

84. Коняева, Т.В. Содержание понятия «группа компаний»: правовые и экономические аспекты // Материалы конференции ГНИИ "Нацразвитие". Сборник избранных статей Международных научных конференций / Частное научно-образовательное учреждение дополнительного профессионального образования Гуманитарный национальный исследовательский институт «НАЦРАЗВИТИЕ». - Санкт-Петербург,. – 2018. С. 64–72.

85. Коростелкина, И.А. Методика расчета налоговой нагрузки экономических субъектов // Международный бухгалтерский учет. – 2014. 32 (326). С. 41–51.
86. Костин, А.Э. Интегрированная бизнес-группа как субъект публичной политики: кейс АО «Газпром-Медиа Холдинг» // Управленческое консультирование. – 2018. Т. 3. С. 132–139.
87. Костина, Г.В. Проблемы вуалирования и фальсификации бухгалтерской финансовой отчетности в контексте перехода на МСФО // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. № 28. С. 83–87.
88. Крупные новые компании («бизнесгруппы») в российской переходной экономике: состояние проблемы в экономической литературе. / Авдашева, С.Б., Голикова, В.В., Долгопятова, Т.Г., Яковалев, А.А. – Москва: ГУ ВШЭ, 2005. – Т. 09: Институционные проблемы российской экономики. – 48 с.
89. Кузнецова, О.Н. Налоговая нагрузка на предприятие и способы ее оптимизации // Вестник брянского государственного университета. – 2012. 3-1. С. 34–37.
90. Лапаева, А.В. Налоговое планирование и стимулирование в управлении развитием железнодорожного транспорта: автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.05, 08.00.10 / Лапаева Анастасия Владимировна.- Хабаровск, 2011. – 23 с.
91. Латышева, К.В., Юрьева, Л.В. Соотношение понятий "взаимозависимые лица", "аффилированные лица" и "связанные стороны" в российском законодательстве // Российские регионы в фокусе перемен. Сборник докладов XV Международной конференции. Екатеринбург. – 2021. С. 49–54.
92. Латышева, К.В., Юрьева, Л.В. Трансфертное ценообразование как механизм оптимизации хозяйственной деятельности компаний // УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА. Сборник материалов III Международной научно-практической конференции. Махачкала. – 2020. С. 315–318.
93. Лытнева, Н.А., Парушина, Н.В., Жукова, Т.В. Оценка рентабельности предпринимательской деятельности в управлении устойчивым бизнесом // Экономическая среда. – 2019. 4 (30). С. 5–13.
94. Максимова, Т.Г., Чужбовский, К.Л. Повышение эффективности использования непрофильных активов предприятия: проблемы и пути решения // ОБЩЕСТВО: ПОЛИТИКА, ЭКОНОМИКА, ПРАВО. – 2017. № 1. С. 50–53.

95. Малицкая, В.Б., Печерская, А.Н. Аналитические процедуры осуществления внутреннего контроля расчетов с бюджетом в строительной организации // Финансовые стратегии и модели экономического роста России: проблемы и решения. – 2017. С. 303–314.
96. Манохова, С.В. Консолидированная группа налогоплательщиков: особенности учета // Торговля: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2016. № 3. С. 18–28.
97. Международные стандарты финансовой отчетности. Практика применения организациями, не подпадающими под требования Федерального закона "О консолидированной финансовой отчетности": монография. / Городилов М. А. – Пермь: Перм. гос. нац. исслед. ун-т; Перм. торг.-пром. палата, 2018. – 128 с.
98. Методические рекомендации о подходах к управлению кредитными организациями риском легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма: [утв. Банком России 21.07.2017 N 18-МР] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
99. Методические рекомендации по учету объектов интеллектуальной собственности на промышленном предприятии: монография. / Городилов М. А., Ю. Г. Мурашова, М. Н. Наам, Т. В. Коняева. – Пермь: Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – 104 с.
100. Модеров, С.В., Совместимая финансовая отчетность: логика и техника построения : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.12 / Модеров Сергей Владимирович. – Санкт-Петербург, 2014. – 23 с.
101. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление. / Чипуренко, Е.В. – М.: Налоговый вестник, 2008. – 464 с.
102. Налоговый анализ : учебник / Н.А. Никифорова, С.Н. Миловидова. — Москва : КНОРУС, 2020. — 418 с. / Никифорова, Н.А., Миловидова, С.Н.
103. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
104. Николаенко, А.В., Налоговый анализ в системе управления предприятием // Управленческий учет. – 2011. № 2. С. 83–87.
105. Нуртдинова, Г.А. Взаимосвязь налоговой нагрузки и цен на продукцию нефтегазовой отрасли // Финансы и кредит. – 2009. 48 (384). С. 50–54.

106. О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов Министерства финансов Российской Федерации: [Приказ Минфина России от 09.01.2019 N 2н (ред. от 30.12.2020)] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
107. О введении документа Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации: [Приказ Минфина России от 12.12.2017 N 225н] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
108. О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации: [Приказ Минфина России от 28.12.2015 N 217н (ред. от 11.07.2016)] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 28.09.2021).
109. О возможности включения НДС, взимаемого при ввозе товаров в РФ, и таможенных пошлин в расчет налоговой нагрузки: [Письмо Минфина России от 11.01.2017 N 03-01-15/208] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 04.05.2021).
110. О государственном оборонном заказе: [Федеральный закон от 29.12.2012 N 275-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
111. О консолидированной финансовой отчетности: [Федеральный закон от 27.07.2010 N 208-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
112. О направлении обзора судебной практики, связанной с обжалованием налогоплательщиками ненормативных актов налоговых органов, вынесенных по результатам мероприятий налогового контроля, в ходе которых установлены факты получения необоснованной налоговой выгоды путем формального разделения (дробления) бизнеса и искусственного распределения выручки от осуществляемой деятельности на подконтрольных взаимозависимых лиц: [Письмо ФНС России от

11.08.2017 N СА-4-7/15895@] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 23.07.2021).

113. О проведении оценки эффективности: [Письмо ФНС России от 23.11.2017 N ЕД-4-15/23793@] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

114. О программе изучения налогового бремени на отдельных предприятиях и в организациях различных форм собственности, размеров и видов деятельности: [Письмо Минфина РФ от 13.08.1996 N 04-01-15] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.alppp.ru/law/finansy/nalogi-i-sbory/22/pismo-minfina-rf-ot-13-08-1996--04-01-15.html> (дата обращения: 05.05.2021).

115. [О федеральном бюджете на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов: [Федеральный закон от 08.12.2020 N 385-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

116. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: [Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

117. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации: [Федеральный закон от 09.07.1999 N 160-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

118. Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: [Федеральный закон от 10.01.2006 N 16-ФЗ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

119. Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок: [Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@(ред. от 10.05.2012)] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

120. Об утверждении методики расчета величины совокупной налоговой нагрузки на день начала финансирования резидентом Особой экономической зоны в

Калининградской области инвестиционного проекта и порядка установления (фиксации) факта увеличения этой величины: [Постановление Правительства РФ от 23.06.2006 N 391] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

121. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18/02: [Приказ Минфина России от 19.11.2002 N 114н (ред. от 20.11.2018)] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

122. Об утверждении Требований к организации системы внутреннего контроля, а также форм и форматов документов, представляемых организациями при раскрытии информации о системе внутреннего контроля: [Приказ ФНС России от 25.05.2021 N ЕД-7-23/518@] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 06.12.2021).

123. Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности: [Информация Минфина России N ПЗ-11/2013] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 06.12.2021).

124. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов: [утв. Министерством финансов РФ] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

125. Основы учения об экономике: Пер. с нем. / Зайдель, Х., Теммен, Р. – М.: Дело Лтд, 1994. – 400 с.

126. Островенко, Т.К. Налоговая нагрузка на предприятие: обобщающие и частные показатели системы // Аудиторские ведомости. – 2001. № 9.

127. Официальный сервис ФНС России для расчета налоговой нагрузки "Прозрачный бизнес | Налоговый калькулятор" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pb.nalog.ru/calculator.html> (дата обращения: 11.08.2021).



128. Оценка фискальной (налоговой) нагрузки в российской экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://media.rspp.ru/document/1/e/1/e1309173ce4555035c594e33ebf9583e.pdf> (дата обращения: 17.02.2022).
129. Парасоцкая, Н.Н., Построение внутреннего налогового контроля в организации // Аудитор. – 2020. Т. 6. № 7. С. 26–30.
130. Парушина, Н.В., Губина, О.В., Руднев, Р.В. Прикладные аспекты методики налогового анализа деятельности организации // Управление экономическими системами: электронный научный журнал [Электронный ресурс]. – 2013. 9 (57). С. 17.
131. Паспорт национального проекта (программы) "Международная кооперация и экспорт": [утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, протокол от 24.12.2018 N 16] // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
132. Плотников, В.С., Плотникова, О.В. Анализ теоретических основ концепции консолидированной финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2018. 21-22. С. 1314–1328.
133. Помаскина, А., Процедуры внутреннего контроля налоговых обязательств и расчетов компании // Консультант. – 2013. № 1. С. 40–43.
134. Попова, Л.В., Сущность, роль и категориальный аппарат налогового анализа в системе управления налогообложением промышленного предприятия // MATERIALS OF THE XII INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE " SCIENCE AND CIVILIZATION " - 2016. – 2016. С. 128–134.
135. Постников, В.М., Спиридонов, С.Б., Методы выбора весовых коэффициентов локальных критериев // Наука и Образование. МГТУ им. Н.Э. Баумана. – 2015. № 06. С. 267–287.
136. Развитие системы нормативно-правового регулирования аудиторской деятельности в Российской Федерации. / Городилов, М.А. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 480 с.
137. Различные системы финансового учета: адаптация к МСФО: учебное пособие. / Каморджанова, Н.А., Селезнева, А.В., Смольникова, Ю.Ю. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2016. – 83 с.
138. Рахманова, И.И., Аналитические процедуры внутреннего аудита налоговых обязательств организации // Аудит и финансовый анализ. – 2012. № 6. С. 272–277.

139. Резяпова, А.М., Развитие теоретических аспектов налоговой оптимизации в условиях совершенствования законодательства // Аудитор. – 2017. № 9. С. 32–47.
140. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993 – 2008 гг. / Паппэ, Я.Ш., Галухина, Я.С. – Москва: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2009. – 423 с.
141. Самсонов, Е.А., Методические подходы к определению налоговой нагрузки организации как показателя оценки результативности налогового планирования // Известия ТГУ, экономические и юридические науки. – 2012. 1-1. С. 232–240.
142. Сафонова, М.Ф. Теория и методология внутреннего контроля и аудита налоговых затрат: автореферат дис. ... доктора Экономических наук: 08.00.12 / Сафонова Маргарита Фридриховна; [Место защиты: ФГБОУ ВО Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина.], 2017.
143. Система показателей оценки налоговой нагрузки транспортной компании. / Сост. Л. Н. Лапаева, А. В. Лапаева: Дальневосточный государственный университет путей сообщения, 2015. 126-132.
144. Слабинская, И.А., Ровенских В.А. Значение налогового анализа в современной экономике // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. – 2013. № 4. С. 101–105.
145. Слепнева, Л.Р., Уменьшение налоговых и других обязательных платежей в сфере малого бизнеса: проблемы и решения // Вестник Бурятского государственного университета. – 2014. № 2. С. 98–101.
146. Современные подходы к организации внутреннего и внешнего контроля экономическими субъектами: монография. / Сост. Каморджанова, Н.А., Туякова, З.С. – Москва: РУСАЙНС, 2021. – 498 с.
147. Современный экономический словарь. / Райзберг, Б.А., Лозовский, Л.Ш., Стародубцева, Е.Б. – Кострома: ИНФРА-М, 2008. – 512 с.
148. Соколов, В.Я., Отличия МСФО и традиционной бухгалтерии // Бухгалтерский учет. – 2010. № 7. С. 106–110.
149. Соколов, В.Я., Проблема принципа существенности в преподавании аудита в России // СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЙ РАБОТЫ В УНИВЕРСИТЕТЕ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЯЮЩЕЙСЯ СРЕДЫ. – 2018. С. 190–196.
150. Уклонение от уплаты налогов. Проблемы и решения : для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит» и аспирантов, обучающихся по научной специальности «Финансы, денежное обращение и кредит» / И.

А. Майбуров, А. П. Киреенко, Ю. Б. Иванов [и др.]. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью "Издательство "Юнити-Дана", 2013. – 384 с. – (Magister). – ISBN 9785238024301.

151. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / О. И. Лаврушин, М. В. Мельник, Л. Н. Красавина [и др.] ; Под редакцией А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.

152. Финансовый и управленческий учет в холдингах. / Плотников В. С., В. В. Шестакова. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2004. – 336 с.

153. Черемин, С.Е., Анализ организационных форм финансово-промышленных корпораций // Корпоративный менеджмент.

154. Черник, А.А., Сравнительный анализ методик расчета налоговой нагрузки организации // Сфера услуг: инновации и качество. – 2013. № 13.

155. Чипуренко, Е.В., Методология налогового анализа и оценка влияния системы налогообложения на деятельность коммерческих организаций: автореферат дис. ... доктора экономических наук : 08.00.12, 08.00.10 / Чипуренко Елена Викторовна. - Москва, 2011. – 48 с.

156. Чипуренко, Е.В., Налоговый анализ: новое научное направление // Международный бухгалтерский учет. – 2011. № 14 (164). С. 28–36.

157. Чусов, И.А., Внутренний налоговый контроль экономического субъекта: институциональный аспект // Аудит и финансовый анализ. – 2013. № 5. С. 46–49.

158. Шешукова, Т.Г., Баленко, Д.В., Сущность налогового консультирования предприятий и оценка его регулирования // Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23. № 8. С. 480–488.

159. Шиленко, С.И., Гордеева, А.А., Классификация искажений и ошибок в бухгалтерской финансовой отчетности // Вестник БУПК. – 2010. 1 (33). С. 122–129.

160. Экономика государственного сектора. Пер. с англ. / Стиглиц, Дж.Ю. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.

161. Экономика : Толковый словарь : Англо-русский. / Блэк, Дж. – М.: ИНФРА-М: Весь Мир, 2000. – 840 с.

162. Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. - 11-е изд., испр. и доп. / Савицкая, Г.В. – М.: Новое знание, 2005. 651 с.

163. Юрьева, Л.В., Латышева, К.В., Налоговые аспекты определения цен в сделках между взаимозависимыми лицами // УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА. Сборник материалов III Международной научно-практической конференции. Махачкала. – 2020. С. 723–726.

164. Яшунский, Г., Правительство ликвидирует институт консолидированных групп налогоплательщиков. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/news/2018/06/14/772751-pravitelstvo-likvidiruet-institut-konsolidirovannih-grupp-nalogoplatelshchikov> (дата обращения: 23.07.2021).

**СОКРАЩЕНИЯ**

ВГО – внутригрупповые операции (обороты)

ВНП – выездная налоговая проверка

ЕГРЮЛ – единый государственный реестр юридических лиц

ИП – индивидуальный предприниматель

КФО – консолидированная финансовая отчетность

МНК – многонациональные компании

МСФО – международные стандарты финансовой отчетности

МСА – международные стандарты аудита

(Субъект) МСП – (субъект) малого и среднего предпринимательства

НН – налоговая нагрузка

ОКВЭД - общероссийский классификатор видов экономической деятельности

ПФ РФ - Пенсионный фонд РФ

РСБУ – российские стандарты бухгалтерского учета

РСПП – российский союз промышленников и предпринимателей

СФН – совокупная фискальная нагрузка, включающая в себя нагрузку по налогам, сборам и страховым взносам

ТНК – транснациональные корпорации

## ПРИЛОЖЕНИЯ

## Приложение 1

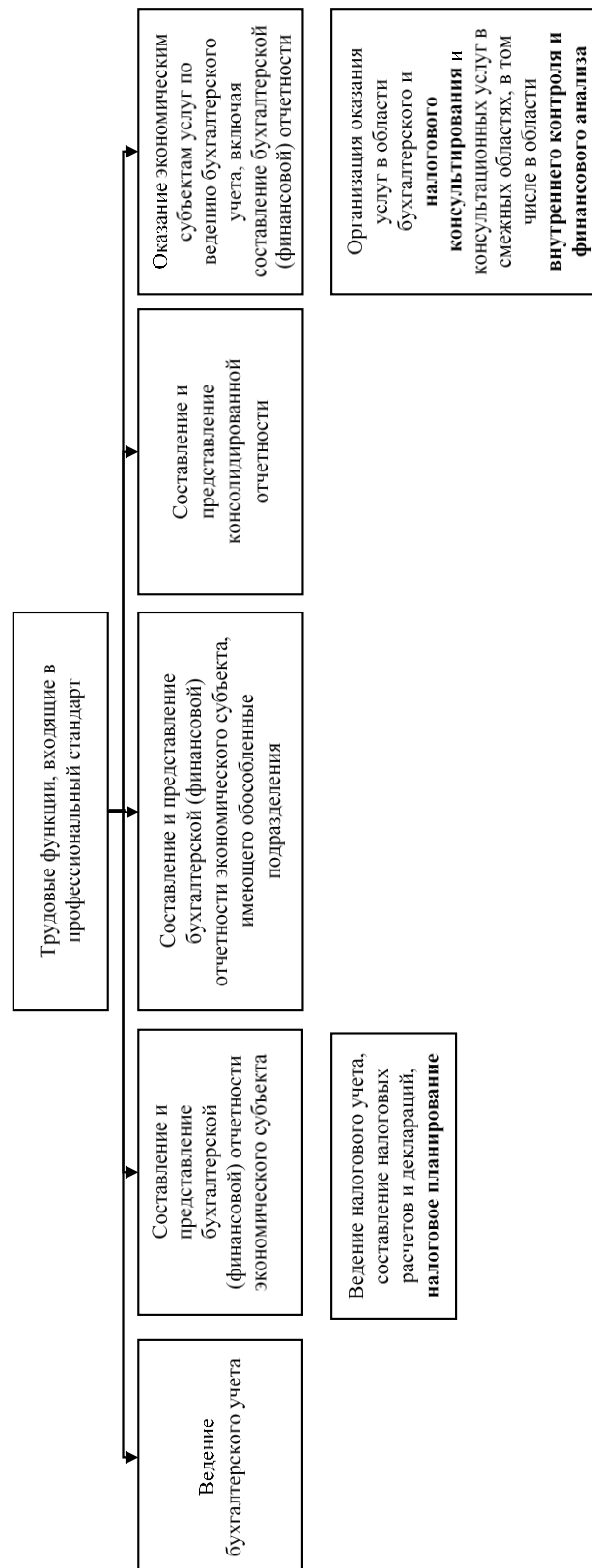


Рисунок 52 – Трудовые функции, входящие в профессиональный стандарт «Бухгалтер» (утв. Приказ Минтруда России от 21.02.2019 N 103н)

