

К. М. Никитин, М. А. Авдиенкова, О. О. Захарова, Э. А. Гильманова

## Консолидированные группы налогоплательщиков: как нужно использовать мораторий

### Аннотация

В статье представлены основные результаты анализа и рекомендации по совершенствованию налогового законодательства в части консолидированных групп налогоплательщиков (КГН). Обозначены основные направления совершенствования действующего механизма и предложены конкретные меры по его преобразованию. В частности, пересмотрен подход к формированию периметра участников КГН: разработаны предложения по снижению входных порогов, а также по введению принципа обязательности включения в состав группы всех участников, удовлетворяющих установленным требованиям; даны рекомендации по совершенствованию формулы распределения.

### Ключевые слова:

консолидированная группа налогоплательщиков, налоговая консолидация, региональное распределение, формула распределения налоговой базы, факторы/ключи распределения

JEL: H25, H26, H30

С 2012 г. в российской налоговой системе фактически в пилотном режиме функционирует особый механизм налогообложения прибыли крупных холдингов — консолидированные группы налогоплательщиков (КГН). Корпоративные группы, сформировавшие КГН, рассчитывают налог с совокупного финансового результата группы (сумма прибылей и убытков компаний группы) и далее уплачивают региональную часть налога<sup>1</sup> в бюджеты субъектов РФ, исходя из наличия в соответствующих регионах имущества и персонала холдинга.

Последовавшее за формированием несколькими крупными холдингами КГН сокращение налоговой базы (за счет взаимного зачета прибылей и убытков участников групп), а также ее существенное перераспределение между субъектами РФ (в значительной степени отличное от прогнозированного, «от регионов — центров формирования прибыли к регионам добычи/производства») вызвало много обсуждений и поставило вопрос об эффективности механизма КГН<sup>2</sup>. Как результат, на 2015 г. был введен мораторий на создание новых КГН и на изменение состава уже сформированных с целью предоставления возможности финансовым и налоговым органам проанализировать последствия введения нового механизма и предложить варианты его совершенствования. В конце 2015 г., когда мораторий подходил к концу, был принят закон<sup>3</sup>, который внес некоторые несущественные поправки в главу Налогового кодекса РФ (НК РФ) о КГН и — sic! — продлил мораторий на следующие три года, предоставляя таким образом очередную отсрочку органам власти для доработки механизма КГН.

<sup>1</sup> Налог на прибыль по общему правилу платится в федеральный бюджет в размере 2 % от общей налоговой базы и в региональные бюджеты — в размере 13,5–18 % (ставка определяется субъектом РФ).

<sup>2</sup> Например, губернаторы трех регионов — Карелии, Якутии и Курской области — на встрече с Дмитрием Медведевым указали на недостатки работы КГН, в результате чего председатель правительства поручил Минэкономразвития и Минфину России проверить эффективность института КГН.

<sup>3</sup> Федеральный закон от 28.11.2015 № 325-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и статью 342.4 и 342.5 части второй Налогового кодекса Российской Федерации».

Несмотря на то что на первый взгляд принятое законодателем решение снимает вопросы КГН с повестки дня, на самом деле ситуация обратна: уже сейчас необходимо поднимать вопросы, касающиеся несовершенств — как реальных, так и надуманных — этого механизма. Трехлетний мораторий — отличная возможность для завершения уже начатого анализа эффективности КГН, выработки вариантов его совершенствования, а также тестирования нового порядка на сформированных КГН. Важно воспользоваться предоставленной возможностью и не допустить ситуации, при которой спустя три года единственным ответом на все возникающие в отношении механизма КГН вопросы вновь будет нейтральное решение о продлении моратория.

В настоящей статье авторами приведены предложения относительно того, какие изменения целесообразно внести для повышения эффективности механизма КГН с точки зрения полноценного выполнения им целевых функций (а) налоговой консолидации и (б) последующего регионального налогового распределения. Отметим, что публичная критика механизма КГН отдельными представителями региональных властей зачастую исходит из неявного отрицания первой из целевых функций (налоговой консолидации) и одновременно не учитывает доступные налогоплательщикам в рамках КГН механизмы неконтролируемого трансфертного ценообразования (ТЦО), позволяющие добиться налоговой консолидации менее очевидными способами, чем простое сальдирование финансовых результатов.

В связи с этим следует отметить, что вопросы обеспечения консенсуса относительно задач КГН среди разных групп заинтересованных лиц, равно как и вопросы эффективности российского законодательства о контроле за трансфертными ценами (включая анализ результатов применения соответствующих правил налогоплательщиками и налоговыми органами, а также целесообразности их применения в отношении внутрироссийских сделок), находятся за пределами представленного в настоящей статье анализа.

### НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Перед формулированием непосредственно предложений по совершенствованию механизма необходимо обозначить, на что в первую очередь должны быть направлены улучшения.

Во-первых, целесообразно устранить существующие возможности злоупотребления правом в рамках механизма КГН, а именно **ограничить возможности искусственно-го перемещения налоговой базы холдинга между субъектами РФ**, в том числе стимулируемое соответствующими регионами путем установления пониженной налоговой ставки или иными способами.

Отдельные элементы действующего механизма КГН позволяют корпоративным группам, оставаясь в рамках законодательного поля, в значительной степени самостоятельно определять, в каких регионах будет преимущественно происходить налогообложение прибыли холдинга. При этом к развитию бизнеса осуществляемые действия по управлению налоговой базой не имеют никакого отношения<sup>4</sup>: к таким элементам управления базой в первую очередь относится свободное определение состава участников КГН, а также некоторые особенности применения формулы распределения.