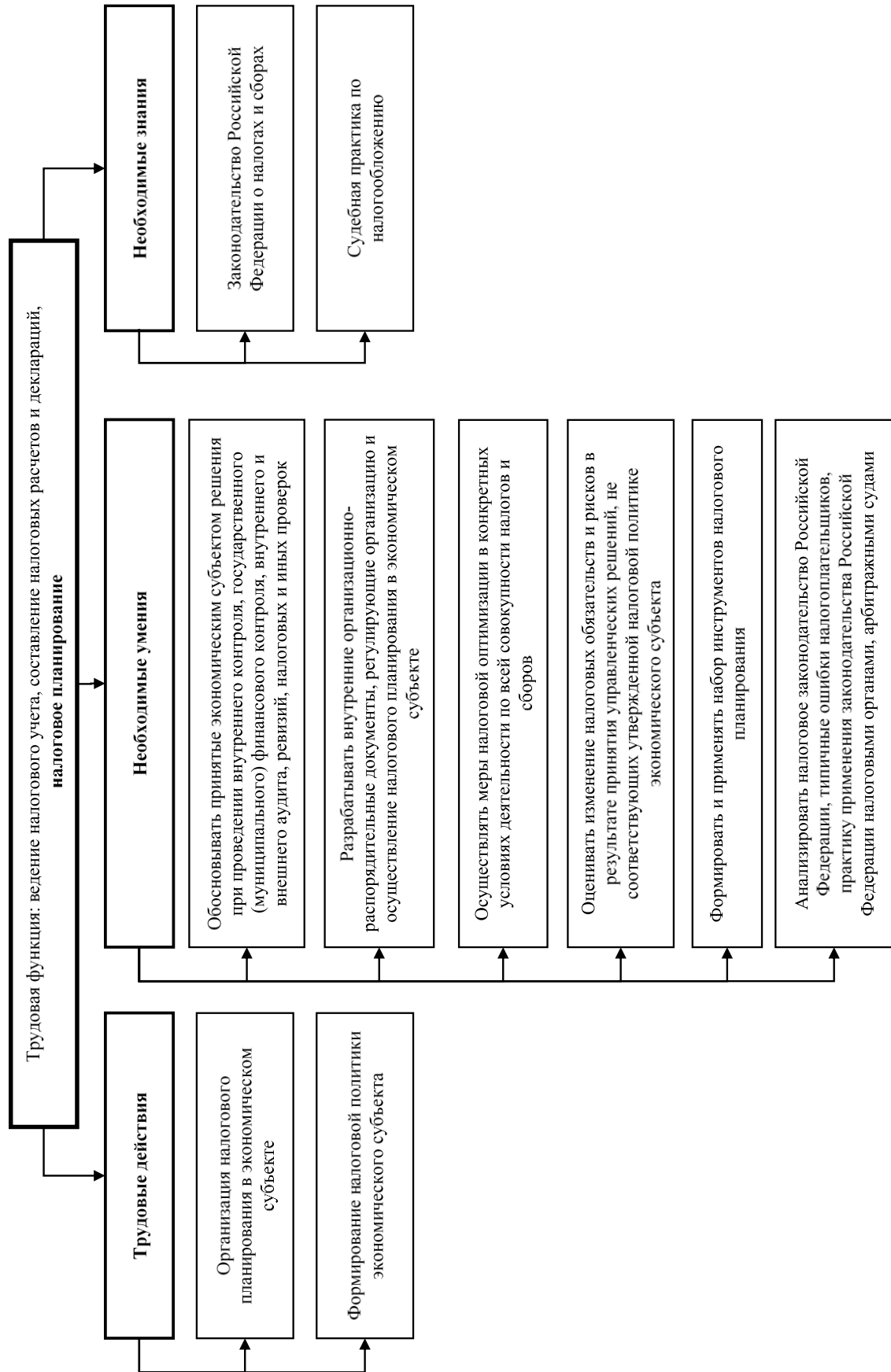


Рисунок 53 – Расшифровка трудовой функции «Ведение налогового учета, составление налоговых расчетов и деклараций, налоговое планирование» в соответствии с положениями профессионального стандарта «Бухгалтер» (утв. Приказ Минтруда России от 21.02.2019 N 103н)

Таблица 42 – Объединения хозяйствующих субъектов с позиции нормативно-правовых актов, в т.ч. по бухгалтерскому учету и налогообложению

Дефиниция	Нормативный акт	Определение
Финансово-промышленная группа (ФПГ)	Федеральный закон от 30.11.1995 N 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах» (утратил силу на основании Федерального закона от 22 июня 2007 г. N 115-ФЗ «О признании утратившим силу Федерального закона «О финансово-промышленных группах»)	Совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.
Холдинг	Проект Федерального закона «О холдингах» n 99049555-2 (не принят)	Объединение хозяйственных обществ, не являющееся юридическим лицом, в котором одно хозяйственное общество (холдинговая компания) имеет право определять решения, принимаемые другими хозяйственными обществами (участниками холдинга), зарегистрированное в качестве холдинга в порядке, установленном Федеральным законом.
Производственный кооператив (артель)	Ст. 106.1 ч. 1 Гражданского кодекса РФ	добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.
Сельскохозяйственная кооперация	Федеральный закон от 08.12.1995 N 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» (с изм. и доп.)	Система сельскохозяйственных производственных и сельскохозяйственных потребительских кооперативов, их союзов. В Законе раскрыты понятия сельскохозяйственного производственного и потребительского кооперативов, колхоза, коопхоза.



Дефиниция	Нормативный акт	Определение
Потребительская кооперация	Ст. 123.2. ч. 1 Гражданского кодекса РФ, Закон РФ от 19.06.1992 N 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» (с изм. и доп.)	<p>Потребительский кооператив - основанное на членстве добровольное объединение граждан или граждан и юридических лиц в целях удовлетворения их материальных и иных потребностей, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.</p> <p>Потребительское общество - добровольное объединение граждан и (или) юридических лиц, созданное, как правило, по территориальному признаку, на основе членства путем объединения его членами имущественных паевых взносов для торговой, заготовительной, производственной и иной деятельности в целях удовлетворения материальных и иных потребностей его членов.</p>
Хозяйственное товарищество	Ст. 69, ст. 82 ч. 1 Гражданского кодекса РФ	<p>Полное товарищество - товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.</p> <p>Коммандитное товарищество - товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников - вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.</p>
Крестьянское (фермерское) хозяйство	Ст. 86.1 ч. 1 Гражданского кодекса РФ, Федеральный закон от 11.06.2003 N 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» (с изм. и доп.)	Добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности в области сельского хозяйства, основанной на их личном участии и объединении членами крестьянского (фермерского) хозяйства имущественных вкладов.
Аффилированные лица	Закон РСФСР от 22.03.1991 N 948-1 (с изм. и допол.) «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»	Физические и юридические лица, способные оказывать влияние на деятельность юридических и (или) физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность.

Дефиниция	Нормативный акт	Определение
Группа лиц	Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции» (с изм. и доп.)	Совокупность физических лиц и (или) юридических лиц, соответствующих одному или нескольким признакам ст. 9 Федерального закона от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции».
Связанные стороны (Related parties)	МСФО (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах», ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах»	Юридические и (или) физические лица, способные оказывать влияние на деятельность организации, составляющей бухгалтерскую отчетность, или на деятельность которых организация, составляющая бухгалтерскую отчетность, способна оказывать влияние.
Группа	МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность»	Материнская организация и ее дочерние организации.
Хозяйствующие субъекты, раскрывающие информацию по отчетным сегментам	МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты», ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам»	Операционный сегмент — часть деятельности организации по производству определенного товара (выполнению определенной работы, оказанию определенной услуги) или однородных групп товаров (работ, услуг), которая подвержена рискам и получению прибылей, отличным от рисков и прибылей по другим товарам (работам, услугам) или однородным группам товаров (работ, услуг). Отчетный сегмент – часть деятельности организации в определенном разрезе (по видам продукции, географическим регионам и т. п.).
Хозяйствующие субъекты, участвующие в совместной деятельности	МСФО (IFRS) 11 «Совместное предпринимательство», ПБУ 20/03 «Информация об участии в совместной деятельности»	Организации, которые: 1) осуществляют совместные операции; 2) совместно используют активы; 3) ведут сов местную деятельность (простое товарищество).
Объединение бизнесов	МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнесов»	Операция или иное событие, при котором приобретатель получает контроль над одним или более бизнесами. Операции, которые иногда упоминаются как «настоящие слияния» или «слияния равных», также являются объединением бизнесов в том смысле, в каком этот термин используется в МСФО (IFRS) 3.

Дефиниция	Нормативный акт	Определение
Консолидированная группа налогоплательщиков	Ст. 25.1 Налогового кодекса РФ	Добровольное объединение налогоплательщиков налога на прибыль организаций на основе договора о создании консолидированной группы налогоплательщиков в порядке и на условиях, которые предусмотрены Налоговым кодексом РФ, в целях исчисления и уплаты налога на прибыль организаций с учетом совокупного финансового результата хозяйственной деятельности указанных налогоплательщиков.
Контролируемые иностранные компании и контролируемые лица	Ст. 25.13 Налогового кодекса РФ	Контролируемой иностранной компанией признается иностранная организация, удовлетворяющая одновременно всем следующим условиям: 1) организация не признается налоговым резидентом Российской Федерации; 2) контролирующим лицом организации являются организация и (или) физическое лицо, признаваемые налоговыми резидентами Российской Федерации. Контролирующим лицом иностранной организации признаются следующие лица: 1) физическое или юридическое лицо, доля участия которого в этой организации составляет более 25 процентов; 2) физическое или юридическое лицо, доля участия которого в этой организации (для физических лиц - совместно с супругами и несовершеннолетними детьми) составляет более 10 процентов, если доля участия всех лиц, признаваемых налоговыми резидентами Российской Федерации, в этой организации (для физических лиц - совместно с супругами и несовершеннолетними детьми) составляет более 50 процентов.
Взаимозависимые лица	Ст. 105.1 Налогового кодекса РФ	Лица, особенности отношений между которыми могут оказывать влияние на условия и (или) результаты сделок, совершаемых этими лицами, и (или) экономические результаты деятельности этих лиц или деятельности представляемых ими лиц.

В представленных таблицах использованы обозначения: *НН на СД* – налоговая нагрузка на совокупные доходы, рассчитанная по методике ФНС; *СФН на СД* – совокупная фискальная нагрузка на совокупные доходы, рассчитанная по методике ФНС, с учетом страховых взносов; *ННгип.* – гипотетический уровень среднегрупповой налоговой нагрузки, который имел бы место при условии, что налоговая нагрузка каждого участника находится на уровне среднетраслевого значения (авторский показатель).

Таблица 43 – Показатели налоговой нагрузки бизнес-объединения «СОЛЛЕРС» по данным индивидуальной бухгалтерской (финансовой) отчетности и открытым данным ФНС за 2019 год

ИНН	Наименование	Код ОКВЭД	НН на СД	СФН на СД (справ.)	НН среднетраслевая	НН абс.откл.	НН откл.откл.	Гипотетическая налоговая нагрузка (абсолютный показатель)	Совокупные доходы	НН гип.	НН Среднегрупповая (факт)
7703808500	ООО "СОЛЛЕРС ГРУП"	70.10.2	0,17%	2,35%	10,29%	-10,12%	1,65%	25 776 759	250 503 000	3,56%	4,25%
2536255389	ООО "ПЛ"	52.29	5,34%	7,17%	7,89%	-2,55%	67,69%	342 826 102	4 345 071 000	3,56%	4,25%
2536252437	ООО "Портовый таможенный представитель"	52.29	32,87%	38,96%	1,64%	31,23%	2004,47%	1 890 510	115 275 000	3,56%	4,25%
2537074836	ООО ВМП "Первомайский"	50.20	2,54%	7,55%	3,66%	-1,12%	69,31%	30 863 682	843 270 000	3,56%	4,25%
2536318247	ООО "ЛОРУС ИНТЕРМОДАЛ"	52.29	0,00%	#ДЕЛ/0	1,80%	-	-	0	0	3,56%	4,25%
7703817776	ООО "ЛОРУС ЭС СИ ЭМ"	52.29	4,70%	5,81%	3,33%	1,37%	141,28%	295 242 695	8 866 147 000	3,56%	4,25%
7703436058	ООО "ЛОРУС АТ"	49.41	4,04%	23,35%	0,96%	3,08%	421,04%	2 641 094	275 114 000	3,56%	4,25%
5248042358	ООО "СОЛЛЕРС-ТЕХНОЛОГИИ"	62.01	0,00%	0,00%	3,77%	-	-	0	0	3,56%	4,25%
7327043936	ООО "ПРОФ-ИТ ГРУПП"	62.09	6,43%	8,11%	12,07%	-5,64%	53,28%	149 467 879	1 238 342 000	3,56%	4,25%
7709475871	ООО "ПРОФ-ИТ ВЕНЧУРС"	72.19	0,00%	98,42%	12,46%	-12,46%	0,00%	168 584	1 353 000	3,56%	4,25%
7327072430	ООО "ПРОФ-ИТ ЭКСПЕРТ"	62.09	20,39%	31,97%	7,03%	13,36%	290,01%	26 178 806	372 387 000	3,56%	4,25%
7327077269	ООО "ПРОФ-ИТ СЕРВИС"	62.09	0,13%	0,33%	4,79%	-4,66%	2,72%	545 868	11 396 000	3,56%	4,25%
7703448328	ООО "Смарт партс"	45.31	5,06%	9,66%	1,59%	3,47%	318,09%	4 092 740	257 405 000	3,56%	4,25%
7703466486	ООО "Сознательные Машины"	62.09	0,36%	106,50%	7,53%	-7,17%	4,73%	763 166	10 135 000	3,56%	4,25%
7709975835	ООО "ВЕЛОКС ХОЛДИНГ"	64.20	0,00%	2219,14%	7,47%	-7,47%	0,00%	523	7 000	3,56%	4,25%

ИНН	Наименование	Код ОКВЭД	ИН на СД	СФН на СД (справ.)	ИН среднетраслевая	ИН абс.откл.	ИН отн.откл.	Гипотетическая налоговая нагрузка (абсолютный показатель)	Совокупные доходы	ИН гип.	ИН Среднегрупповая (факт)
6320038029	ООО "Соллерс Инжиниринг Тольятти"	72.19	0,00%	0,05%	13,19%	-13,19%	0,00%	393 853	2 986 000	3,56%	4,25%
3528079131	ПАО "СОЛЛЕРС АВТО"	70.10.2	0,51%	1,57%	1,64%	-1,13%	30,81%	93 153 935	5 680 118 000	3,56%	4,25%
7703476340	ООО "Соллерс Инжиниринг"	71.12	0,00%	10,06%	13,30%	-13,30%	0,00%	5 994 443	45 071 000	3,56%	4,25%
7327092299	ООО "Научно-Исследовательский Центр Кузнечные Технологии"	25.50	0,00%	12,76%	49,64%	-49,64%	0,00%	4 964	10 000	3,56%	4,25%
7327077188	ООО "УАЗ"	29.10	Н/Д	Н/Д	8,77%	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д
7327056389	ООО "ДЦ УАЗ"	45.1	2,08%	2,08%	0,38%	1,70%	548,42%	32 364 281	8 516 916 000	3,56%	4,25%
7703420890	ООО "ДИ ЭНД ДИ"	73.11	8,13%	11,58%	4,09%	4,04%	198,78%	14 680 196	358 929 000	3,56%	4,25%
7327032684	ООО "Уаз-Торг-Сервис"	70.22	0,00%	#ДЕЛ/0	12,28%	-	-	0	0	3,56%	4,25%
7327084481	ООО "Индустриальный Парк УАЗ"	68.20	10,19%	18,85%	17,01%	-6,82%	59,90%	42 525	250 000	3,56%	4,25%
5248004137	ПАО "Заволжский Моторный Завод"	68.32.2	14,39%	17,99%	4,02%	10,37%	357,90%	36 690 218	912 692 000	3,56%	4,25%
5248030698	ООО "ЗМЗ-Сервис"	64.99	0,00%	0,00%	3,82%			965 811	25 283 000	3,56%	4,25%
7839342583	ООО "Автоцентр на Коломяжском"	68.20.2	30,33%	32,91%	13,13%	30,33%	#ДЕЛ/0	0	49 304 000	3,56%	4,25%
1646026069	ООО "ДЦ СанЙонг"	45.31.1	9,24%	9,45%	1,12%	8,12%	824,57%	722 142	64 477 000	3,56%	4,25%
7703746927	ООО "СОЛЛЕРС - СПЕЦИАЛЬНЫЕ АВТОМОБИЛИ"	29.10	97,15%	133,95%	6,55%	90,60%	1483,22%	72 902	1 113 000	3,56%	4,25%
7327086930	ООО "Ульяновский Кузнечный Завод"	25.50	26,31%	26,43%	26,46%	-0,15%	99,42%	17 277 586	65 297 000	3,56%	4,25%
5248019091	ООО "Литейный завод "РосАЛит"	24.53	8,96%	14,57%	7,12%	1,84%	125,89%	121 138 830	1 701 388 060	3,56%	4,25%

Примечание. Ввиду отсутствия открытых данных о сумме уплаченных налогов и сборов по ряду участников бизнес-объединения, среднетраслевые показатели рассчитаны без учета показателей таких участников (в строках таблицы проставлено значение «Н/Д» - «нет данных»). Некоторые участники объединения в исследуемом периоде не имели доходов, но уплачивали налоги и (или) иные обязательные платежи, в этом случае относительные показатели налоговой нагрузки не рассчитываются (т.к. производится деление на 0, в таблице проставлено значение «#ДЕЛ/0»).

Таблица 44 - Показатели налоговой нагрузки бизнес-объединения «СЕВЕРСТАЛЬ» по данным индивидуальной бухгалтерской (финансовой) отчетности и открытым данным ФНС за 2019 год

КГН	ИНН	Наименование	Код ОКВЭД	НН на СД	СФН на СД (справ.)	НН среднеотраслевая	НН абс.откл.	НН отн.откл.	Гипотетическая налоговая нагрузка (абсолютный показатель)	Совокупные доходы	НН гип.	НН Среднегрупповая (факт)
+	3528000597	ПАО "СЕВЕРСТАЛЬ"	24.1	Н/Д	Н/Д	2,45%	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д
	3528036321	АО "ДОМНАРЕМОНТ"	41.2	6,72%	8,46%	0,38%	6,34%	1768,50%	154 314	40 609 000	4,05%	3,73%
+	3528015184	АО "СЕВЕРСТАЛЬ ДИСТРИБУЦИЯ"	46.72.2	1,41%	1,64%	0,82%	0,59%	171,55%	404 935 360	49 382 361 000	4,05%	3,73%
+	7817031418	АО "Ижорский Трубный Завод"	24.20	2,84%	3,85%	3,42%	-0,58%	82,94%	884 755 197	25 870 035 000	4,05%	3,73%
+	7713505053	АО "СЕВЕРСТАЛЬ МЕНЕДЖМЕНТ"	70.22	14,30%	25,16%	7,05%	7,25%	202,90%	889 471 428	12 616 616 000	4,05%	3,73%
	4703116239	АО "СЕВЕРСТАЛЬ-СМЦ-ВСЕВОЛОЖСК"	25.5	3,11%	4,11%	3,11%	0,00%	99,93%	90 219 358	2 900 944 000	4,05%	3,73%
+	3524012143	АО «СЕВЕРСТАЛЬ СТАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ»	25.11	4,11%	7,86%	9,06%	4,11%	#ДЕЛ/0	100 717 211	1 111 669 000	4,05%	3,73%
+	3528090760	ОАО "Северсталь-метиз"	24.34	0,57%	2,64%	0,64%	-0,07%	89,47%	169 679 942	26 512 491 000	4,05%	3,73%
	3528219741	АО "Северсталь Канаты"	25.93	2,05%	4,54%	3,52%	-1,47%	58,25%	189 909 738	5 395 163 000	4,05%	3,73%
	5720022487	ООО "Орловский Сталепрокатный Завод"	25.93	0,22%	2,40%	6,87%	-6,65%	3,13%	305 210 536	4 442 657 000	4,05%	3,73%
+	3528118052	ООО "ЮниФенс"	25.93	52,31%	275,42%	1,17%	51,14%	4470,79%	256 612	21 932 665	4,05%	3,73%
	3528104229	ООО "Сталепрокатчик"	96.01	6,08%	10,22%	2,51%	3,57%	242,37%	2 204 006	87 809 000	4,05%	3,73%
	3528053775	ООО "ЮниСпринг"	25.93	6,97%	9,59%	4,22%	2,75%	165,23%	7 042 716	166 889 000	4,05%	3,73%
	5754004214	ООО "Стиллейс"	25.93	9,56%	16,58%	7,22%	2,34%	132,42%	20 955 689	290 245 000	4,05%	3,73%
	3528157140	ООО "Северсталь Подъемные Технологии"	46.90	4,58%	5,74%	0,21%	4,37%	2182,03%	4 075 361	1 940 648 000	4,05%	3,73%
	3528011366	ОАО "УМ - 1"	45.2	#ДЕЛ/0	#ДЕЛ/0	3,84%	-	-	0	0	4,05%	3,73%
	3523011965	ООО "Авиапредприятие "Северсталь"	51.10.1	0,06%	3,24%	6,95%	-6,89%	0,88%	263 114 560	3 785 821 000	4,05%	3,73%

КГН	ИНН	Наименование	Код ОКВЭД	НН на СД	СФН на СД (справ.)	НН среднеотраслевая	НН абс.откл.	НН отн.откл.	Гипотетическая налоговая нагрузка (абсолютный показатель)	Совокупные доходы	НН гип.	НН Среднегрупповая (факт)
	3528180300	ООО "РУТГЕРС СЕВЕРТАР"	19.1	11,53%	11,98%	10,37%	1,16%	111,23%	829 444 346	7 998 499 000	4,05%	3,73%
	7713449200	ООО "СЕВЕРСТАЛЬ ДИДЖИТАЛ"	62.01	20,45%	25,80%	5,77%	14,68%	354,42%	7 715 644	133 720 000	4,05%	3,73%
+	3524014020	ООО "СЕВЕРСТАЛЬ ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ"	46.12	7,74%	9,83%	12,01%	-4,27%	64,48%	214 315 568	1 784 476 000	4,05%	3,73%
+	3528165743	ООО "Северсталь- Вторчермет"	38.32.3	2,00%	5,70%	1,45%	0,55%	137,97%	91 242 120	6 292 560 000	4,05%	3,73%
+	3528171465	ООО "СЕВЕРСТАЛЬ- ПРОЕКТ"	71.11.1	6,88%	14,12%	13,40%	-6,52%	51,37%	211 922 608	1 581 512 000	4,05%	3,73%
	7713449176	ООО "СЕВЕРСТАЛЬ- СКИФ"	62.01	11,29%	13,74%	5,77%	5,52%	195,61%	8 716 739	151 070 000	4,05%	3,73%
+	7604162536	ООО "СЕВЕРСТАЛЬ- ЦЕНТР ЕДИНОГО СЕРВИСА"	69.20	15,15%	27,54%	5,52%	9,63%	274,49%	64 695 504	1 172 020 000	4,05%	3,73%
	5249074105	ООО "Синтез - ПКЖ"	20.13	2,10%	4,56%	7,66%	-5,56%	27,38%	119 689 568	1 562 527 000	4,05%	3,73%
	5249072517	ООО "Синтез ПП"	20.13	35,66%	36,05%	3,87%	31,79%	921,34%	5 969 669	154 255 000	4,05%	3,73%
+	3528088464	ООО "Холдинговая горная компания"	70.10.2	0,00%	0,00%	19,68%	-	-	42 135 077	214 101 000	4,05%	3,73%
	1103020025	ОАО "Шахта Воргашорская"	64.92	0,00%	0,13%	7,21%	-7,21%	0,00%	1 658 444	23 002 000	4,05%	3,73%
+	1103019252	АО "Воруктауголь"	05.10.15	Н/Д	Н/Д	0,08%	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д
	3528130677	ООО "Северная алмазная компания"	78.30	19,28%	34,94%	19,35%	-0,07%	99,64%	147 379 082	761 649 000	4,05%	3,73%
+	1004013588	ООО "Корпанга"	07.10.1	2,30%	3,78%	12,87%	-12,02%	16,05%	1 559 568 968	12 117 863 000	4,05%	3,73%
+	1004001744	АО "Карельский Окагыш"	07.10.2	Н/Д	Н/Д	12,87%	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д
	7841318330	ООО "СПб- Гипрошахт"	71.1	17,91%	25,68%	7,44%	10,47%	240,71%	81 678 329	1 097 827 000	4,05%	3,73%
+	7713704066	ООО "УлугхемУголь"	05.1	0,00%	15,21%	14,64%	-18,00%	0,00%	720 581	4 922 000	4,05%	3,73%

КГН	ИНН	Наименование	Код ОКВЭД	НН на СД	СФН на СД (справ.)	НН среднеотраслевая	НН абс.откл.	НН отн.откл.	Гипотетическая налоговая нагрузка (абсолютный показатель)	Совокупные доходы	НН гип.	НН Среднегрупповая (факт)
+	1004014479	ООО "ЦТА"	49.41.1	14,50%	30,40%	9,95%	4,55%	145,75%	86 029 889	864 622 000	4,05%	3,73%
+	5108300030	АО "ОЛКОН"	07.10.2	Н/Д	Н/Д	10,71%	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д
+	7805061619	АО "НЕВА-МЕТАЛЛ"	52.24	0,18%	5,37%	3,25%	-3,07%	5,55%	76 974 723	2 368 453 000	4,05%	3,73%
+	3528007105	АО "СЕВЕРСТАЛЬ-ИНФОКОМ"	62.01	11,93%	16,74%	7,28%	4,65%	163,82%	267 089 514	3 668 812 000	4,05%	3,73%
+	6439067450	АО "МЗ БАЛАКОВО"	24.1	Н/Д	Н/Д	9,42%	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д

Примечание. Ввиду отсутствия открытых данных о сумме уплаченных налогов и сборов по ряду участников бизнес-объединения, среднегрупповые показатели рассчитаны без учета показателей таких участников (в строках таблицы проставлено значение «Н/Д» - «нет данных»). Некоторые участники объединения в исследуемом периоде не имели доходов, но уплачивали налоги и (или) иные обязательные платежи, в этом случае относительные показатели налоговой нагрузки не рассчитываются (т.к. производится деление на 0, в таблице проставлено значение «#ДЕЛ/0»).

Таблица 45 - Показатели налоговой нагрузки бизнес-объединения «РУСАГРО» по данным индивидуальной бухгалтерской (финансовой) отчетности и открытым данным ФНС за 2019 год

ИНН	Наименование	Код ОКВЭД	НН на СД	СФН на СД (справ.)	НН среднеотраслевая	НН абс.откл.	НН отн.откл.	Гипотетическая налоговая нагрузка (абсолютный показатель)	Совокупные доходы	НН гип.	НН гип. (сегменты)	НН среднегрупповая (факт)	НН среднесегментная (факт)
5003077160	АО "ГРУППА "РУСАГРО"	66.12.2	13,38%	14,13%	4,58%	8,80%	192,21%	134 286	2 932 000	1,63%	0,38%	1,10%	15,11%
7728278043	ООО "Группа Компаний "Русагро"	70.22	Н/Д	Н/Д	4,38%	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д
5003048874	ООО "Русагро-Центр"	70.22	15,12%	26,47%	10,49%	4,63%	44,12%	99 136 270	945 055 000	1,63%	0,38%	1,10%	15,11%
3602000162	АО "ГЕРКУЛЕС"	10.61.3	2,25%	4,60%	4,18%	-1,93%	-46,24%	21 583 221	516 345 000	1,63%	1,51%	1,10%	1,62%
4614002688	АО "КРИВЕЦ-САХАР"	10.81	4,14%	6,09%	2,03%	2,11%	103,78%	34 580 502	1 703 473 000	1,63%	1,51%	1,10%	1,62%



ИНН	Наименование	Код ОКВЭД	НН на СД	СФН на СД (справ.)	НН среднеотраслевая	НН абс.откл.	НН отн.откл.	Гипотетическая налоговая нагрузка (абсолютный показатель)	Совокупные доходы	НН гмп.	НН гмп. (сегменты)	НН среднегрупповая (факт)	НН среднесементная (факт)
4628005230	АО "КШЕНСКИЙ САХАРНЫЙ КОМБИНАТ"	10.81	1,96%	3,02%	3,98%	-2,02%	-50,83%	111 024 488	2 789 560 000	1,63%	1,51%	1,10%	1,62%
5717001991	АО "САХАРНЫЙ КОМБИНАТ "ОТРАДИНСКИЙ "	10.81	4,40%	5,51%	0,55%	3,85%	699,91%	13 521 860	2 458 520 000	1,63%	1,51%	1,10%	1,62%
3126019943	ООО "РУСАГРО- БЕЛГОРОД"	10.81	5,36%	7,46%	5,02%	0,34%	6,74%	286 906 855	5 715 276 000	1,63%	1,51%	1,10%	1,62%
7728307368	ООО "Русагро- Сахар"	46.36	0,58%	0,58%	0,47%	0,11%	23,44%	153 269 397	32 610 510 000	1,63%	1,51%	1,10%	1,62%
6804008674	ООО "РУСАГРО- ТАМБОВ"	10.81	Н/Д	Н/Д	5,93%	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д
6664014643	АО "ЖИРОВОЙ КОМБИНАТ"	10.42	0,23%	1,20%	0,24%	-0,01%	-2,16%	100 610 047	41 920 853 000	1,63%	2,26%	1,10%	0,50%
6330050963	АО "САМАРААГРОП РОМПЕРЕРАБОТ КА"	10.41.2	0,29%	0,77%	3,24%	-2,95%	-90,99%	1 305 570 506	40 295 386 000	1,63%	2,26%	1,10%	0,50%
5817003417	ООО "Кольшлейский элеватор"	68.20.2	26,99%	39,69%	20,98%	6,01%	28,66%	7 784 209	37 103 000	1,63%	2,26%	1,10%	0,50%
7730168471	ООО "ПРИМОРСКАЯ СОЯ"	10.41.5	1,86%	3,27%	1,77%	0,09%	5,20%	54 581 862	3 083 721 000	1,63%	2,26%	1,10%	0,50%
6445001345	ОАО "Пугачевский элеватор"	52.10.3	#ДЕЛ/0	#ДЕЛ/0	10,13%	#ДЕЛ/0	#ДЕЛ/0	0	0	1,63%	2,26%	1,10%	0,50%
6950058458	ООО "Регионстрой"	41.2	0,38%	0,64%	1,26%	-0,88%	-69,99%	6 299 849	499 988 000	1,63%	1,61%	1,10%	1,25%
2540203376	ООО "РУСАГРО- ПРИМОРЬЕ"	01.13.51	2,45%	8,66%	6,09%	-3,64%	-59,85%	10 152 091	166 701 000	1,63%	1,61%	1,10%	1,25%
6803629911	ООО "Тамбовский бскон"	01.46	1,25%	4,21%	1,61%	-0,36%	-22,36%	413 773 526	25 700 219 000	1,63%	1,61%	1,10%	1,25%
2511076807	АО "ПРИМАГРО"	01.11.1	2,01%	7,33%	0,79%	1,22%	154,54%	16 368 603	2 071 975 000	1,63%	0,69%	1,10%	2,64%
6803120472	ООО "Агротехнологии"	01.13.51	1,38%	3,31%	1,11%	0,27%	24,70%	92 430 821	8 327 101 000	1,63%	0,69%	1,10%	2,64%

ИНН	Наименование	Код ОКВЭД	НН на СД	СФН на СД (справ.)	НН среднеотраслевая	НН абс.откл.	НН отн.откл.	Гипотетическая налоговая нагрузка (абсолютный показатель)	Совокупные доходы	НН гил.	НН гил. (сегменты)	НН среднегрупповая (факт)	НН среднесементная (факт)
6827024986	ООО "ВОЗРОЖДЕНИЕ"	77.31	4,27%	11,37%	4,53%	-0,26%	-5,76%	12 893 694	284 629 000	1,63%	0,69%	1,10%	2,64%
4621001614	ООО "Кшеньагро"	01.13.51	10,19%	12,17%	1,63%	8,56%	525,16%	19 635 518	1 204 633 000	1,63%	0,69%	1,10%	2,64%
5717002346	ООО "Отрадаагроинвест"	01.13.51	3,42%	5,03%	2,10%	1,32%	62,88%	49 313 733	2 348 273 000	1,63%	0,69%	1,10%	2,64%
3105003830	ООО "Русагро-Инвест"	01.13.51	Н/Д	Н/Д	2,69%	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д
3123227494	ООО "Русагро-Молоко"	01.41	3,87%	8,79%	1,66%	2,21%	133,13%	4 082 637	245 942 000	1,63%	0,69%	1,10%	2,64%

Примечание. Ввиду отсутствия открытых данных о сумме уплаченных налогов и сборов по ряду участников бизнес-объединения, среднегрупповые показатели рассчитаны без учета показателей таких участников (в строках таблицы проставлено значение «Н/Д» - «нет данных»). Некоторые участники объединения в исследуемом периоде не имели доходов, но уплачивали налоги и (или) иные обязательные платежи, в этом случае относительные показатели налоговой нагрузки не рассчитываются (т.к. производится деление на 0, в таблице проставлено значение «#ДЕЛ/0»).