У субъектов РФ, в свою очередь, есть возможность устанавливать специальные пониженные ставки в отношении налоговой базы, подлежащей налогообложению в соответ-

---

<sup>4</sup> Ситуации, при которых холдинг увеличивает налоговую базу в регионе в результате расширения бизнеса — открытие новых компаний и обособленных подразделений, приобретение новых основных фондов, расширение штата, естественно, не относятся к понятию «злоупотребление правом» и не являются искусственным перемещением налоговой базы.

ствующем регионе, таким образом стимулируя компании к смещению налоговой базы группы в конкретный регион. В результате таких скоординированных действий региона и консолидированной группы происходит снижение налоговой нагрузки холдинга с одновременным повышением налоговых поступлений одного региона за счет снижения налоговых поступлений в бюджеты остальных субъектов РФ, в которых также представлен данный холдинг<sup>5</sup>. Уже в первый год существования механизм КГН дополнил классический набор иллюстраций известной в теории игр «дилеммы заключенного» (гонка вооружений и гонка бюджетов в автоспорте, решение о сотрудничестве гонщиков в велоспорте) новым сюжетом, в рамках которого действия отдельных субъектов Федерации приводят к падению доходов консолидированного бюджета субъектов при близком к нулю влиянии на решения налогоплательщиков о развитии бизнеса.

Во-вторых, целесообразна **доработка** с точки зрения экономической обоснованности **формулы распределения налоговой базы по регионам**, которая заимствована из норм законодательства, разработанных для компаний с обособленными подразделениями (для определения доли прибыли, подлежащей налогообложению по месту нахождения обособленных подразделений, — задачи, в отношении которой выбор в пользу простоты решения в ущерб его обоснованности представляется куда более оправданным), и которая к тому же является неявным отражением марксистских взглядов на вклад факторов производства в создание стоимости, что очевидно неадекватно реалиям второго десятилетия XXI века.

И, наконец, в-третьих, работа по совершенствованию механизма КГН должна быть направлена на **расширение зоны его действия**.

Сейчас формирование КГН доступно только для очень ограниченного круга компаний, и такой подход можно было считать условно оправданным в первые годы функционирования механизма, когда государственным органам власти требовалось отработать механизмы налогового контроля, оценить влияние на бюджетное распределение и, при необходимости, скорректировать отдельные нормы.

Однако в целом подобные ограничения противоречат базовым принципам налоговой системы, в связи с чем по истечении четырехлетнего пилотного периода логично ожидать расширения сферы применения КГН. Тем самым будет прекращено существование неанонсированного специального режима налогообложения для крупнейшего бизнеса, в рамках которого узкий круг вовремя сориентировавшихся (пока не закрылось окно возможностей) крупных холдингов имеет возможность получать выгоду в виде (1) снижения административной нагрузки и рисков за счет устранения контроля в области ТЦО<sup>6</sup> по сделкам между участниками КГН<sup>7</sup>, а также (2) снижения налоговой нагрузки холдинга за счет взаимозачета прибылей и убытков компаний группы, и который в то же время не предполагает никакой платы за вход — как, например, в случае с заключением соглашения о ценообразовании в рамках законодательства о ТЦО<sup>8</sup>.

---

<sup>5</sup> Здесь и далее: группа считается представленной в регионе, если он является местонахождением как минимум одной из компаний группы и/или в регионе находятся обособленные подразделения компаний группы.

<sup>6</sup> Здесь и далее: под контролем в области ТЦО, законодательством о ТЦО имеется в виду область налогового контроля, регулируемая разделом V.1 НК РФ.

<sup>7</sup> В соответствии с пп. 1 п. 4 ст. 105.14 НК РФ сделки между участниками одной консолидированной группы налогоплательщиков в общем случае не признаются контролируруемыми.

<sup>8</sup> В соответствии с нормами гл. 14.6 НК РФ крупнейшие налогоплательщики вправе обратиться в налоговые органы с заявлением о заключении соглашения о ценообразовании для целей налогообложения, которое в определенной степени снижает административную нагрузку, связанную с соблюдением требований законодательства о ТЦО. Государственная пошлина за рассмотрение такого заявления составляет на текущий момент 2 млн руб.

## ОСНОВНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

### Формирование периметра КГН по принципу «все или никто»

Наша основная рекомендация по совершенствованию концепции КГН — это введение условия **обязательного включения в состав группы всех компаний, удовлетворяющих требованиям и критериям, установленным НК РФ (далее — условие обязательности)**. При этом такое принудительное включение компаний в КГН не должно рассматриваться как требование, ограничивающее свободу выбора компаний, поскольку сам по себе режим консолидации является опциональным.

Предлагаемый подход призван устранить источник риска искусственного перемещения налоговой базы в рамках консолидированной группы налогоплательщиков путем включения в состав КГН компаний, расположенных в конкретных регионах (в т. ч. предлагающих налогоплательщикам пониженную региональную налоговую ставку) и невключения — других.

За несколько лет функционирования механизма КГН несколько субъектов РФ ввели в рамках своих территорий КГН-направленные пониженные налоговые ставки, то есть такие, обязательным условием применения которых является вхождение в состав КГН; причем число таких регионов увеличивается (табл. 1).

Таблица 1

**Регионы, установившие КГН-направленные пониженные налоговые ставки в 2012–2014 гг.**

Субъект РФ	Ставка, %	Введение льготы	Условия для применения ставки (помимо вхождения в КГН)
Ленинградская область	14	2012 г.	Деятельность в нефтегазовой отрасли (с определенными вариациями в зависимости от региона)
Ханты-Мансийский АО	14	2012 г.	
Ненецкий автономный округ	13,5	2014 г.	
Архангельская область	13,5	2014 г.	Деятельность в области добычи алмазов, оптовой торговли драгоценными камнями

Источник: законы субъектов Российской Федерации, устанавливающие пониженные налоговые ставки по налогу на прибыль организаций на 2012–2014 гг.