Таблица 46 - Показатели налоговой нагрузки бизнес-объединения «ПИК-СЗ» по данным индивидуальной бухгалтерской (финансовой) отчетности и открытым данным ФНС за 2019 год

ИНН	Наименование	Код ОКВЭД	НН на СД	СФН на СД (справ.)	НН среднеотраслевая	НН абс.откл.	НН отн.откл.	Гипотетическая налоговая нагрузка (абсолютный показатель)	Совокупные доходы	НН гил.	НН Среднегрупповая (факт)
7713011336	ПАО "ПИК-Специализированный Застройщик"	41.20	4,78%	4,78%	2,81%	1,97%	70,14%	857 669 886	30 522 060 000	3,03%	4,72%
7718122544	АО "СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК "МОНЕТЧИК"	71.12.2	11,47%	11,48%	2,63%	8,84%	336,31%	250 724 738	9 533 260 000	3,03%	4,72%
7722458402	АО "СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК"	71.12.2	75803,80 %	78207,06 %	8,96%	75794,84%	845924,55%	269	3 000	3,03%	4,72%

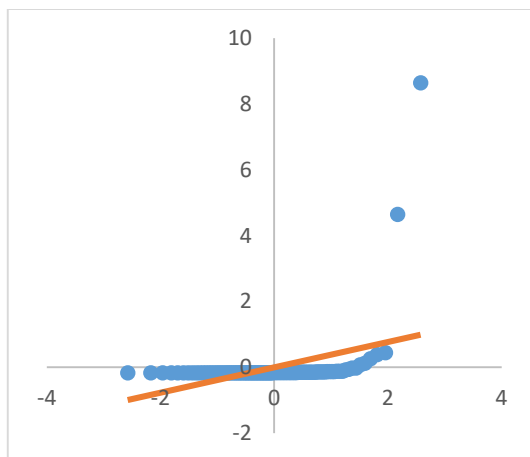
ИНН	Наименование	Код ОКВЭД	ИН на СД	СФН на СД (справ.)	ИН среднеотраслевая	ИН абс.откл.	ИН отн.откл.	Гипотетическая налоговая нагрузка (абсолютный показатель)	Совокупные доходы	ИН гил.	ИН Среднегрупповая (факт)
	"СТОЛИЧНЫЙ КОМПЛЕКС"										
7722458392	АО "СПЕЦИАЛИЗИРОВАНН ЫЙ ЗАСТРОЙЩИК "ЭЛИТГРАД"	71.12.2	#ДЕЛ/0	#ДЕЛ/0	8,96%	-	-	0	0	3,03%	4,72%
7719044264	АО "ТП "КРАСНЫЙ ВОСТОК"	68.1	#ДЕЛ/0	#ДЕЛ/0	14,22%	-	-	0	0	3,03%	4,72%
7710674529	ООО "Билдэкспо"	93.2	0,00%	0,00%	4,34%	-4,34%	-100,00%	377 363	8 695 000	3,03%	4,72%
7715343785	ООО "Борец"	71.12.2	25,64%	27,58%	5,97%	19,67%	329,51%	4 714 390	78 968 000	3,03%	4,72%
7728819253	ООО "ВОСТОЧНЫЙ"	71.12.2	1,56%	1,76%	7,00%	-5,44%	-77,75%	5 076 400	72 520 000	3,03%	4,72%
7718853752	ООО "Геопарк"	71.12.2	5921,96%	5921,96%	8,96%	5913,00%	65993,36%	23 117	258 000	3,03%	4,72%
9701064464	ООО "ГП-МО"	71.12.2	20,24%	23,50%	3,06%	17,18%	561,46%	81 215 032	2 654 086 000	3,03%	4,72%
7732507480	ООО "ГП-МСК"	71.12.2	23,33%	26,84%	2,63%	20,70%	787,04%	130 077 617	4 945 917 000	3,03%	4,72%
7704539433	ООО "ГП-МФС"	41.2	4,08%	5,18%	2,81%	1,27%	45,04%	503 072 811	17 902 947 000	3,03%	4,72%
7703458686	ООО "ЛИГАСТРОЙ"	68.32	19,51%	31,13%	6,27%	13,24%	211,12%	14 677 380	234 089 000	3,03%	4,72%
7729593376	ООО "Маяк"	70.10	17,48%	28,36%	1,64%	15,84%	965,60%	42 172 124	2 571 471 000	3,03%	4,72%
9721014302	ООО "МЕГАПОЛИС"	71.12.2	0,01%	0,01%	5,97%	-5,96%	-99,82%	3 516 927	58 910 000	3,03%	4,72%
5012027944	ООО "МСК Инвест- Проект"	35.3	#ДЕЛ/0	#ДЕЛ/0	15,65%	-15,65%		0	0	3,03%	4,72%
4025412892	ООО "НСС"	23.63	20,70%	21,98%	4,69%	16,01%	341,35%	8 138 792	173 535 000	3,03%	4,72%
7703637519	ООО "Парк Пресня"	71.12.2	13,69%	13,88%	7,00%	6,69%	95,61%	2 479 330	35 419 000	3,03%	4,72%
9721018272	ООО "ПЕРСПЕКТИВА"	68.20.2	0,00%	0,00%	18,82%	-18,82%	-100,00%	376	2 000	3,03%	4,72%
7703437171	ООО "ПИК ТЕХНОЛОГИИ"	62.01	1,58%	6,67%	5,77%	-4,19%	-72,69%	25 757 165	446 398 000	3,03%	4,72%
7729537170	ООО "ПИК-Автотранс"	49.4	#ДЕЛ/0	#ДЕЛ/0	1,98%	-	-	0	0	3,03%	4,72%
4025437093	ООО "ПИК-ЗАПАД"	71.12.2	0,91%	0,91%	0,93%	-0,02%	-2,12%	6 502 058	699 146 000	3,03%	4,72%
7703421301	ООО "ПИК- ИНВЕСТПРОЕКТ"	64.99.1	0,37%	0,38%	0,39%	-0,02%	-4,11%	74 194 868	19 024 325 000	3,03%	4,72%
7701208190	ООО "ПИК-Комфорт"	68.32	1,30%	1,94%	7,53%	-6,23%	-82,78%	1 266 003 915	16 812 801 000	3,03%	4,72%

ИНН	Наименование	Код ОКВЭД	ИН на СД	СФН на СД (справ.)	ИН среднеотраслевая	ИН абс.откл.	ИН отн.откл.	Гипотетическая налоговая нагрузка (абсолютный показатель)	Совокупные доходы	ИН гил.	ИН Среднегрупповая (факт)
7703255661	ООО "ПИК-КОРПОРАЦИЯ"	70.22	0,88%	1,36%	10,49%	-9,61%	-91,58%	147 566 292	1 406 733 000	3,03%	4,72%
7714599209	ООО "ПИК-ПРОЕКТ"	71.1	8,41%	19,54%	2,63%	5,78%	219,94%	134 907 533	5 129 564 000	3,03%	4,72%
7713153394	ООО "ПИК-профиль"	22.23	7,01%	12,83%	2,86%	4,15%	145,25%	77 271 680	2 701 807 000	3,03%	4,72%
7703653768	ООО "ПИК-Риэлти"	68.10.1	2,11%	6,30%	14,22%	-12,11%	-85,17%	282 694	1 988 000	3,03%	4,72%
1656101558	ООО "ПИК-СРЕДНЯЯ ВОЛГА"	41.2	#ДЕЛ/0	#ДЕЛ/0	6,98%	-	-	0	0	3,03%	4,72%
5008035413	ООО "Регионстройкомплекс - XXI век"	41.2	0,00%	600,48%	4,79%	-4,79%	-100,00%	1 820	38 000	3,03%	4,72%
7743563493	ООО "РУСБИЗНЕСИНВЕСТ"	71.12.2	2,59%	2,59%	2,19%	0,40%	18,16%	7 428 940	339 221 000	3,03%	4,72%
9721015377	ООО "СЗ "ФАКТОР ПЛЮС"	71.12.2	0,00%	161,66%	8,96%	-8,96%	-100,00%	63 795	712 000	3,03%	4,72%
5018180402	ООО "СПЕЦИАЛИЗИРОВАНН ЫЙ ЗАСТРОЙЩИК "КАНТЕМИРОВСКАЯ"	71.12.2	44,91%	46,26%	2,19%	42,72%	1950,86%	6 249 756	285 377 000	3,03%	4,72%
7203441557	ООО "СПЕЦИАЛИЗИРОВАНН ЫЙ ЗАСТРОЙЩИК "ПИК- ТУРА"	71.12.2	13,95%	15,13%	22,40%	-8,45%	-37,70%	344 512	1 538 000	3,03%	4,72%
7709490911	ООО "СПЕЦИАЛИЗИРОВАНН ЫЙ ЗАСТРОЙЩИК "ТИРОН"	71.12.2	9,01%	9,01%	2,63%	6,38%	242,56%	240 367 246	9 139 439 000	3,03%	4,72%
5027212731	ООО "ТЕПЛОСЕРВИС"	35.30.14	17,65%	17,65%	7,82%	9,83%	125,72%	9 549 628	122 118 000	3,03%	4,72%
7717693785	ООО "ТрайДент"	46.69	0,13%	0,13%	4,00%	-3,87%	-96,85%	347 840	8 696 000	3,03%	4,72%
7703468109	ООО "ПИК- СТРОЙИНВЕСТ"	70.22	0,00%	2,76%	9,54%	-9,54%	-100,00%	497 702	5 217 000	3,03%	4,72%
7723189270	ООО "Загородная усадьба"	71.12.2	5,79%	5,80%	3,06%	2,73%	89,38%	138 488 225	4 525 759 000	3,03%	4,72%
7729755852	АО "ПИК-ИНДУСТРИЯ"	41.2	1,17%	7,67%	2,81%	-1,64%	-58,53%	1 273 207 038	45 309 859 000	3,03%	4,72%
7729118074	АО "СПЕЦИАЛИЗИРОВАНН ЫЙ ЗАСТРОЙЩИК "ПИК- РЕГИОН"	71.12.2	Н/Д	Н/Д	3,06%	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д
7729605705	ООО "Логан"	41.20	2,45%	2,45%	2,46%	-0,01%	-0,42%	99 652 042	4 050 896 000	3,03%	4,72%

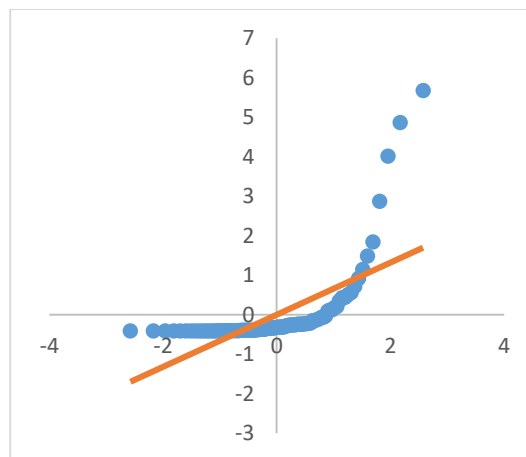
ИНН	Наименование	Код ОКВЭД	ИН на СД	СФН на СД (справ.)	ИН среднеотраслевая	ИН абс.откл.	ИН отн.откл.	Гипотетическая налоговая нагрузка (абсолютный показатель)	Совокупные доходы	ИН гил.	ИН Среднегрупповая (факт)
7728517686	ООО «ПИК-СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»	64.99.1	0,00%	0,09%	1,99%	-1,99%	-100,00%	556 245	27 952 000	3,03%	4,72%

Примечание. Ввиду отсутствия открытых данных о сумме уплаченных налогов и сборов по ряду участников бизнес-объединения, среднегрупповые показатели рассчитаны без учета показателей таких участников (в строках таблицы проставлено значение «Н/Д» - «нет данных»). Некоторые участники объединения в исследуемом периоде не имели доходов, но уплачивали налоги и (или) иные обязательные платежи, в этом случае относительные показатели налоговой нагрузки не рассчитываются (т.к. производится деление на 0, в таблице проставлено значение «#ДЕЛ/0»).

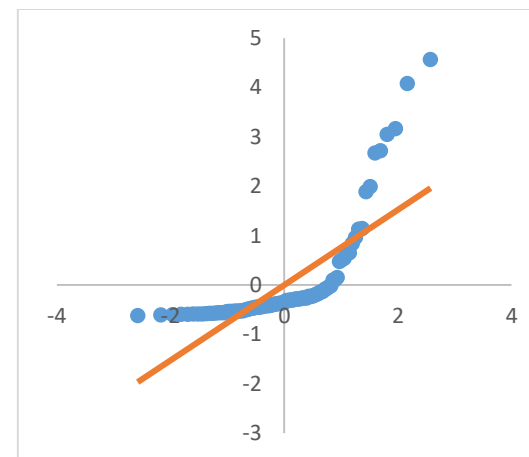
## Графики Q-Q Plot



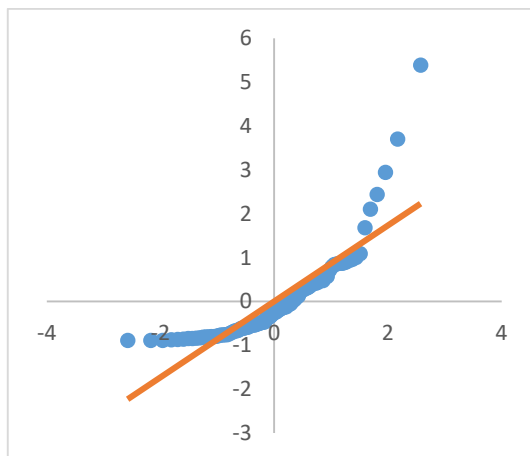
Налоги в составе расходов



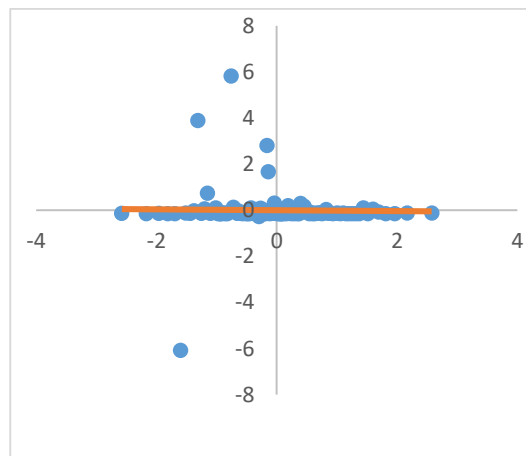
Текущий налог на прибыль



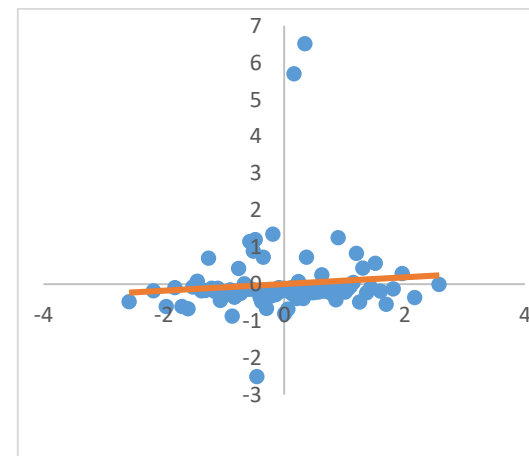
Налоговая нагрузка на выручку



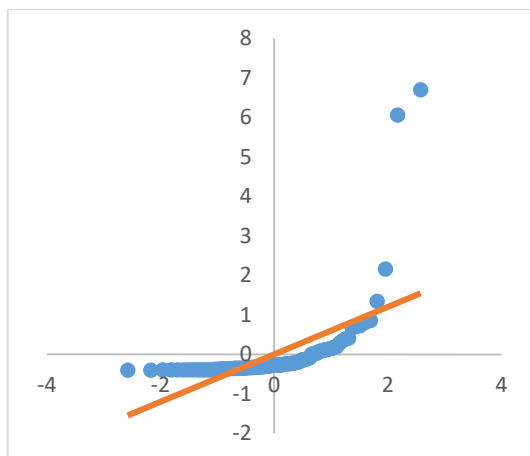
Налоговая нагрузка по налогу на прибыль организаций на выручку



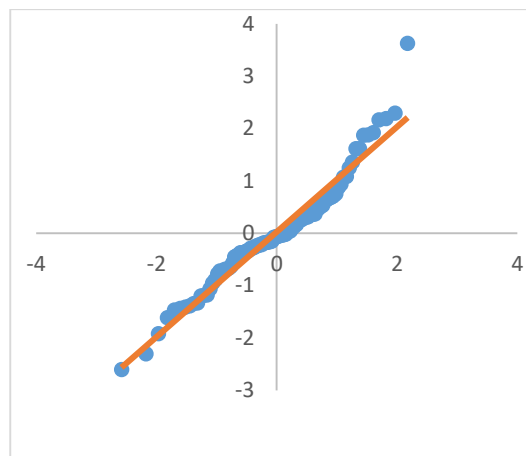
Прибыль (убыток) до налогообложения



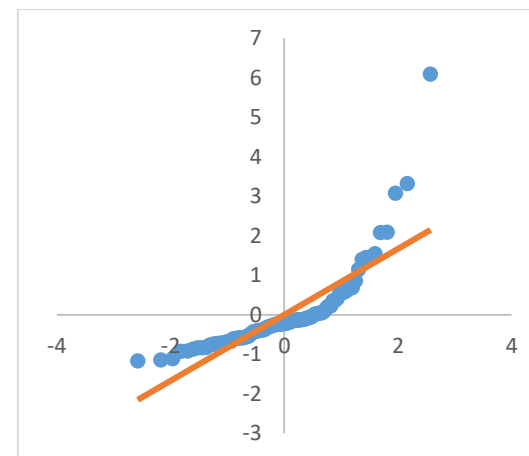
Средняя эффективная ставка налога на прибыль организаций