Предлагаемый подход к определению периметра консолидированной группы широко распространен и в зарубежной практике: условие обязательности, или, как он часто называется, принцип «все или никто» (*all-in or all-out*), применяется в таких странах, как Австралия, Япония, США, а также в Европейском союзе<sup>9</sup> [1]. Особенно значимо, что условие обязательности применяется в США<sup>10</sup> [2] и в Евросоюзе [3], поскольку это единственные юрисдикции, в которых после консолидации налоговой прибыли происходит ее распределение между участниками группы / регионами и, как следствие, по аналогии с Россией,

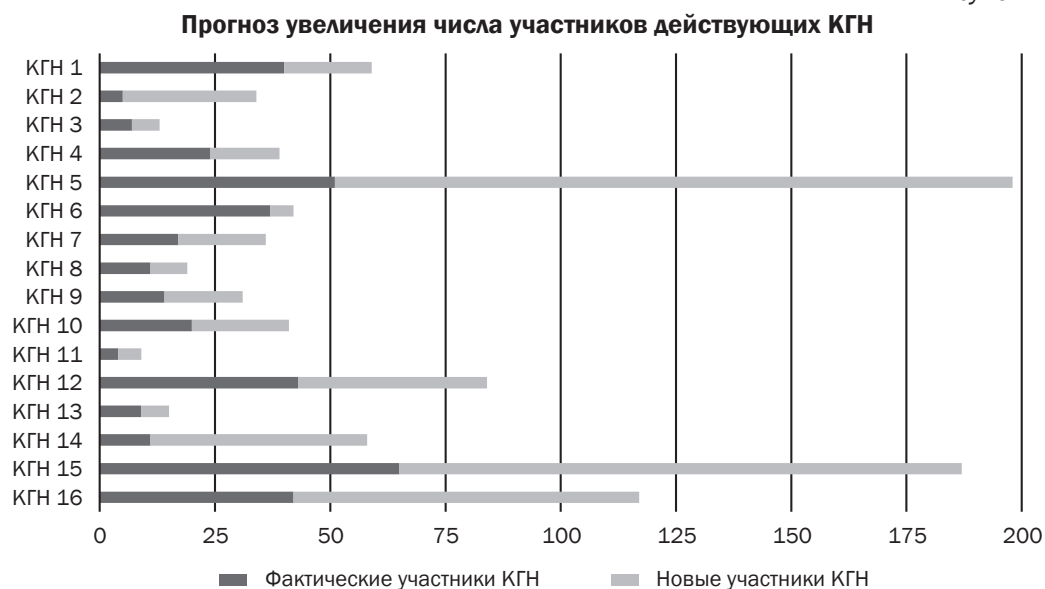
<sup>9</sup> На уровне Евросоюза в настоящее время отсутствует система налоговой консолидации. Здесь и далее при отсылках на опыт Евросоюза подразумевается законопроект о введении института общей консолидированной базы по корпоративному налогу на прибыль (*Common Consolidated Corporate Tax Base, CCCTB*). Несмотря на то что соответствующее законодательство на текущий момент не вступило в силу (в первую очередь по политическим причинам, поскольку каждая страна в рамках Союза отстаивает свои фискальные интересы), изучение концепции CCCTB в рамках анализа международного опыта является исключительно полезным, поскольку концепция представляет собой детально проработанный документ, сопровождаемый комментариями разработчиков; также в открытом доступе представлена экспертная оценка документа в его текущей и предшествующих версиях специалистами различных стран Европы.

<sup>10</sup> 26 U.S. Code § 1501.

существует проблема искусственного смещения налоговой базы в низконалоговые регионы<sup>11</sup>.

Несмотря на очевидный позитивный эффект — более справедливое и равномерное распределение налоговой базы группы по регионам, введение условия обязательности может оказаться слишком радикальной мерой, которая существенно усложнит налоговый учет и администрирование, поскольку произойдет существенное расширение КГН (рис. 1).

Рисунок 1



Источник: расчеты авторов на основании данных о компаниях холдингов из информационно-аналитической системы СПАРК и сайтов компаний.

В связи с этим представляется целесообразным предусмотреть **некоторые исключения из условия обязательности**, которые позволят достичь целей введения условия обязательности, но при этом не допустить существенного расширения групп и сопутствующих проблем.

Первое и наиболее значимое исключение заключается в применении порога существенности при формировании группы, например в варианте принципа Парето. Данный принцип обычно формулируется следующим образом: «20 % усилий дают 80 % результата, а остальные 80 % усилий — лишь 20 % результата». Это эмпирическое правило можно применить и к подходу к формированию КГН: в периметр группы в обязательном порядке следует включать наиболее крупные компании, на которые в совокупности по формуле распределения приходится значительная доля, например 80 %, факторов/ключей распределения (основные средства и персонал) всей группы. Включение остальных компаний в группу не является обязательным. В результате распределение прибыли оказывается максимально приближенным к тому, что было бы получено при действии условия полной

<sup>11</sup> Во многих европейских и иных странах, несмотря на существование механизма налоговой консолидации прибыли, дальнейшее распределение консолидированной базы между компаниями не происходит и, соответственно, проблемы налогового распределения по местным/региональным бюджетам отсутствуют. Причиной является либо федеральный уровень взимаемого налога, либо унитарная форма устройства рассматриваемого государства.

обязательности, и в то же время сложность учета и администрирования снижается из-за сокращения числа компаний в группе.

Например, по результатам проведенного авторами анализа\* одной из групп компаний, в рамках которой была сформирована КГН, было выявлено, что основная доля факторов, 80 %, приходится на организации, составляющие около 16 % от общего числа компаний группы.