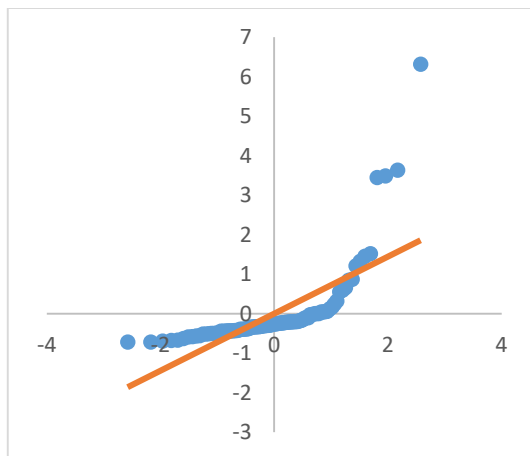
Выручка от реализации товаров  
(работ, услуг)



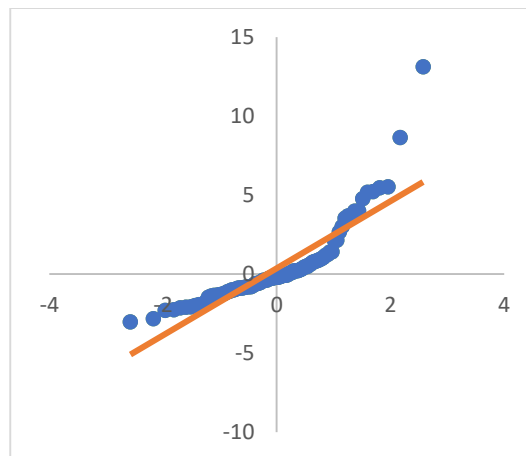
Темпы роста выручки от реализации  
товаров (работ, услуг)



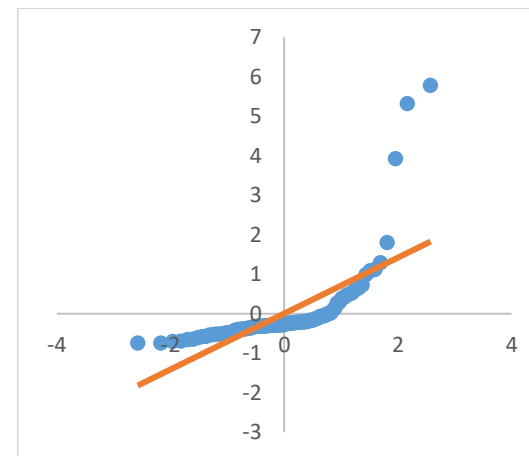
Темы роста налоговых расходов



Темпы роста текущего налога на прибыль  
организаций



Темпы роста налоговой нагрузки на  
выручку от реализации



Темы роста налоговой нагрузки по налогу  
на прибыль организаций

Таблица 47 - Показатели налоговой нагрузки холдингов РФ, рассчитанные по данным консолидированной финансовой отчетности

Отрасль	Группа	Налоговая нагрузка на выручку					Налоговая нагрузка по налогу на прибыль организаций на выручку				
		2020	2019	2018	Среднее	Отклонение от среднеотраслевого 2020	2020	2019	2018	Среднее	Отклонение от среднеотраслевого 2020
Потребительские товары. Пищевая промышленность	Русагро	0,0139	0,0076	0,0209	0,0141	-7,4%	0,0110	0,0042	0,0115	0,0089	-11,6%
	Абрау-Дюрсо	0,1717	0,1514	0,1497	0,1576	-61,6%	0,0344	0,0416	0,0416	0,0392	88,4%
	Группа Черкизово	0,0047	0,0054	0,0047	0,0049	-69,0%	0,0013	0,0013	0,0020	0,0015	-89,9%
	Белуга Групп	0,4438	0,5032	0,5418	0,4963	-0,9%	0,0057	0,0122	0,0108	0,0095	-68,7%
	Русская Аквакультура	0,0026	0,0025	0,0118	0,0056	-94,3%	0,0023	0,0003	0,0049	0,0025	-89,1%
	Русгрэйн	0,0083	0,0118	0,0131	0,0111	-44,6%	0,0021	0,0006	0,0051	0,0026	-83,6%
Горная добыча и металлургия	Челябинский трубопрокатный завод (ЧТПЗ)	0,0300	0,0257	0,0241	0,0266	9,6%	0,0259	0,0230	0,0194	0,0228	17,4%
	Трубная металлургическая компания (ТМК)	0,0366	0,0193	0,0118	0,0226	33,9%	0,0289	0,0142	0,0054	0,0162	31,3%
	Магнитогорский металлургический комбинат (ММК)	0,0314	0,0382	0,0553	0,0416	-69,6%	0,0263	0,0338	0,0480	0,0360	-57,5%
	ХК Металлоинвест	0,0639	0,0802	0,0717	0,0719	-38,2%	0,0562	0,0725	0,0632	0,0639	-9,1%
	Мечел	0,0210	0,0259	0,0213	0,0227	-79,7%	0,0080	0,0102	0,0080	0,0087	-87,1%
	Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК)	0,0407	0,0421	0,0548	0,0459	-60,7%	0,0337	0,0359	0,0474	0,0390	-45,4%
	ГМК "Норильский никель"	0,1293	0,1638	0,0967	0,1299	25,0%	0,1089	0,1419	0,0697	0,1068	76,3%
	ПАО "КОКС"	0,0274	0,0340	0,0304	0,0306	-73,5%	0,0152	0,0218	0,0185	0,0185	-75,3%
	МКПАО "Объединенная компания "РУСАЛ"	0,0099	0,0198	0,0327	0,0208	-90,4%	0,0050	0,0167	0,0297	0,0171	-91,9%



Отрасль	Группа	Налоговая нагрузка на выручку					Налоговая нагрузка по налогу на прибыль организаций на выручку				
		2020	2019	2018	Среднее	Отклонение от среднеотраслевого 2020	2020	2019	2018	Среднее	Отклонение от среднеотраслевого 2020
	Северсталь	0,0394	0,0571	0,0582	0,0516	-61,9%	0,0354	0,0503	0,0501	0,0453	-42,7%
	Сибирская угольная энергетическая компания (СУЭК)	0,0189	0,0343	0,0432	0,0321	-31,8%	0,0079	0,0191	0,0293	0,0188	-33,4%
	Кузбасская топливная компания (КТК)	0,0113	0,0140	0,0374	0,0209	-89,1%	0,0009	0,0012	0,0260	0,0093	-98,6%
	Корпорация ВСМПО-АВИСМА	0,0427	0,0651	0,0575	0,0551	-58,7%	0,0383	0,0610	0,0519	0,0504	-38,1%
	РУСОЛОВО	0,0068	0,0017	0,0014	0,0033	-93,4%	0,0000	0,0000	0,0010	0,0003	-100,0%
	Селигдар	0,0404	0,0389	0,0426	0,0406	-61,0%	0,0062	0,0025	0,0017	0,0034	-90,0%
Горная добыча. Драг. металлы и алмазы	Полиметалл	0,1494	0,1013	0,1105	0,1204	44,4%	0,0946	0,0451	0,0574	0,0657	53,2%
	Петропавловск (Petropavlovsk PLC)	0,0915	0,0718	0,0523	0,0719	-11,6%	0,0492	0,0400	0,0397	0,0430	-20,3%
	Полюс	0,1368	0,1447	0,1057	0,1291	32,1%	0,0851	0,0912	0,0438	0,0733	37,8%
	Алроса	0,1328	0,1941	0,1844	0,1704	42,3%	0,0501	0,0786	0,0963	0,0750	17,3%
Девелопмент	Группа ЛСР	0,0382	0,0559	0,0315	0,0419	35,2%	0,0328	0,0512	0,0284	0,0375	79,1%
	ПИК-специализированный застройщик	0,0254	0,0322	0,0258	0,0278	-10,0%	0,0234	0,0305	0,0239	0,0259	27,7%
	Группа компаний Пионер	0,0562	0,0191	0,0291	0,0348	99,1%	0,0537	0,0160	0,0248	0,0315	193,0%
	Лидер-Инвест	0,0426	0,0612	0,0793	0,0610	50,8%	0,0271	0,0349	0,0568	0,0396	48,0%
	Сэтл Групп	0,0380	0,0291	0,0352	0,0341	34,7%	0,0371	0,0275	0,0333	0,0326	102,4%
	Мостотрест	0,0063	0,0055	0,0029	0,0049	-77,6%	0,0037	0,0034	0,0007	0,0026	-79,6%
	Эталон	0,0572	0,0522	0,0410	0,0501	102,6%	0,0507	0,0402	0,0319	0,0410	176,9%
Машиностр оение	СОЛЛЕРС	0,0051	0,0087	0,0067	0,0068	-72,3%	0,0024	0,0050	0,0010	0,0028	-83,7%
	ОАК	0,0078	0,0065	0,0129	0,0091	-57,4%	0,0039	0,0004	0,0065	0,0036	-74,0%
	ОДК	0,0466	0,0225	0,0388	0,0360	153,2%	0,0415	0,0165	0,0325	0,0302	179,1%

Отрасль	Группа	Налоговая нагрузка на выручку					Налоговая нагрузка по налогу на прибыль организаций на выручку				
		2020	2019	2018	Среднее	Отклонение от среднеотраслевого 2020	2020	2019	2018	Среднее	Отклонение от среднеотраслевого 2020
	РКК Энергия	0,0008	0,0015	0,0234	0,0086	-95,7%	0,0007	0,0014	0,0229	0,0083	-95,4%
	Группа ГМС	0,0229	0,0156	0,0250	0,0211	-6,5%	0,0184	0,0114	0,0204	0,0167	-13,3%
	Вертолеты России	0,0493	0,0295	0,0505	0,0431	167,9%	0,0410	0,0219	0,0437	0,0355	175,4%
	ИРКУТ	0,0050	0,0028	0,0135	0,0071	-72,8%	0,0005	0,0001	0,0020	0,0009	-96,8%
Нефть и газ	Сургутнефтегаз	0,5509	0,4660	0,5549	0,5239	11,9%	0,1305	0,0111	0,1026	0,0814	204,3%
	Башнефть	0,2949	0,2710	0,2920	0,2860	-40,1%	0,0044	0,0264	0,0335	0,0214	-89,7%
	ННК-Варьеганнефтегаз	0,6076	0,6732	0,5900	0,6236	23,3%	0,0012	0,0160	0,0000	0,0057	-97,2%
	ННК	0,2063	0,0949	0,0925	0,1312	-58,1%	0,0101	0,0151	0,0068	0,0107	-76,5%
	Газпром	0,2075	0,2150	0,2160	0,2128	-57,9%	0,0120	0,0310	0,0338	0,0256	-72,1%
	НОВАТЭК	0,1496	0,1852	0,1242	0,1530	-69,6%	0,0731	0,1134	0,0536	0,0800	70,4%
	Роснефть	0,3861	0,3285	0,3491	0,3546	-21,6%	0,0177	0,0212	0,0212	0,0201	-58,7%
	Славнефть	0,4307	0,5579	0,5527	0,5138	-12,6%	0,0115	0,0140	0,0197	0,0151	-73,2%
	СН-МНГ	0,3918	0,5294	0,5274	0,4829	-20,5%	0,0000	0,0054	0,0122	0,0059	-100,0%
Татнефть	0,3072	0,3918	0,3857	0,3615	-37,6%	0,0497	0,0618	0,0637	0,0584	15,9%	
Ритейл	М.ВИДЕО	0,0118	0,0053	0,0155	0,0109	-10,9%	0,0100	0,0046	0,0125	0,0090	50,7%
	Лента	0,0108	0,0120	0,0065	0,0098	-18,4%	0,0075	0,0082	0,0028	0,0062	13,6%
	Магнит	0,0107	0,0048	0,0074	0,0076	-19,1%	0,0088	0,0024	0,0043	0,0052	33,0%
	Аптечная сеть 36,6	0,0037	0,0051	0,0026	0,0038	-71,8%	0,0036	0,0040	0,0019	0,0032	-45,9%
	ОР ГРУПП	0,0119	0,0344	0,0434	0,0299	-10,3%	0,0104	0,0332	0,0414	0,0284	56,9%
	Окей	0,0041	0,0026	0,0042	0,0036	-69,1%	0,0024	0,0010	0,0017	0,0017	-64,3%
	Детский мир	0,0129	0,0148	0,0136	0,0138	-2,9%	0,0120	0,0153	0,0123	0,0132	80,9%

Отрасль	Группа	Налоговая нагрузка на выручку					Налоговая нагрузка по налогу на прибыль организаций на выручку				
		2020	2019	2018	Среднее	Отклонение от среднеотраслевого 2020	2020	2019	2018	Среднее	Отклонение от среднеотраслевого 2020
Транспорт	Авиакомпания Ютэйр	0,0077	0,0036	0,0027	0,0047	-173,4%	0,0000	0,0011	-0,0017	-0,0002	-100,0%
	Российские железные дороги (РЖД)	0,0280	0,0368	0,0453	0,0367	-2,9%	0,0032	0,0175	0,0161	0,0123	-68,5%
	Совкомфлот	0,0246	0,0244	0,0227	0,0239	130,6%	0,0207	0,0166	0,0121	0,0164	-11,7%
	ГЛОБАЛТРАК МЕНЕДЖМЕНТ	0,0058	0,0107	0,0173	0,0113	-80,0%	0,0016	0,0063	0,0102	0,0061	-84,0%
	ТРАНСКОНТЕЙНЕР	0,0405	0,0392	0,0420	0,0406	40,3%	0,0338	0,0348	0,0326	0,0337	228,9%
	Первый контейнерный терминал (ПКТ)	0,0519	0,0492	0,0607	0,0539	55,8%	0,0500	0,0472	0,0487	0,0486	115,4%
	Новороссийский морской торговый порт (НМТП)	0,1862	0,1022	0,0753	0,1213	458,9%	0,1785	0,0974	0,0672	0,1143	669,8%
	Дальневосточное морское пароходство (ДВМП)	0,0375	0,0417	0,0463	0,0419	12,7%	0,0362	0,0404	0,0429	0,0399	56,1%
	Глобалтранс	0,0480	0,0608	0,0712	0,0600	66,5%	0,0477	0,0609	0,0634	0,0573	363,3%
Транснефть	0,0860	0,0784	0,0874	0,0839	198,0%	0,0455	0,0437	0,0498	0,0463	342,0%	
Химия и нефтехимия	Еврохим	0,0211	0,0314	0,0349	0,0291	66,7%	0,0169	0,0270	0,0300	0,0246	-14,1%
	Сибур Холдинг	0,0294	0,0616	0,0576	0,0495	-62,0%	0,0236	0,0559	0,0506	0,0433	360,3%
	ФосАгро	0,0428	0,0476	0,0507	0,0471	238,9%	0,0317	0,0392	0,0364	0,0358	61,4%
	Нижнекамскнефтехим	0,0118	0,0392	0,0395	0,0302	-6,7%	0,0027	0,0304	0,0313	0,0215	-86,1%
	КуйбышевАзот	0,0127	0,0177	0,0313	0,0205	0,3%	0,0085	0,0145	0,0278	0,0170	-56,5%
	Акрон	0,0218	0,0464	0,0438	0,0373	72,3%	0,0145	0,0393	0,0379	0,0306	-25,9%
	Химпром	0,0245	0,0260	0,0247	0,0251	93,7%	0,0184	0,0204	0,0196	0,0195	-6,0%
	Нижнекамскшина	0,0212	0,0112	0,0110	0,0145	67,8%	0,0083	0,0027	0,0052	0,0054	-57,7%
	Казаньоргсинтез	0,0464	0,0434	0,0759	0,0552	267,1%	0,0373	0,0358	0,0667	0,0466	90,2%
Славнефть-ЯНОС	0,0431	0,0830	0,0762	0,0674	-44,2%	0,0323	0,0735	0,0602	0,0553	531,1%	
Энер	Фортум (Fortum)	0,0691	0,0616	0,0637	0,0648	180,9%	0,0526	0,0461	0,0358	0,0448	272,5%