\* Для анализа использовалась публичная информация об участии головной компании группы, осуществляющей деятельность в нефтегазовой отрасли, в капитале ее дочерних компаний и о стоимости основных средств и численности сотрудников компаний. Для анализа были взяты данные за период 2013–2015 гг. В периметр анализа было включено более 50 компаний, доля участия материнской компании в капитале которых составляет не менее 90 %.

Второе исключение из условия обязательности заключается в возможности не включать в состав КГН компании при отсутствии с ними существенных экономических связей. Такое предложение обусловлено тем, что в холдинги могут входить компании, с которыми присутствует связь только с инвестиционной точки зрения, в то время как реальные экономические связи отсутствуют.

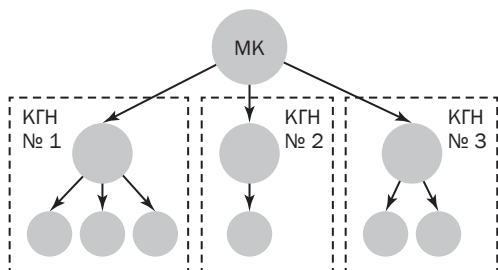
В рамках законодательства о ТЦО<sup>12</sup>, одновременно появившегося в российской налоговой системе и неразрывно связанного с законодательством по КГН, цены в сделках между российскими взаимозависимыми лицами, по общему правилу, подлежат налоговому контролю только в случае превышения совокупной суммой сделок порога в 1 млрд руб. в год. Использование аналогичного порога существенности и для целей КГН представляется более чем обоснованным. Так, если годовые обороты компании из максимального периметра КГН (полного перечня компаний, которые могут быть включены в группу) с каждым из участников КГН не превышают 1 млрд руб., включение такой компании в КГН следует сделать опциональным.

Третье исключение, также призванное учитывать специфику бизнеса, формирующего КГН, заключается в возможности формирования нескольких КГН в рамках одной группы.

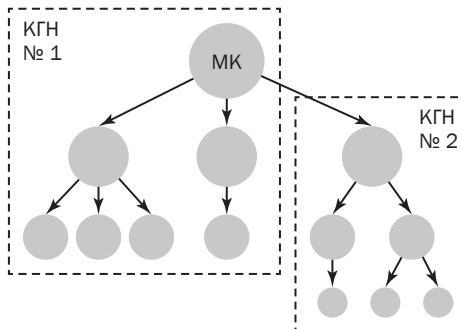
В рамках одной корпоративной группы могут существовать несколько групп компаний, которые ведут различный бизнес и в целом являются независимыми друг от друга с точки зрения ведения их деятельности и связаны только с точки зрения контроля. Объединение таких групп в одну КГН может быть для компаний нежелательным.

Принципиально могут быть две различные ситуации.

1. Наличие нескольких независимых групп, находящихся во владении одной холдинговой компании



2. Наличие групп, в которых глава одной из них является материнской компанией главы другой



<sup>12</sup> П. 2 ст. 105.14 НК РФ.

Для возможности формирования такими группами отдельных КГН целесообразно предусмотреть следующие особые условия применения условия обязательности:

- обязательность включения компаний в группу распространяется исключительно на дочерние, внучатые и т. д. компании, в то время как включение конечной материнской компании является опциональным;
- компании группы могут не включаться в создаваемую КГН в случае формирования ими отдельной консолидированной группы.

Последнее из предлагаемых исключений из принципа «все или никто» заключается в возможности невключения в КГН всех компаний группы в случае формирования региональной КГН. Под региональной КГН мы понимаем группу, включающую в себя компании, зарегистрированные в одном субъекте РФ и не имеющие обособленных подразделений в других регионах.

Введение данного исключения объясняется тем, что перераспределение налоговой базы в данном случае будет ограничено одним регионом. Аналогичная логика и аналогичное исключение предусмотрены и в законодательстве о ТЦО<sup>13</sup>.

С введением условия обязательности у налогоплательщиков и налоговых органов появится дополнительная функция по проверке полноты периметра созданной КГН. Для этого рекомендуется ввести дополнительную обязанность для КГН — при формировании консолидированной группы и далее ежегодно — представлять в налоговый орган информацию обо всех потенциальных участниках КГН, а также тех из них, которые не будут входить в КГН в течение следующего налогового периода, с указанием причин исключения. В свою очередь налоговые органы должны проводить независимую проверку полученной информации.

### **Снижение долевых и суммовых порогов**

Еще один элемент формирования периметра КГН, который требует изменения, — это долевые и суммовые/входные пороги<sup>14</sup>.

Концепция КГН была введена в российскую налоговую систему вместе с концепцией о трансфертном ценообразовании, и это не было случайностью. Как уже упоминалось выше, формирование КГН позволяет крупным холдингам снизить риски и издержки, связанные с необходимостью устанавливать рыночные цены в расчетах с взаимозависимыми компаниями для целей налогообложения, и отчитываться о внутригрупповых сделках. Однако установление высоких входных порогов позволяет сформировать КГН только очень ограниченному числу наиболее крупных холдингов, в то время как нормы внутристранового ТЦО<sup>15</sup> распространяются на достаточно широкий круг налогоплательщиков. Как результат, отдельные налогоплательщики не вполне обоснованно оказываются в преимущественной позиции (рис. 2).

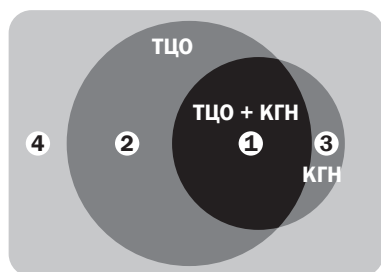
---

<sup>13</sup> В соответствии с пп. 2 п. 4 ст. 105.14 НК РФ не признаются контролируемые сделки, сторонами которых являются лица, удовлетворяющие одновременно следующим требованиям: указанные лица зарегистрированы в одном субъекте РФ, они не имеют обособленных подразделений на территориях других субъектов РФ, а также за пределами Российской Федерации, они не уплачивают налог на прибыль организаций в бюджеты других субъектов РФ и не имеют убытков (включая убытки прошлых периодов, переносимые на будущие налоговые периоды), принимаемых при исчислении налога на прибыль организаций.

<sup>14</sup> Долевой порог участия выступает критерием для определения уровня взаимосвязи участников группы. В соответствии с п. 2 ст. 25.2 НК РФ группа компаний может сформировать КГН, только если доля прямого/косвенного участия одной организации в других составляет не менее 90 %. Суммовые пороги выражают требования к масштабу бизнеса группы. Пунктом 5 ст. 25.2 НК РФ установлены предельные минимальные значения суммы по показателям налогов к уплате, выручки и активов для группы в совокупности.

<sup>15</sup> Под внутристрановым ТЦО имеется в виду контроль ТЦО в части сделок между российскими организациями.

**Возможность формирования КГН  
для налогоплательщиков, попадающих под контроль ТЦО**



\* Здесь и далее: под освобождение от контроля ТЦО не попадают транзакции с компаниями, которые не могут быть включены в КГН: иностранные организации, компании, доля участия материнской компании в которых составляет менее 90 %, резиденты особых экономических зон и пр.

**1. Удовлетворяют условиям ТЦО и КГН**

- ✓ Отсутствуют риски и обязательства в рамках контроля ТЦО\*, поскольку контрагенты — участники одной КГН
- ✓ Существует возможность сальдировать прибыли и убытки за счет уплаты налога с консолидированной налоговой базы

**2. Удовлетворяют только условиям ТЦО**

- ✗ Существуют риски и обязательства в рамках контроля ТЦО
- ✗ Отсутствует возможность сальдировать прибыли и убытки

**3. Удовлетворяют только условиям КГН**

- ✓ Отсутствуют риски и обязательства в рамках контроля ТЦО, поскольку участники группы не удовлетворяют условиям ТЦО
- ✓ Существует возможность сальдирования прибылей и убытков за счет уплаты налога с консолидированной налоговой базы

**4. Не попадают под условия ТЦО и КГН**

- ✓ Отсутствуют риски и обязательства в рамках контроля ТЦО, поскольку участники группы не удовлетворяют условиям ТЦО
- ✓ Присутствует возможность сальдировать прибыли и убытки за счет внутригрупповых сделок ввиду отсутствия контроля ТЦО

Источник: составлено авторами.

Исходя из логики приведенных рассуждений, целесообразна ликвидация суммовых порогов или по крайней мере их существенное снижение к 2018 г. (когда ожидается снятие моратория) с перспективой выхода на ноль в течение следующих нескольких лет. В международной практике ни в одной стране не предусмотрены суммовые пороги: предоставление преференциальных условий для крупного бизнеса не выглядит обоснованным.

Что касается долевого порога, снижение до уровня ТЦО — 25 % выглядит необоснованным, поскольку может привести к существенному расширению периметра консолидированных групп при значительной потере контроля главы КГН над многими участниками группы. Между тем, снижение порога все-таки представляется целесообразным. В международной практике значение долевых порогов варьируется от 50 до 100 % (табл. 2).

Таблица 2

**Значение долевых порогов участия в зарубежных странах**

Страна	Значение доли, %
Германия, Италия	50
Испания, Великобритания	75
Франция, Нидерланды	95
США (по федеральному налогу)	80
США (по налогу штата)	50–80 (в зависимости от штата)
Евросоюз	Более 50 голосующих акций и 75 — капитала
Япония, Австралия	100

Источник: составлено авторами по результатам проведенного анализа законодательств соответствующих зарубежных стран и аналитических материалов.



Мы рекомендуем снижение порога с 90 до 75 %. Данная мера призвана в некоторой степени приблизить требования к уровню взаимосвязи участников КГН к критериям ТЦО, при этом уровень контроля остается достаточно высоким. Кроме того, подобная мера выступит обеспечением соблюдения условия обязательности, описанного выше. Это условие, введенное при сохранении текущего долевого порога, будет достаточно легко обойти путем реализации части акций (долей) в компании, зафиксировав участие на уровне 90 % минус 1 акция. В случае же снижения порога для исключения компании из периметра участников КГН материнской компании придется сократить свое участие в ее капитале как минимум до уровня 75 % минус 1 акция, что во многих ситуациях означает существенную потерю контроля и доли прибыли и, соответственно, выглядит менее вероятным.

### Корректировка формулы распределения

Еще одно направление совершенствования механизма КГН — это доработка действующего порядка распределения консолидированной базы между участниками КГН и, соответственно, налоговых поступлений между субъектами РФ.

При разработке вариантов совершенствования формулы распределения стоит исходить из следующих предпосылок. С одной стороны, формула должна обеспечивать справедливое распределение консолидированной налоговой базы, отражая вклад каждого участника КГН в формирование налоговой прибыли группы. Справедливым можно назвать такое распределение, результаты которого приближены к ситуации, которая имела бы место при реализации «принципа вытянутой руки» (*arm's length principle*) — применении рыночных цен внутри группы. С другой стороны, одна из задач механизма КГН — выступать некоторой простой альтернативой трудозатратному «внутристрановому ТЦО», в связи с чем формула распределения должна быть достаточно простой для расчета налогоплательщиком и проверки налоговым органом.

Кроме того, безусловно, формула распределения не должна предоставлять возможность налогоплательщику искусственно перемещать налоговую базу между организациями группы и их обособленными подразделениями.