Отрасль	Группа	Налоговая нагрузка на выручку					Налоговая нагрузка по налогу на прибыль организаций на выручку				
		2020	2019	2018	Среднее	Отклонение от среднеотраслевого 2020	2020	2019	2018	Среднее	Отклонение от среднеотраслевого 2020
	Квадра	0,0156	0,0168	0,0256	0,0194	-36,5%	0,0026	0,0048	0,0085	0,0053	-81,8%
	Юнипро (Uniper)	0,0658	0,0767	0,0711	0,0712	167,6%	0,0517	0,0615	0,0497	0,0543	265,9%
	ИНТЕР РАОЕЭС	0,0237	0,0244	0,0220	0,0234	-3,5%	0,0214	0,0220	0,0184	0,0206	51,4%
	Мосэнерго	0,0328	0,0348	0,0399	0,0358	33,4%	0,0238	0,0295	0,0285	0,0273	68,8%
	РусГидро	0,0719	0,0734	0,0727	0,0727	192,1%	0,0372	0,0403	0,0386	0,0387	163,8%
	Энел Россия	0,0308	0,0317	0,0312	0,0312	25,1%	0,0219	0,0230	0,0135	0,0195	55,2%
	ТГК-1	0,0410	0,0430	0,0456	0,0432	66,8%	0,0217	0,0267	0,0238	0,0241	54,0%
	ОГК-2	0,0592	0,0480	0,0391	0,0488	140,5%	0,0389	0,0258	0,0094	0,0247	175,4%
	МГК ТГК-2	0,0182	0,0196	0,0232	0,0203	-26,0%	0,0100	0,0112	0,0102	0,0105	-28,8%
	ИркутскЭНЕРГО	0,0524	0,0563	0,0575	0,0554	113,0%	0,0389	0,0427	0,0405	0,0407	175,5%
	ТГК-14	0,0295	0,0281	0,0231	0,0269	19,8%	0,0118	0,0118	0,0065	0,0100	-16,2%
	Курганская ГК (КГК)	0,0176	0,0140	0,0074	0,0130	-28,3%	0,0108	0,0048	0,0035	0,0064	-23,6%
	Магаданэнерго	0,0378	0,0496	0,0440	0,0438	53,9%	0,0209	0,0303	0,0205	0,0239	48,1%
	Якутскэнерго	0,0366	0,0362	0,0357	0,0362	48,7%	0,0015	0,0019	0,0066	0,0033	-89,6%
Сахалинэнерго	0,0262	0,0476	0,0527	0,0421	6,4%	0,0144	0,0342	0,0388	0,0291	1,7%	
Энергетика. Электросети и энергосбыт	Россети	0,0464	0,0494	0,0579	0,0512	88,8%	0,0194	0,0231	0,0268	0,0231	37,2%
	Системный оператор Единой энергетической системы Москва (СО ЕЭС)	0,0304	0,0304	0,0256	0,0288	23,7%	0,0200	0,0163	0,0131	0,0165	41,6%
	ФСК ЕЭС	0,0856	0,0827	0,1038	0,0907	247,9%	0,0282	0,0289	0,0458	0,0343	99,6%

Отрасль	Группа	Налоговая нагрузка на выручку					Налоговая нагрузка по налогу на прибыль организаций на выручку				
		2020	2019	2018	Среднее	Отклонение от среднеотраслевого 2020	2020	2019	2018	Среднее	Отклонение от среднеотраслевого 2020
	Дальневосточная энергетическая компания (ДЭК)	0,0161	0,0189	0,0226	0,0192	-34,5%	0,0096	0,0117	0,0081	0,0098	-31,9%
	Пермэнергосбыт	0,0068	0,0082	0,0078	0,0076	-72,3%	0,0066	0,0079	0,0076	0,0074	-53,2%
	ГК ТНС энерго	0,0044	0,0033	0,0049	0,0042	-82,3%	0,0036	0,0027	0,0042	0,0035	-74,5%
	МОЭК	0,0214	0,0230	0,0189	0,0211	-12,9%	0,0062	0,0065	0,0060	0,0062	-56,1%
	Т Плюс	0,0246	0,0203	0,0171	0,0206	-0,1%	0,0157	0,0114	0,0064	0,0112	11,3%

## Приложение 6

Таблица 48 - Рассчитанные показатели средней эффективной ставки по налогу на прибыль организации в соответствии с подходов МСФО 12

№ п/п	Группа	Средняя эффективная ставка налога на прибыль организаций	
		2020	2019
1.	Русагро	0,11%	7,04%
2.	Абрау-Дюрсо	16,45%	21,72%
3.	Группа Черкизово	-1,91%	0,69%
4.	Белуга Групп	21,65%	25,67%
5.	Русская Аквакультура	1,15%	0,81%
6.	Русгрэйн	0,52%	-2,02%
7.	Челябинский трубопрокатный завод (ЧТПЗ)	25,87%	26,85%
8.	Трубная металлургическая компания (ТМК)	19,95%	34,53%
9.	Магнитогорский металлургический комбинат (ММК)	23,68%	21,78%
10.	ХК Металлоинвест	22,52%	21,98%
11.	Мечел	-6,12%	65,08%
12.	Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК)	21,44%	25,19%
13.	ГМК "Норильский никель"	21,32%	20,65%
14.	ПАО "КОКС"	-34,53%	24,94%
15.	МКПАО "Объединенная компания "РУСАЛ"	-6,01%	8,92%
16.	Северсталь	22,38%	20,83%
17.	Сибирская угольная энергетическая компания (СУЭК)	21,46%	16,31%
18.	Кузбасская топливная компания (КТК)	18,29%	18,49%
19.	Корпорация ВСМПО-АВИСМА	2,22%	22,91%
20.	РУСОЛОВО	-5,51%	-11,97%
21.	Селигдар	100,20%	13,15%
22.	Полиметалл	22,72%	21,29%
23.	Петропавловск (Petropavlovsk PLC)	279,80%	51,47%
24.	Полюс	20,20%	18,29%
25.	Алроса	26,54%	22,99%
26.	Группа ЛСР	24,04%	30,86%
27.	ПИК-специализированный застройщик	17,84%	23,84%
28.	Группа компаний Пионер	22,23%	23,67%
29.	Лидер-Инвест	30,03%	87,13%
30.	Сэтл Групп	21,21%	23,67%
31.	Мостотрест	-78,00%	74,02%
32.	Эталон	56,88%	89,50%
33.	СОЛЛЕРС	27,20%	-91,89%
34.	ОАК	22,38%	20,83%
35.	ОДК	40,07%	13,01%
36.	РКК Энергия	9,80%	7,05%
37.	Группа ГМС	-142,60%	66,10%
38.	Вертолеты России	22,65%	16,47%
39.	ИРКУТ	3,82%	-1,89%
40.	Сургутнефтегаз	16,46%	20,11%
41.	Башнефть	5,15%	21,54%
42.	ННК-Варьеганнефтегаз	30,87%	14,97%
43.	ННК	4,31%	96,75%
44.	Газпром	-21,68%	21,98%
45.	НОВАТЭК	18,80%	16,70%
46.	Роснефть	-11,73%	19,32%
47.	Славнефть	-28,65%	25,90%
48.	СН-МНГ	19,37%	20,79%
49.	Татнефть	25,15%	23,59%
50.	М.ВИДЕО	20,40%	24,85%
51.	Лента	18,29%	-8,59%

№ п/п	Группа	Средняя эффективная ставка налога на прибыль организаций	
		2020	2019
52.	Магнит	22,74%	23,97%
53.	Аптечная сеть 36,6	-54,28%	-2,62%
54.	ОР ГРУПП	25,27%	20,55%
55.	Окей	3,92%	25,55%
56.	Детский мир	16,24%	17,21%
57.	Авиакомпания Ютэйр	14,75%	309,16%
58.	Российские железные дороги (РЖД)	10,63%	19,49%
59.	Совкомфлот	9,68%	11,40%
60.	ГЛОБАЛТРАК МЕНЕДЖМЕНТ	31,26%	34,01%
61.	ТРАНСКОНТЕЙНЕР	21,95%	23,68%
62.	Первый контейнерный терминал (ПКТ)	16,07%	17,19%
63.	Новороссийский морской торговый порт (НМТП)	63,02%	11,30%
64.	Дальневосточное морское пароходство (ДВМП)	15,36%	348,92%
65.	Глобалтранс	-142,60%	66,10%
66.	Транснефть	25,91%	19,56%
67.	Еврохим	12,19%	19,67%
68.	Сибур Холдинг	14,53%	19,78%
69.	ФосАгро	36,55%	19,25%
70.	Нижнекамскнефтехим	17,28%	21,82%
71.	КуйбышевАзот	34,39%	22,58%
72.	Акрон	29,09%	19,96%
73.	Химпром	24,44%	27,68%
74.	Нижнекамскшина	19,39%	42,93%
75.	Казаньоргсинтез	21,21%	21,09%
76.	Славнефть-ЯНОС	22,08%	24,22%
77.	Фортум (Fortum)	21,41%	20,94%
78.	Квадра	86,12%	25,73%
79.	Юнипро (Uniper)	19,25%	18,22%
80.	ИНТЕР РАОЕЭС	21,55%	21,05%
81.	Мосэнерго	20,89%	9,54%
82.	РусГидро	29,18%	91,82%
83.	Энел Россия	20,72%	20,53%
84.	ТГК-1	19,36%	22,72%
85.	ОГК-2	22,71%	20,12%
86.	МГК ТГК-2	56,39%	24,02%
87.	ИркутскЭНЕРГО	65,08%	27,46%
88.	ТГК-14	32,98%	32,80%
89.	Курганская ГК (КГК)	27,35%	71,25%
90.	Магаданэнерго	25,48%	6,71%
91.	Якутскэнерго	27,25%	51,89%
92.	Сахалинэнерго	-36,28%	19,12%
93.	Россети	27,20%	25,71%
94.	Системный оператор Единой энергетической системы Москва (СО ЕЭС)	26,75%	58,02%
95.	ФСК ЕЭС	21,59%	21,02%
96.	Дальневосточная энергетическая компания (ДЭК)	3,70%	3,68%
97.	Пермэнерго	29,82%	23,98%
98.	ГК ТНС энерго	10,57%	44,48%
99.	МОЭК	7,46%	12,56%
100.	Т Плюс	13,48%	29,90%

Таблица 49 - Расчет влияния внутригрупповых убытков на налог на прибыль участников КГН Группы «Северсталь»

ИНН	Наименование	2019					2020				
		Прибыль (убыток) до налогообложения	Текущий налог на прибыль	Перераспределение налога на прибыль внутри КГН	ТНП с учетом перераспределенного НП	Отн. изм.	Прибыль (убыток) до налогообложения	Текущий налог на прибыль	Перераспределение налога на прибыль внутри КГН	ТНП с учетом перераспределенного НП	Отн. изм.
3528000597	ПАО «СЕВЕРСТАЛЬ»	119 712 627	-11 774 711	323 022	-11 451 689	97,3 %	122 418 151	-5 433 380	-478 486	-5 911 866	108,8 %
3528015184	АО «СЕВЕРСТАЛЬ ДИСТРИБУЦИЯ»	2 316 876	-473 468	36 947	-436 521	92,2 %	3 088 084	-588 191	53 732	-534 459	90,9 %
7817031418	АО «Ижорский Трубный Завод»	958 017	-167 325	-2 175	-169 500	101,3 %	-1852205	0	-121 554	-121 554	
7713505053	АО «Северсталь менеджмент»	330 288	-174 292	9 162	-165 130	94,7 %	2 210 823	-222582	15 061	-207 521	93,2 %
3524012143	АО «Северсталь стальные решения»	-20 945	0	0	0		155 149	0	0	0	
3528090760	ОАО «Северсталь-метиз»	4 025 150	-663 196	47 310	-615 886	92,9 %	5 533 827	-653 116	51 268	-601 848	92,2 %
3528118052	ООО «ЮниФенс»	-9 288	0	98	98		258 388	-19 679	2 388	-17 291	87,9 %
3524014020	ООО «Северсталь цифровые решения»	31 765	-38 007	1 979	-36 028	94,8 %	29 865	-111 911	13 266	-98 645	88,1 %
3528165743	ООО «Северсталь-Вторчермет»	-119 268	-524	3 707	3 183	-607,4 %	-9585	0	-4 037	-4 037	
3528171465	ООО «Северсталь-проект»	142 720	-21 587	0	-21 587	100,0 %	222 342	-30 176	0	-30 176	100,0 %
7604162536	ООО «Северсталь-ЦЕС»	128 916	-24 048	1 607	-22 441	93,3 %	236 721	-37 124	3 679	-33 445	90,1 %
3528088464	ООО «Холдинговая горная компания»	33 480 313	-41 642	2 449	-39 193	94,1 %	75 808 423	-99 272	13 726	-85 546	86,2 %
1103019252	АО «Воруктауголь»	163 274	-697 884	-32 851	-730 735	104,7 %	-1 476 736	0	-86 123	-86 123	
1004013588	ООО «Корпанга»	8 604 824	0	74	74		-2 708 026	0	-431	-431	
1004001744	АО «Карельский Окамыш»	48 008 930	-9 764 351	666 946	-9 097 405	93,2 %	44 270 920	-9 392 448	711 104	-8 681 344	92,4 %
7713704066	ООО «УлугхемУголь»	4 874	0	0	0		3 839	0	0	0	
1004014479	ООО «ЦТА»	49 212	-9 428	0	-9 428	100,0 %	31 271	0	0	0	
108300030	АО «ОЛКОН»	10 910 138	-2 144 719	16 380	-2 128 339	99,2 %	11 647 468	-2 073 361	152 695	-1 920 666	92,6 %
805061619	АО «Нева-металл»	804 818	-153 216	0	-153 216	100,0 %	1 213 116	-242 334	0	-242 334	100,0 %
3528007105	АО «Северсталь-инфоком»	352 458	-70 917	4 864	-66 053	93,1 %	342 412	-7 640	-4 788	-12 428	162,7 %
6439067450	АО «МЗ БАЛАКОВО»	-928 194	0	0	0		1 152 665	-212 799	0	-212 799	100,0 %
	Итого	228 947 505	-26 219 315	1 079 519	-25 139 796	95,9 %	262 576 912	-19 124 013	321 500	-18 802 513	98,3 %



**Аналитическая карта  
«Понимание деятельности участников бизнес-объединения»**

№	Вопросы	Варианты ответов, указания по заполнению	Источник информации	Участник (организационно-правовая форма, наименование)	
1	<b>Основные сведения</b>				
	1. Налоговый статус РФ	Резидент / нерезидент	ЕГРЮЛ/ЕГРИП		
	2. ИНН	Указать ИНН или аналогичный идентификационный номер иностранной организации			
	3. КПП	Указать все КПП, в т.ч. всех обособленных подразделений			
	4. Юридический и фактический адреса ведения деятельности				
	5. Состав (ФИО и должности) членов исполнительных и контрольных органов организации				
	6. Основной вид деятельности	Для российских компаний - по ОКВЭД			
	7. Географический сегмент		КФО, управленческая отчетность, годовой отчет		
8. Направление деятельности (отраслевой сегмент)					
2	<b>Виды фактической деятельности</b>			<i>Выручка по виду деятельности</i>	<i>% выручки по виду деятельности</i>
	1.		Данные бухгалтерского учета		
	2.				
	3.				
	...				
ИТОГО фактически преобладающий вид деятельности	Определяется по наибольшему объему выручки				
3	<b>Структура капитала</b>			<b>100 %</b>	
	1. Доля государственного участия		ЕГРЮЛ/ЕГРИП		
	2. Доля участия иностранных организаций				
	3. Доля участия материнской компании группы				

№	Вопросы	Варианты ответов, указания по заполнению	Источник информации	Участник (организационно-правовая форма, наименование)	
				Отчетный период	Период, предшеств. отчетному
	3. Доля участия иных компаний группы				
	5. Прочее				
4	<b>Масштаб деятельности</b>				
	1. Выручка (без НДС)		ОФР		
	2. Среднесписочная численность		РСВ		
	3. Валюта баланса		ББ		
	4. Наличие обособленных подразделений	указать тип обособленного подразделения, местонахождение, функцию	ЕГРЮЛ		
5	<b>Информация о характере связей и роли участника в объединении</b>				-
	1. Тип связи	1) материнская компания; 2) промежуточная материнская компания (1); 3) дочерняя компания; 4) зависимая компания; 5) иная консолидируемая компания (2)	ЕГРЮЛ, КФО		
	2. Роль компании в группе	1) закупка ТМЦ; 2) производство; 2.1) добыча; 2.2) переработка; 2.3) осуществление НИОКТР; 3) сбыт; 3.1) сбыт в части экспортных операций; 3.2) сбыт на внутреннем рынке; 4) обслуживающие производства и хозяйства, выделенные на отдельный баланс (например, учетные центры, теплоснабжающие организации, охранные предприятия и т.д.); 5) владение и распоряжение интеллектуальной собственностью; 6) владение и распоряжение основными средствами; 7) владение и распоряжение финансовыми активами; 8) управляющая компания; 10) другое ( <i>раскрыть</i> ) (3)			
	3. Информация о совместной деятельности с не консолидируемыми компаниями				

№	Вопросы	Варианты ответов, указания по заполнению	Источник информации	Участник (организационно-правовая форма, наименование)	
	4. Наличие обособленных подразделений	Указать тип обособленного подразделения, функцию			
6	<b>Основные показатели налогообложения</b>			-	
	1. Система налогообложения				
	2. Применение ПБУ 18/02				
	3. Участие в КГН				
	4. Признание КИК				
7	<b>Уплачиваемые налоги и сборы</b>			<i>Плательщик (да/нет)</i>	<i>Применяемые ставки, льготы</i>
	1. НДС				
	2. Акцизы				
	3. Налог на прибыль организаций				
	...				
	Кредиторская задолженность по налогам и сборам				
8	<b>Сведения о мероприятиях налогового контроля</b>			-	
	1. Сведения о проводимых на текущий момент выездных налоговых проверках				
	2. Сведения об участии в налоговом мониторинге				
	3. Созданные резервы по налоговым спорам				
9	<b>Анализ событий или условий, которые могут вызвать значительные сомнения в способности организации непрерывно продолжать свою деятельность</b>			<i>Отчетный период</i>	<i>Период, предшеств. отчетному</i>
	1. Стоимость чистых активов				
	2. Чистый денежный поток по операционной деятельности				
	3. Тип финансовой устойчивости				
	4. Просроченная задолженность по выплате дивидендов				
	в т.ч. внутригрупповая				

№	Вопросы	Варианты ответов, указания по заполнению	Источник информации	Участник (организационно-правовая форма, наименование)	
	5. Просроченная кредиторская задолженность				
	в т.ч. внутригрупповая				
	6. Просроченная задолженность по кредитным договорам и договорам займа				
	в т.ч. внутригрупповая				
	Вывод о соблюдении принципа непрерывности деятельности	Соблюдается / не соблюдается			
10	<b>Проверки:</b>				
	Установление фактического вида деятельности	Сравнивается роль компании в группе и основной вид деятельности по ЕГРЮЛ/ЕГРИП, фиксируется фактический вид деятельности с привязкой к справочнику ОКВЭД (ред. 2), поскольку это важно для сравнения со среднеотраслевыми значениями			
	Отметка о приближении к лимитам применения специальных режимов налогообложения				

Примечания:

- (1) Промежуточная материнская компания одновременно выступает как материнская для ряда компаний и как дочерняя для компании более старшего порядка
- (2) Тип "иная консолидируемая компания" необходимо проставить для компаний, которые входят в группу не по признаку участия в капитале и не по признаку фактического контроля (МСФО 10), в т.ч. при формальной не связанности компаний, но при фактическом контроле их одни и тем же конечным бенефициаром (или их группой) данной компании и иных компаний группы
- (3) На практике компании часто являются комбинированными и выполняют несколько ролей. В карте указывается одна или несколько ролей, которые компания играет по отношению к другим участникам группы (например, закупает сырье для нужд других компаний, является держателем положительных РИД, которыми не пользуется сама, а предоставляет право пользования другим участникам группы за вознаграждение (роялти)). Таким образом, в случае, когда компания самостоятельно производит продукцию, выполняет работы или оказывает услуги, следует указать роль "производство", независимо от того, закупает ли она сырье самостоятельно или нет, осуществляет ли она сбыт продукции самостоятельно или нет.