В настоящее время применяется следующая формула распределения:

$$ДП = \frac{1}{2}Y_{oc} + \frac{1}{2}Y_{ссч/фот},$$

где ДП — доля прибыли участника КГН;

$Y_{oc}$  — удельный вес остаточной стоимости амортизируемого имущества соответствующего участника КГН в остаточной стоимости амортизируемого имущества всей КГН;

$Y_{ссч/фот}$  — удельный вес среднесписочной численности работников (или расходов на оплату труда) соответствующего участника в среднесписочной численности работников (либо расходов на оплату труда) всей КГН.

Для целей дальнейшего описания первый фактор/ключ распределения назовем «активы», второй — «персонал».

Если обратиться к международной практике межрегионального формульного распределения (*formulary apportionment*), нельзя не обратить внимание на то, что формула, применяемая в России, состоящая из двух факторов распределения — активы и персонал, не применяется ни в одной другой стране. В зарубежных юрисдикциях обязательным фактором в формуле распределения является «выручка/продажи» (*revenue/sales*). Краткий свод по странам представлен далее (табл. 3).

Использование фактора выручки в зарубежных странах естественным образом ставит вопрос о целесообразности и необходимости добавления третьего фактора в формулу распределения, применяемую в России в рамках КГН. Для ответа на этот вопрос

необходимо изучить причины появления фактора выручки в формулах и цели, которые планировалось достичь таким подходом.

Таблица 3

**Формулы распределения в зарубежных юрисдикциях**

	США	Евросоюз	Канада*
Факторы	– Выручка (В) – Персонал (П) – Активы (А)	– Выручка (В) – Персонал (П) – Активы (А)	– Выручка (В) – Персонал (П)
Вес	По выбору штата, наиболее распространенные вариации, в порядке уменьшения популярности: $1 \times В + 0 \times П + 0 \times А$ $2/3 \times В + 1/6 \times П + 1/6 \times А$ $1/3 \times В + 1/3 \times П + 1/3 \times А$ (т. н. «массачусетская формула»)**	Предложение Европейской комиссии: $1/3 \times В + 1/3 \times П + 1/3 \times А$ Предложение Европейского парламента: $0,1 \times В + 0,45 \times П + 0,45 \times А$	$1/2 \times В + 1/2 \times П$

Примечания:

\* в канадской налоговой системе налоговая консолидация не предусмотрена, указанная формула применяется для целей распределения прибыли компаний, имеющих обособленные подразделения;

\*\* название получено по наименованию штата Массачусетс, в котором впервые была применена данная формула. Массачусетская формула активно использовалась штатами в XX веке, однако сейчас штатов, которые ее применяют, становится все меньше.

Источники: составлено авторами по результатам анализа законодательств соответствующих зарубежных стран: Multistate Tax Commission. Allocation and Apportionment Regulations; European Commission – Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB), 2011; Income Tax Act, Income Tax Regulations (<http://laws.justice.gc.ca>).

Детальный анализ особенностей расчета фактора выручки показал, что в США, равно как и Евросоюзе и Канаде [5; 6], местом получения выручки признается местонахождение покупателя. Таким образом, фактор «выручка» отражает роль региона в создании потребительского спроса и выступает противовесом остальным факторам, отражающим производственный аспект формирования прибыли.

Для России введение такого фактора не вполне целесообразно, поскольку не соответствует основной цели применения формулы распределения – учету вклада компании в формирование прибыли группы. Кроме того, подход, используемый в зарубежной практике, не соответствует принципам и административным реалиям российской налоговой системы. При перенесении западного опыта на российскую почву необходимо будет ввести понятие «регионального резидентства», разработать критерии присутствия в регионе при отсутствии в нем обособленных подразделений и т. д. Наконец, выручка является достаточно манипулируемым показателем, и добавление данного фактора в формулу существенно усложнит налоговое администрирование в части проверки корректности определения места получения выручки. В США и Канаде определение места выручки исторически входит в программу налоговых проверок и не является специфическим требованием, связанным с КГН.

Таким образом, добавление нового фактора в формулу распределения, на наш взгляд, не требуется, и доработка формулы должна быть направлена на корректировку подхода к определению уже применяемых факторов.

**• Фактор «персонал»: расходы на оплату труда или численность**

В настоящее время группам, сформировавшим КГН, предоставляется выбор: в качестве фактора «персонал» можно использовать показатель «среднесписочная численность сотрудников» или «расходы на оплату труда сотрудников». В текущем подходе есть некоторые существенные недостатки, которые опишем далее.

Основная идея применения фактора «персонал» заключается в том, чтобы отразить вклад компании в создание прибыли группы, основываясь на вкладе сотрудников этой компании.

С точки зрения экономического смысла применение **среднесписочной численности (ССЧ)** в качестве показателя, отражающего вклад сотрудников в формирование прибыли, не является достаточно обоснованным: два сотрудника с разным уровнем образования, опытом, квалификацией и пр. для целей расчета ССЧ являются абсолютно одинаковыми.

**Расходы на оплату труда (ФОТ)** в этом смысле являются более подходящим фактором: заработная плата сотрудника обычно отражает уровень его компетенции, опыта, профессионализма, и в большинстве случаев сотрудники с более высокой заработной платой создают для компании большую прибыль. Однако в определенной части заработная плата обусловлена не профессиональными характеристиками сотрудника, а уровнем экономического развития (и, соответственно, общим уровнем оплаты труда) в регионе, которые в России существенно варьируются.

Помимо целесообразности применения в формуле показателей, представляемых на выбор компаниям, сомнение вызывает и обоснованность самой возможности выбора. Поскольку значение фактора «персонал» может значительно варьироваться в зависимости от выбранного показателя, налогоплательщик, устанавливая тот или иной показатель, фактически выбирает, в каких регионах в большей степени будет уплачиваться налог с прибыли холдинга. Озвученная проблема, очевидно, была зафиксирована законодателем, и начиная с 2016 г. выбранный налогоплательщиком показатель (ССЧ или ФОТ) не подлежит изменению в течение всего срока действия договора о создании КГН<sup>16</sup>. Данная поправка, безусловно, существенно ограничивает возможность управления налоговой базой, однако оставляет такую возможность для новых КГН.