**Определение состава обязательных платежей, включаемых в расчет налоговой нагрузки в рамках разрабатываемой комплексной методики**

***К вопросу об учете НДС, уплачиваемого при исполнении обязанности налогового агента, в составе налоговой нагрузки.***

В научной литературе представлены полярные взгляды относительно необходимости учета НДС при расчете налоговой нагрузки. С одной стороны, экономический субъект, выполняя обязанность налогового агента, уплачивает НДС из собственных средств, следовательно, как минимум один показатель налоговой нагрузки (коэффициент нагрузки на денежный поток) должен учитывать данный налог. С другой стороны, степень перелагаемости нагрузки по НДС на работника или работодателя зависит от соотношения спроса и предложения на рынке труда: нередко работодатель договаривается с работником об уровне чистой заработной платы, за вычетом НДС, как бы принимая нагрузку по данному налогу на себя. При этом не исключена и обратная ситуация.

По мнению диссертанта, НДС, уплачиваемый при исполнении обязанности налогового агента, не подлежит учету при расчете налоговой нагрузки. В обоснование данной позиции необходимо отметить следующее.

Во-первых, обязанность удерживать из доходов физических лиц и перечислять в бюджет НДС организации и ИП исполняют не только в части заработной платы работников, но и в части других доходов физических лиц, в том числе с выплат по договорам цессии, аренды имущества у физических лиц, подарков к праздникам и т.д. Включение в расчет всего НДС, таким образом, противоречит экономическому смыслу относительных показателей налоговой нагрузки, отражающих воздействие налоговой системы на налогоплательщика.

Во-вторых, даже включение в расчет налоговой нагрузки НДС, удерживаемого из начисленной заработной платы, противоречит логике ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности, согласно которой НДС в составе начисленной заработной платы учитывается в расходах на оплату труда (например: Дебет 20 Кредит 70 – начислена заработная плата основным производственным рабочим, и только затем: Дебет 70 Кредит 68 – удержан НДС). При этом одним из базовых требований, предъявляемых к бухгалтерскому учету, является приоритет содержания над формой.

Классификация затрат по экономическим элементам, применяемая в бухгалтерском (финансовом) и налоговом учете, также предполагает учет НДС в составе элемента «затраты на оплату труда» в то время, как налоговые расходы самого экономического субъекта учитываются в составе другого элемента – «прочих затрат». Соответствующая логика прослеживается и в концепции МСФО. Исследованные в п. 2.2-2.3 работы бизнес-объединения учитывают НДС в составе расходов на персонал (согласно примечаниям к КФО).

*Следовательно, отказ от учета НДС при расчете налоговой нагрузки совсем не означает, что влияние НДС исключается из рассмотрения в процессе комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности. Данные суммы налога анализируются в составе расходов на оплату труда, что полностью соответствует их экономическому смыслу, устоявшейся классификации затрат по экономическим элементам, а также логике ведения бухгалтерского и налогового учета, составления отчетности, в том числе по МСФО.*

#### ***К вопросу об учете страховых взносов в составе налоговой нагрузки.***

Вопрос о включении в расчет налоговой нагрузки страховых взносов также является дискуссионным. Аргументы «за» сводятся к тому, что по своему характеру страховые взносы близки к налогам, поскольку являются обязательными, индивидуально безвозмездными платежами. Аргументом «против» до недавнего времени могло быть то, что при наступлении страхового случая, например, временной нетрудоспособности, работодатель оплачивал период нетрудоспособности частично за счет средств ФСС, тем самым соблюдался собственно страховой характер платежа (компенсация расходов при наступлении страхового случая). К 2021 году в России завершился переход на прямые выплаты, зачетная система перестала действовать. Это означает, что та часть пособий, которая ранее оплачивалась работодателем, теперь выплачивается застрахованным лицам напрямую из ФСС, не вызывая дополнительного оттока средств у работодателей - плательщиков страховых взносов.

По мнению диссертанта, из представленных в научной и профессиональной среде, наиболее корректным является подход, предусматривающий отдельный расчет фискальной нагрузки по страховым взносам<sup>39</sup>. Нагрузка по страховым взносам должна анализироваться *отдельно* и в составе *совокупной фискальной нагрузки*, но при этом

---

<sup>39</sup> В том числе, это официальный подход ФНС России.

следует исключать влияние страховых взносов на собственно *налоговую* нагрузку. Такой подход объясняется следующими причинами.

1. Страховые взносы не в полной мере обладают признаками налога: они взимаются на обеспечение нужд застрахованных лиц, а не на обеспечение государственных (муниципальных) нужд, т.е. имеют целевой характер.

2. Налоговое законодательство разных стран по-разному рассматривает аналогичные по характеру платежи, базой для исчисления которых является заработная плата работников. Для обеспечения сопоставимости данных целесообразно рассчитывать отдельно фискальную нагрузку по страховым взносам.

3. Подход, при котором фискальная нагрузка по страховым взносам рассчитывается обособленно, также соответствует названной выше классификации затрат по экономическим элементам (отдельный элемент затрат – «отчисления на социальные нужды»).

***К вопросу об учете прочих обязательных платежей в бюджет в составе налоговой нагрузки.***

Единых подходов к учету прочих обязательных платежей при расчете налоговой нагрузки в настоящее время не сформировано. В консолидированной финансовой отчетности бизнес-объединений, рассматриваемых в п. 2.3 работы, мы также могли это наблюдать.

Так, для нефтегазовых холдингов свойственно учитывать экспортные пошлины в составе налоговых расходов (например, группа «Лукойл»), для автомобильного холдинга «Соллерс» - утилизационный сбор, для группы «Совкомфлот» - тоннажный сбор и т.д.

Эти и иные обязательные бюджетные платежи, обладающие признаками фискальных платежей, формируют дополнительную нагрузку на бизнес. При этом наблюдается отраслевая специфика таких платежей.

По мнению диссертанта, такие платежи могут учитываться при расчете налоговой нагрузки по прочим обязательным платежам, поскольку аналитическая ценность получаемой информации достаточно высока. На ее основе, с учетом также и налоговой нагрузки, может быть сделан вывод о том, насколько дорого обходится бизнесу ведение определенных видов деятельности и функционирование в определенных географических регионах. Тем не менее, данные платежи не должны искажать собственно налоговую нагрузку.

Таблица 50 – Система показателей комплексной методики анализа налоговой нагрузки

Уровни анализа	Показатели для анализа налоговой нагрузки
Уровень 1. Индивидуальный уровень налоговой нагрузки участников объединения	Сумма начисленных/уплаченных налогов, сборов, иных обязательных платежей
	Сумма начисленных/уплаченных пеней и штрафов по налогам, сборам, иным обязательным платежам
	Начисленные резервы по налоговым претензиям (оценочные обязательства)
	Интегральные относительные показатели налоговой нагрузки
	Частные относительные показатели налоговой нагрузки
	Оценочные индикаторы налоговой нагрузки
	Индикаторы ведения деятельности с высоким уровнем налогового риска
	Справочно: Показатели нагрузки по страховым взносам Показатели совокупной нагрузки по обязательным платежам
Уровень 2. Сегментный уровень налоговой нагрузки (многомерный анализ по направлениям деятельности, географическим регионам, иным признакам)	Сумма начисленных/уплаченных налогов, сборов, иных обязательных платежей
	Сумма начисленных/уплаченных пеней и штрафов по налогам, сборам, иным обязательным платежам
	Начисленные резервы по налоговым претензиям (оценочные обязательства)
	Интегральные относительные показатели налоговой нагрузки
	Частные относительные показатели налоговой нагрузки
	Справочно: Показатели нагрузки по страховым взносам Показатели совокупной нагрузки по обязательным платежам
	Уровень 3. Консолидированный уровень налоговой нагрузки по бизнес-объединению в целом
Сумма начисленных/уплаченных пеней и штрафов по налогам, сборам, иным обязательным платежам	
Начисленные резервы по налоговым претензиям (оценочные обязательства)	
Интегральные относительные показатели налоговой нагрузки	
Частные относительные показатели налоговой нагрузки	
Показатели для оценки системного эффекта на налоговую нагрузку по налогу на прибыль	
Справочно: Показатели нагрузки по страховым взносам Показатели совокупной нагрузки по обязательным платежам	



Таблица 51 – Показатели налоговой нагрузки, применяемые в рамках комплексной методики анализа налоговой нагрузки в бизнес-объединениях

Наименование показателей	Формула расчета / источник информации	Примечания	Уровни анализа*
<b>Группа 1. Абсолютные показатели налоговой нагрузки</b>			
Сумма начисленных / уплаченных налогов, сборов, иных обязательных платежей	Регистры бухгалтерского и налогового учета по видам налогов, сборов, иных обязательных платежей		Индивидуальный Сегментный Консолидированный
Сумма начисленных / уплаченных пеней и штрафов по налогам, сборам, иным обязательным платежам	Регистры бухгалтерского и налогового учета по видам налогов, сборов, иных обязательных платежей		Индивидуальный Сегментный Консолидированный
Начисленные резервы по налоговым претензиям (оценочные обязательства)	Регистры бухгалтерского и налогового учета по видам налогов, сборов, иных обязательных платежей		Индивидуальный Сегментный Консолидированный
<b>Группа 2. Интегральные относительные показатели налоговой нагрузки</b>			
Налоговая нагрузка на выручку	$НН_{ВР} = \frac{Н_{\text{косв.}} + Н_{\text{расх.}} + \text{ТНП}}{ВР} \times 100 \%$	Основной интегральный показатель, характеризующий долю доходов от основной деятельности, которая изымается на покрытие налоговых обязательств	Индивидуальный Сегментный Консолидированный
Налоговая нагрузка на совокупные доходы	$НН_{СД} = \frac{Н_{\text{косв.}} + Н_{\text{расх.}} + \text{ТНП}}{СД} \times 100 \%$	Вспомогательный интегральный показатель, характеризующий долю совокупных доходов, которая изымается на покрытие налоговых обязательств, и позволяющий понять причины высокой (в т.ч. > 100 %) налоговой нагрузки на выручку	Индивидуальный Сегментный Консолидированный
Коэффициент налоговой нагрузки на денежный поток от текущей деятельности	$НН_{ДП\text{ТД}} = \frac{Н_{\text{упл.}}}{ДП_{\text{ТД}}}$	Коэффициент показывает, достаточно ли экономическому субъекту поступлений от текущей деятельности для уплаты налогов и сборов. Порядок расчета коэффициента соответствует подходам МСФО <sup>40</sup>	Индивидуальный Сегментный Консолидированный

<sup>40</sup> Согласно п. 36 МСФО (IAS) 7 в то время как налоговые расходы можно легко соотнести с инвестиционной или финансовой деятельностью, выполнить аналогичное действие в отношении соответствующих потоков денежных средств по налогам часто оказывается практически невозможно, и такие потоки могут относиться к периоду,

Наименование показателей	Формула расчета / источник информации	Примечания	Уровни анализа*
Налоговая нагрузка на совокупные доходы (модифицированная методика ФНС России)	$\text{НН}_{\text{ФНС м.}} = \frac{\text{Н}_{\text{упл.}}}{\text{СД}} = \frac{\text{Н}_{\text{упл.}}}{\text{ДП}_{\text{ТД}} + \text{ДП}_{\text{ИД}}} \times \frac{\text{ДП}_{\text{ТД}} + \text{ДП}_{\text{ИД}}}{\text{СД}}$	В методике ФНС России числитель и знаменатель оказываются не сопоставимы (числитель сформирован кассовым методом, знаменатель – по методу начисления) <u>Факторная модель, предлагаемая диссертантом, увязывает сопоставимые величины и позволяет установить причины изменения налоговой нагрузки</u>	Индивидуальный Сегментный Консолидированный
<b>Интегральные показатели, рассчитываемые на этапе сравнительного анализа:</b>			
Взвешенная среднегрупповая (среднесеgmentная) налоговая нагрузка	<p><i>Взвешенный основной интегральный показатель:</i></p> $\overline{\text{НН}}_{\text{ВР}} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{НН}_{\text{ВР}i} \times \text{ВР}_i}{\sum_{i=1}^n \text{ВР}_i}$ <p><i>Для целей сравнения со среднеотраслевыми значениями, рассчитанными по методике ФНС России:</i></p> $\overline{\text{НН}}_{\text{ФНС}} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{НН}_{\text{ФНС}i} \times \text{СД}_i}{\sum_{i=1}^n \text{СД}_i}$	С позиции регулирования уровня налоговых рисков необходимо стремиться к поддержанию равенства показателей $\overline{\text{НН}}_{\text{ФНС}}$ и $\overline{\text{НН}}_{\text{гип.}}$	Сегментный Консолидированный
Гипотетическая среднегрупповая (среднесеgmentная) налоговая нагрузка	$\overline{\text{НН}}_{\text{гип.}} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Н}_{\text{гип.}i}}{\sum_{i=1}^n \text{СД}_i} \times 100 \%$ <p>где: <math>\text{Н}_{\text{гип.}i} = \text{Н}_{\text{ср.-отр.}i} \times \text{СД}_i</math></p>		Сегментный Консолидированный
<b>Группа 3. Частные показатели налоговой нагрузки</b>			
Удельный вес налоговых расходов в себестоимости продаж	$\frac{\text{Н}_{\text{расх.}}}{\text{С}} \times 100 \%$	Характеризуют структуру расходов участника объединения, сегмента или объединения в целом	Индивидуальный Сегментный Консолидированный
Удельный вес налоговых расходов в совокупных расходах	$\frac{\text{Н}_{\text{расх.}}}{\text{Р}} \times 100 \%$		
Удельный вес налоговой задолженности в	$\frac{\text{Н}_{\text{задолж.}}}{\text{КЗ}} \times 100 \%$	Характеризуют структуру активов и обязательств участника объединения,	

отличному от того, в котором произошло движение денежных средств по лежащей в их основе операции. Поэтому уплаченные налоги обычно классифицируются как движение денежных средств от операционной деятельности.

Наименование показателей	Формула расчета / источник информации	Примечания	Уровни анализа*
общем объеме кредиторской задолженности		сегмента или объединения в целом	
Доля налоговой задолженности в совокупных активах	$\frac{H_{\text{задолж.}}}{A}$		
Эффективная ставка налога на прибыль	$\frac{\text{ТНП}}{\text{ПрНО}} \times 100 \%$	Отражает реальную налоговую нагрузку на прибыль до налогообложения	
Соотношение темпов роста выручки и темпов роста налоговых расходов	$\frac{\text{ТР}_{\text{ВР}}}{\text{ТР}_{\text{НР}}}$ Целевое значение: > 1,0	Характеризует тенденции в изменении доходов и налоговых расходов участника объединения, сегмента или объединения в целом	
<b>Справочно: показатели нагрузки по прочим обязательным платежам</b>			
Сумма начисленных / уплаченных страховых взносов	Регистры бухгалтерского учета по видам страховых взносов	-	Индивидуальный Сегментный Консолидированный
Сумма начисленных / уплаченных фискальных платежей	Регистры бухгалтерского учета по видам налогов, сборов, страховых взносов, неналоговых фискальных платежей	-	Индивидуальный Сегментный Консолидированный
Нагрузка по страховым взносам на выручку	$\text{НСВ}_{\text{ВР}} = \frac{\text{СВ}}{\text{ВР}} \times 100 \%$	Основной интегральный показатель, характеризующий долю доходов от основной деятельности, которая изымается на покрытие обязательств по уплате страховых взносов	Индивидуальный Сегментный Консолидированный
Нагрузка по страховым взносам на совокупные доходы	$\text{НСВ}_{\text{СД}} = \frac{\text{СВ}}{\text{СД}} \times 100 \%$	Вспомогательный интегральный показатель, характеризующий долю совокупных доходов, которая изымается на покрытие обязательств по уплате страховых взносов	Индивидуальный Сегментный Консолидированный
Нагрузка по уплаченным страховым взносам на денежный поток от текущей деятельности	$\text{НСВ}_{\text{ДПТД}} = \frac{\text{СВ}_{\text{упл.}}}{\text{ДПТД}}$	Коэффициент показывает, достаточно ли экономическому субъекту поступлений от текущей деятельности для уплаты страховых взносов	Индивидуальный Сегментный Консолидированный
Совокупная фискальная нагрузка по обязательным платежам на выручку	$\text{СФН}_{\text{ВР}} = \frac{H_{\text{косв.}} + H_{\text{расх.}} + \text{ТНП} + \text{СВ} + \text{ОП}}{\text{ВР}} \times 100 \%$	Основной интегральный показатель, характеризующий долю доходов от основной деятельности, которая изымается на покрытие всех фискальных платежей	Индивидуальный Сегментный Консолидированный
Совокупная фискальная нагрузка по обязательным платежам на совокупные доходы	$\text{СФН}_{\text{СД}} = \frac{H_{\text{косв.}} + H_{\text{расх.}} + \text{ТНП} + \text{СВ} + \text{ОП}}{\text{СД}} \times 100 \%$	Вспомогательный интегральный показатель, характеризующий долю изъятия совокупных доходов на покрытие всех фискальных платежей	Индивидуальный Сегментный Консолидированный

Наименование показателей	Формула расчета / источник информации	Примечания	Уровни анализа*
Совокупная фискальная нагрузка по обязательным платежам на денежный поток от текущей деятельности	$СФН_{ДПТД} = \frac{Н_{упл.} + СВ_{упл.} + ОП_{упл.}}{ДП_{ТД}}$	Коэффициент показывает, достаточно ли экономическому субъекту поступлений от текущей деятельности для оплаты всех фискальных платежей	Индивидуальный Сегментный Консолидированный

Примечание.

\*Некоторые из представленных показателей налоговой нагрузки могут рассчитываться на разных уровнях анализа, при этом особенности расчета будут следующими: при использовании формулы на уровне сегмента (объединения) необходимо очистить показатели выручки, совокупных доходов и денежных потоков от внутригрупповых оборотов.

В таблице использованы обозначения:

$N_{\text{косв.}}$  – начисленные к уплате косвенные налоги (НДС, акцизы) по данным налоговой отчетности

$N_{\text{расх.}}$  - начисленные к уплате налоги, сборы, иные обязательные платежи, признаваемые в составе расходов, по данным налоговой отчетности

ТНП – текущий налог на прибыль организаций (иные начисленные к уплате аналогичные налоги на прибыль, доходы)

ВР – выручка от реализации товаров, работ, услуг

СД – совокупные доходы

$N_{\text{упл.}}$  – сумма уплаченных налогов, сборов, иных обязательных платежей

ДП<sub>ТД</sub> – денежный поток от текущей деятельности

ДПИ<sub>Д</sub> – денежный поток от инвестиционной деятельности

С – себестоимость продаж

Р – совокупные расходы

$N_{\text{задолж.}}$  – сумма налоговой задолженности

КЗ – кредиторская задолженность

А – совокупные активы

ПрНО – прибыль (убыток) до налогообложения

СВ и СВ<sub>упл.</sub> – начисленные к уплате или уплаченные страховые взносы

ОП и ОП<sub>упл.</sub> – начисленные к уплате или уплаченные прочие обязательные фискальные платежи

Таблица 52 – Система индикаторов для экспресс-анализа налоговой нагрузки в объединении бизнеса

Индикаторы и коэффициенты		Критическое значение*	Возможные варианты интерпретации индикаторов**	Хозяйственные (в т.ч. налоговые) риски, на которые указывают показатели (один или в совокупности)	
Оценочные индикаторы налоговой нагрузки	Основные индикаторы	НН <sub>вр</sub> ≥ 100 % (налоговая нагрузка на выручку)	100 % и выше, или доходы равны 0	Значения налоговой нагрузки больше 100 % не интерпретируются традиционным образом как доля изъятия доходов в бюджет, поскольку высока вероятность того, что показатель необъективно характеризует уровень налоговой нагрузки и воздействие налоговой системы на экономический субъект	При выявлении критических значений основных индикаторов необходимо рассчитать объясняющие и дополнительные индикаторы, определить причины и возможные хозяйственные риски
		НН <sub>сд</sub> ≥ 100 % (налоговая нагрузка на совокупные доходы)	100 % и выше, или доходы равны 0		
		НН <sub>дптд</sub> ≥ 100 % (коэффициент налоговой нагрузки на денежный поток от текущей деятельности)	100 % и выше, или денежный поток отсутствует		
	Объясняющие показатели	<b>1) Показатели, объясняющие причины высокой налоговой нагрузки***:</b>			
		Доля имущественных налогов в составе абсолютной налоговой нагрузки (по начислению)	80 % и выше	Участник представляет собой имущественный комплекс, хозяйственная деятельность практически или полностью отсутствует => Налоговую нагрузку по имущественным налогам испытывают не те участники, которые фактически используют и распоряжаются имуществом => Налоговая нагрузка участников, фактически использующих имущество, искусственно занижена	Риск неверного определения цен вследствие ошибочного суждения о рентабельности деятельности и налоговой нагрузке
		Доля имущественных налогов в составе абсолютной налоговой нагрузки (по оплате)	80 % и выше		
		Рентабельность активов (в части объектов налогообложения имущественными налогами)	< 0 %	Имущество не используется для целей извлечения прибыли (или используется неэффективно)	Формируется неоправданная налоговая нагрузка
		Коэффициент денежного покрытия выручки и совокупных доходов***	0-60 %	Низкое денежное покрытие доходов в совокупности в высокой долей внутригрупповой выручки и дебиторской задолженности характеризуют несбалансированные денежные потоки внутри объединения, которые приводят в том числе к высокой налоговой нагрузке на денежный поток от текущей деятельности	Риск возникновения кассовых разрывов
		Доля внутригрупповой выручки	50 % и более		
		Доля внутригрупповой дебиторской и кредиторской задолженности	50 % и более		

Индикаторы и коэффициенты		Критическое значение*	Возможные варианты интерпретации индикаторов**	Хозяйственные (в т.ч. налоговые) риски, на которые указывают показатели (один или в совокупности)
	Отношение суммы доначислений по налогам к абсолютной налоговой нагрузке текущего периода	50 % и более	Высокая налоговая нагрузка обусловлена, помимо иных причин, доначислениями налогов, сборов, иных обязательных платежей	Ведение деятельности с высоким уровнем налогового риска
	<b>2) Показатели, объясняющие способность участника длительное время выдерживать высокую налоговую нагрузку:</b>			
	Отношение денежных потоков от текущей и инвестиционной деятельности к денежному потоку от финансовой деятельности	< 1,0	Уплата существенной части налогов, сборов и иных обязательных платежей производится за счет заемных источников	Деятельности предприятия не сбалансирована
	Темпы прироста краткосрочных и долгосрочных заемных средств	> 1,0	1) Фактическую налоговую нагрузку несут участники, предоставляющие финансирование на постоянной основе на условиях, существенно отличающихся от рыночных 2) Имеет место вуалирование индивидуальной отчетности: предоставленные займы и проценты по ним не погашаются и, в сущности, являются безвозмездной передачей денег	Риск возникновения кассовых разрывов Риск существенного искажения показателей отчетности (ст. 15.11 КоАП РФ)
	Темпы прироста кредиторской задолженности	> 1,0		
	Доля заемных средств, своевременно возвращенных займодавцу	50 % и менее		
	Доля внутригрупповой задолженности по займам	50 % и более		
	Доля внутригрупповой кредиторской задолженности	50 % и более		
Дополнительные показатели	Чистые активы	< 0	Отрицательная величина чистых активов свидетельствует о недостаточности имущества для покрытия собственных обязательств, а также о нарушении принципа непрерывности деятельности (что должно учитываться при подготовке индивидуально финансовой отчетности)	Риск существенного искажения показателей отчетности (ст. 15.11 КоАП РФ)
	Финансовый результат по данным налогового учета за текущий год	чистый налоговый убыток	Полученный чистый налоговый убыток по налогу на прибыль никак не влияет на величину налоговой нагрузки	Деятельности предприятия не сбалансирована

Индикаторы и коэффициенты		Критическое значение*	Возможные варианты интерпретации индикаторов**	Хозяйственные (в т.ч. налоговые) риски, на которые указывают показатели (один или в совокупности)	
		Накопленный чистый налоговый убыток	> 0 (по модулю)		
Индикаторы ведения деятельности с высоким уровнем налогового риска	Основные индикаторы	НН <sub>ФНС</sub> / НН <sub>ср.-отр.</sub>	0,9 и ниже	Отрицательное отклонение налоговой нагрузки от среднеотраслевого значения является одним из критериев отбора налогоплательщиков для назначения выездной налоговой проверки	Риски налогового контроля
		НН среднегрупповая, взвешенная по совокупным доходам, по методике ФНС / НН гипотетическая среднегрупповая	0,9 и ниже	С позиции регулирования уровня налоговых рисков необходимо стремиться к поддержанию равенства показателей $\overline{НН_{ФНС}}$ и $\overline{НН_{гип.}}$ . <u>Если фактическое среднегрупповое значение существенно ниже гипотетического, это означает, что большая часть участников, или наиболее крупные из них по объему доходов, демонстрируют налоговую нагрузку существенно ниже среднеотраслевой, что повышает риски налоговых проверок у данных участников</u>	

Примечания.

\* С учетом профессионального суждения аналитика, и исходя из отраслевых особенностей бизнес-объединения, могут быть установлены другие критические значения индикаторов и коэффициентов.

\*\* Вспомогательные индикаторы интерпретируются только в совокупности с основными индикаторами

\*\*\* Некоторые индикаторы, объясняющие высокие значения налоговой нагрузки, одновременно могут свидетельствовать о ведении объединением деятельности с высоким уровнем налогового риска: 1) низкое денежное покрытие доходов может также являться признаком мероприятий по снижению налоговой нагрузки, если налогообложение доходов зависит от поступления оплаты (например, при УСН); 2) выделение участников-имущественных комплексов без ведения самостоятельной хозяйственной деятельности может производиться для целей сохранения права на применение специальных режимов налогообложения другими участниками объединения.

### Пример применения сводной оценки налоговой нагрузки в сравнительном анализе

Для апробации методики применения сводной оценки налоговой нагрузки используем информацию консолидированной финансовой отчетности двух горнодобывающих холдингов одинаковых масштабов деятельности – «Северсталь» и «Металлоинвест».

Показатель <sup>1</sup>	Северсталь	Металлоинвест
Налоговая нагрузка на выручку (НН), %	3,94	6,39
Накопленные непризнанные налоговые убытки, млн р.	20 403	13 221
Выручка от реализации, млн р.	495 646	462 420
Показатель качества управления структурой группы <sup>2</sup>	0,00823	0,00572

Примечания. 1. Используются данные результатов анализа, проведенного в п. 2.3 работы. 2. Для расчетов применена общая ставка налога на прибыль организаций, без учета льгот – 20%.

Оценим далее уровень налогового риска.

Критерии оценки уровня налогового риска	Низкий	Средний	Высокий	Северсталь	Металлоинвест
УО в части ТЦО	0 (не отражено)	1 (отражено, но не оценено в денежном выражении)	2 (отражено, оценено в денежном выражении)	0	1
УО в части КИК	0 (не отражено)	1 (отражено, но не оценено в денежном выражении)	2 (отражено, оценено в денежном выражении)	1	1
УО в части интерпретации налогового законодательства	0 (не отражено)	1 (отражено, но не оценено в денежном выражении)	2 (отражено, оценено в денежном выражении)	1	1
УО в части сделок с недобросовестными контрагентами	0 (не отражено)	1 (отражено, но не оценено в денежном выражении)	2 (отражено, оценено в денежном выражении)	0	0
Резервы по налоговым спорам	0 (не созданы)	1 (созданы однократно)	2 (созданы и корректируются в сторону увеличения на протяжении последних 3 лет)	1	0
Доначисления по налогам	0 (не отражено)	1 (однократно)	2 (повторяющиеся доначисления на протяжении последних 3 лет)	0	0
<b>ИТОГО НР</b>				<b>3</b>	<b>3</b>

Используем следующую модель для расчета сводной оценки:

$$НН(СО) = 0,4НН + 0,4НР + 0,2К \quad (18)$$



где:  $HN(CO)$  – сводная оценка налоговой нагрузки;  $HP$  – балльная оценка налогового риска;  $CЭФ$  – системный эффект.

Рассчитаем сводную оценку налоговой нагрузки для целей сравнительного анализа холдингов «Северсталь» и «Металлоинвест»:

$$\begin{aligned} HN(CO)_{\text{Северсталь}} &= 0,4HN + 0,4HP + 0,2K = 0,4 \times 0,0394 + 0,4 \times 3 + 0,2 \times 0,00823 \\ &= \mathbf{1,217406} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} HN(CO)_{\text{Металлоинвест}} &= 0,4HN + 0,4HP + 0,2K = 0,4 \times 0,0639 + 0,4 \times 3 + 0,2 \times 0,00572 \\ &= \mathbf{1,226704} \end{aligned}$$

По итогам расчета и сравнения сводных оценок можно сделать вывод о незначительном отклонении показателей двух холдингов. Тем не менее, холдинг «Северсталь» имеет небольшое конкурентное преимущество, поскольку при одинаковой оценке уровня налогового риска (3 балла и 3 балла), фактическое значение налоговой нагрузки оказывается в 2 раза ниже значения холдинга «Металлоинвест».

В то же время, негативное влияние на конкурентное преимущество холдинга «Северсталь» в части уровня налоговых расходов оказал фактор структуры объединения, обусловивший невозможность зачета чистых налоговых убытков против налогооблагаемых прибылей бизнес-объединения.

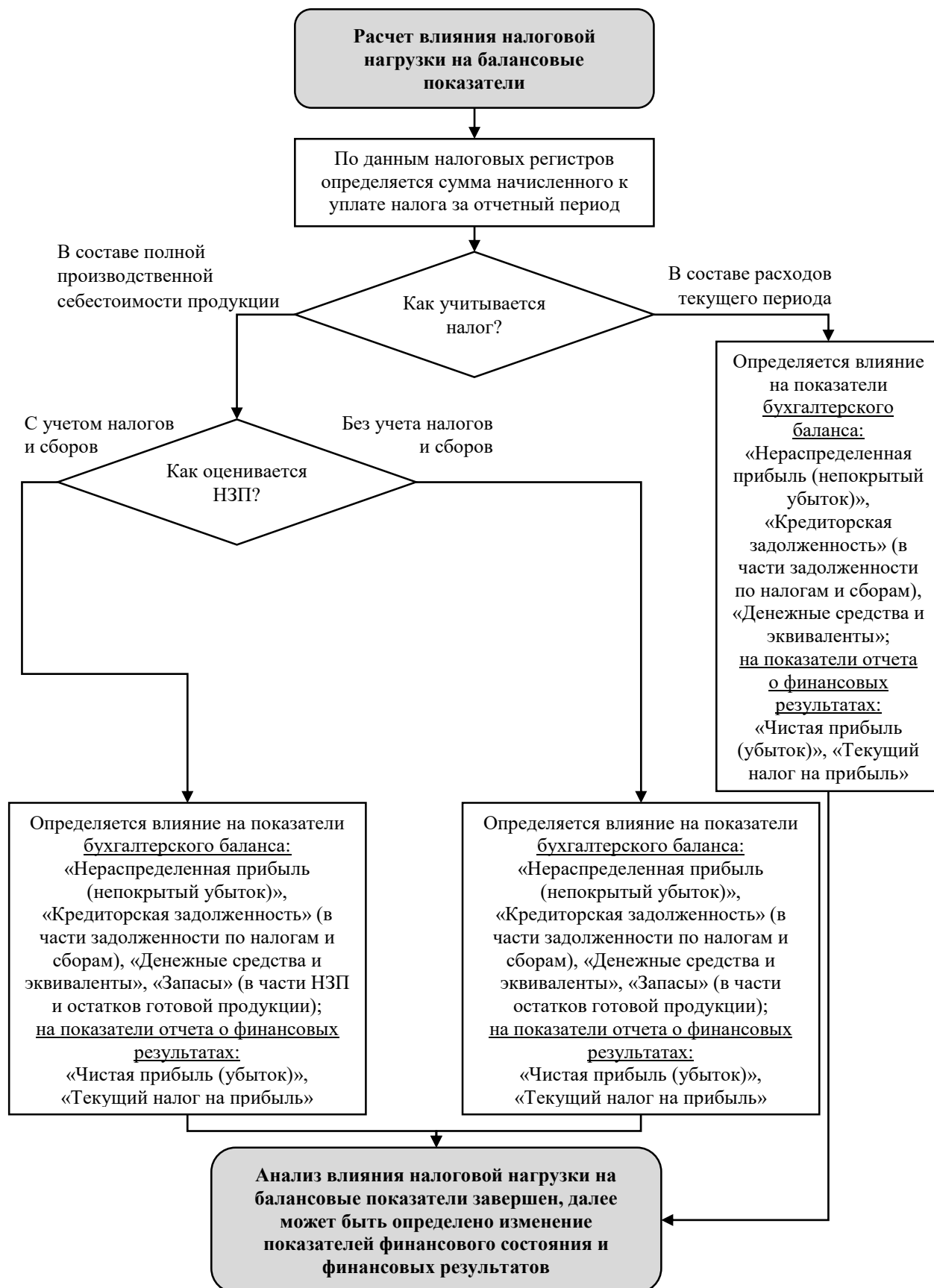


Рисунок 54 - Расчет влияния налоговой нагрузки на балансовые показатели