Исходя из необходимости устранения недостатков, описанных выше, мы рекомендуем: во-первых, исключить возможность для налогоплательщика самостоятельно определять фактор распределения и, во-вторых, закрепить использование в формуле обоих показателей одновременно с равными весами (по  $\frac{1}{4}$ ): показателя ФОТ — как наиболее репрезентативного, экономически обоснованного для целей отражения вклада сотрудников в формирование прибыли, и показателя ССЧ — в качестве компенсирующего показателя, призванного в некоторой степени нивелировать влияние различного уровня оплаты труда в регионах, искажающего справедливое распределение.

Предлагаемый подход используется и в международной практике: так, в Евросоюзе, где также актуален вопрос различного уровня оплаты труда в «регионах» (странах — участницах Союза), используются оба фактора (ССЧ и ФОТ) с равными весами [7].

#### • Фактор «активы»: стоимостная оценка

В настоящее время для целей расчета фактора «активы» основные средства (ОС) компании оцениваются по остаточной стоимости (то есть первоначальной стоимости имущества, уменьшенной на сумму начисленной амортизации).

Подобная оценка не выполняет свою функцию — отражение вклада основного средства в формирование прибыли, поскольку с точки зрения экономического смысла целью начисления амортизации выступает формирование амортизационного фонда для воспроизводства ОС, а не отражение обесценения актива. В результате снижение остаточной стоимости ОС обычно осуществляется быстрее, чем снижается реальная способность актива генерировать прибыль. Наиболее ярко это искажение проявляется в тех

---

<sup>16</sup> Соответствующая поправка была внесена Федеральным законом от 28.11.2015 № 325-ФЗ.

ситуациях, когда полностью амортизированное имущество продолжает использоваться в деятельности, но при этом для целей распределения налоговой базы игнорируется. Необъективность оценки основных средств по их остаточной стоимости для целей налогообложения признали и государственные органы, изменив порядок расчета налоговой базы для целей налога на имущество организаций: в большей части регионов для отдельных категорий имущества налоговой базой является не остаточная, а кадастровая, т. е. приближенная к рыночной, стоимость.

В связи с этим предлагаем в качестве стоимостной оценки использовать кадастровую стоимость объекта, как наиболее приближенную к рыночной, наиболее справедливой оценке роли основного средства в формировании прибыли. Применение кадастровой оценки оптимально и с административной точки зрения: оценка проводится централизованно и контролируется на уровне государства, при этом данный процесс уже в значительной степени отработан.

Для оценки объектов движимого имущества (кадастровая оценка которых не проводится) мы рекомендуем использовать первоначальную стоимость. Такая оценка имеет определенные недостатки, к которым можно отнести занижение стоимости объектов в связи с инфляцией, с одной стороны, и завышение — в связи с моральным износом, с другой. Однако даже при наличии этих недостатков применение первоначальной стоимости должно привести к более справедливому отражению вклада имущества компаний в формирование прибыли, чем при использовании остаточной стоимости, обуславливающей искажения в распределении в большем объеме.

#### • Фактор «активы»: корректировка на аренду

Помимо изменения подхода к стоимостной оценке активов корректировка требует и состав фактора. В настоящее время при расчете фактора «активы» учитываются только те основные средства, которые находятся в собственности компании. Мы рекомендуем дополнительно учитывать в составе основных средств арендуемые активы и в то же время некоторые ОС, сдаваемые в аренду<sup>17</sup>, исключить из расчетов.

Подход к корректировке фактора «активы» будет отличаться в зависимости от того, являются ли обе стороны сделки участниками КГН («аренда внутри КГН») или же одна из сторон в КГН не входит («аренда вне КГН»).

**Корректировка «аренда внутри КГН»** осуществляется следующим образом: объект имущества учитывается при расчете фактора «активы» у арендатора (фактического пользователя актива), а не у арендодателя, деятельность которого нельзя считать направленной на получение прибыли, поскольку доход от сдачи имущества в аренду при расчете консолидированной налоговой базы группы будет компенсирован расходами арендатора — участника той же КГН.

Такая корректировка позволяет устранить искажения, возникающие в связи с бизнес-моделью (или же осознанным управлением налоговой базой), подразумевающей приобретение имущества одной-двумя «имущественными» компаниями группы и последующей передачей имущества в аренду остальным участникам.

**Корректировка «аренда вне КГН»** заключается в увеличении фактора «активы» участников КГН, арендующих основные средства у третьих лиц. Если же участник КГН сдает имущество в аренду компании вне КГН, корректировка фактора не требуется, поскольку актив используется в деятельности, направленной на получение прибыли КГН.

Такая корректировка призвана уравнивать позиции компаний, ведущих аналогичную деятельность и вносящих одинаковый вклад в формирование прибыли группы, но на

<sup>17</sup> Здесь и далее: если не указано иное, под арендой понимается в т. ч. финансовая аренда (лизинг), при которой арендуемое имущество учитывается на балансе лизингодателя.

которые приходится в результате распределения различные доли прибыли — в зависимости от того, в аренде или собственности находится используемое имущество.

При этом, поскольку стоимость основного средства, получаемого в аренду, может быть арендатору неизвестна, значение фактора «активы» следует увеличивать на расчетную стоимость арендуемого имущества, которая может определяться в соответствии с одним из двух вариантов.

**Вариант 1.** Используется стоимость имущества, по которой оно учитывается на забалансовых счетах арендатора.

**Вариант 2.** Стоимость определяется как произведение суммы годового арендного платежа и коэффициента капитализации, то есть показателя, с помощью которого сумма арендных платежей «доводится» до стоимости арендуемого объекта. Коэффициент капитализации должен устанавливаться законодательно и может быть единым или варьироваться в зависимости от различных параметров (напр., срок полезного использования или регион нахождения недвижимого имущества, вид аренды — операционная или финансовая и пр.).

Рисунок 3

**Схематичное изображение предлагаемых корректировок в части арендуемого/сдаваемого в аренду имущества**



Источник: составлено авторами.

Предлагаемый подход применяется и в зарубежной практике: в США [8] и в Евросоюзе [3] — юрисдикциях с налоговым распределением и фактором «активы» в формуле — при определении имущества участника КГН учитываются в том числе арендуемые активы. В обеих налоговых системах для определения стоимости арендуемого имущества применяется коэффициент капитализации 8 (соответствующий уровню рентабельности аренды 12,5 %).

**ПОДВОДЯ ИТОГ**

В завершение резюмируем основные действия, которые, с нашей точки зрения, целесообразно предпринять законодателю вместе с налоговыми и финансовыми органами для обеспечения выполнения механизмом КГН его функций.

1. Со следующего налогового периода (2017 г.) представляется логичным внесение изменений в формулу распределения, для исключения возникающих искажений в рас-

пределении налоговой базы между участниками группы и, соответственно, субъектами РФ. К таким изменениям относятся:

- закрепление обязательного использования обоих показателей, отражающих вклад персонала компании в формирование прибыли: среднесписочная численность и расходы на оплату труда — оба с весом  $\frac{1}{4}$ ;
- применение кадастровой, а где это невозможно — первоначальной стоимости объектов при расчете фактора «активы» вместо применяемой сейчас остаточной стоимости;
- обязательное осуществление корректировки фактора «активы» на арендуемое и сдаваемое в аренду имущество.

2. В этот же срок или допустив небольшую отсрочку (2017 г. или 2018 г.) целесообразно внедрить изменения в порядок формирования периметра группы с целью ограничения возможности точечного набора компаний в КГН для переноса налоговой базы в конкретные регионы. Для этого следует внести следующие корректировки:

- введение условия обязательности, в рамках которого в КГН должны быть в обязательном порядке включены все дочерние компании главы КГН, соответствующие критериям вхождения в КГН, на которые приходится не менее 80 % факторов распределения группы, с установлением ряда исключений из данного условия;
- снижение минимальной доли участия головной компании КГН в капитале иных участников КГН с 90 до 75 % (в качестве защитной меры от уклонения от условия обязательности путем продажи долей/акций в дочерних компаниях)<sup>18</sup>.

3. И в завершение, с 2019 г., когда налоговые органы отработают механизмы проверки в части внедренных изменений, а финансовые органы урегулируют вопросы бюджетного распределения, вместе с отменой моратория целесообразно реализовать меры по расширению доступности механизма КГН. Для этого необходимо сначала существенно снизить, а затем полностью отменить входные пороги в виде предельных минимальных значений уплаченных налогов, выручки и активов.

При успешной реализации предлагаемых мер по завершении моратория в российской налоговой системе появится усовершенствованный и уже отработанный — на 16 существующих КГН — механизм консолидированных групп налогоплательщиков, который будет доступен широкому кругу организаций и который обеспечит эффективную реализацию концепций налоговой консолидации и регионального налогового распределения.

## **Библиография**

1. Tax Research Platform [Электронный ресурс] / IBFD. Режим доступа: <http://www.ibfd.org/>.
2. Multistate Tax Commission Proposed Model Statute for Combined Reporting [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.mtc.gov/uploadedFiles/Multistate\\_Tax\\_Commission/Uniformity/Uniformity\\_Projects/A\\_-\\_Z/Combined%20Reporting%20-%20FINAL%20version.pdf](http://www.mtc.gov/uploadedFiles/Multistate_Tax_Commission/Uniformity/Uniformity_Projects/A_-_Z/Combined%20Reporting%20-%20FINAL%20version.pdf).
3. European Commission — Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB), 2011.
4. Multistate Tax Commission. Allocation and Apportionment Regulations.
5. Mayer S. Formulary Apportionment for the Internal Market. Doctoral Series 17. Academic Council, 2009.
6. Dayle Siu E., Nalukwago M. I., Surahmat R., Aurélio Pereira Valadão M. Unitary Taxation in Federal and Regional Integrated Markets / Research Report 3. International Centre for Tax and Development (ICTD), 2014.
7. Amendment 16 of the Report to Recital (21) / European Parliament legislative resolution on the proposal for a Council directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB), April 2012.
8. Report of the Hearing Officer. Multistate Tax Compact Article IV (UDITPA), Proposed Amendments / Multistate Tax Commission, October, 2013.

<sup>18</sup> Для реализации данных предложений действие моратория необходимо будет скорректировать, сняв ограничение на расширение существующих КГН, оставив только запрет на формирование новых групп.

**Авторы**

**Никитин Кирилл Михайлович**, партнер PwC, руководитель практики по оказанию услуг государственным органам и компаниям государственного сектора, директор Центра налоговой политики экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова (e-mail: kirill.nikitin@ru.pwc.com)



**Авдиенкова Марина Анатольевна**, налоговый консультант, менеджер PwC в отделе по оказанию услуг государственным органам и компаниям государственного сектора (e-mail: marina.avdienkova@ru.pwc.com)



**Захарова Ольга Олеговна**, старший консультант PwC в области налогообложения в отделе по оказанию услуг государственным органам и компаниям государственного сектора (e-mail: olga.zakharova@ru.pwc.com)



**Гильманова Элеонора Анваровна**, налоговый консультант, менеджер PwC в отделе по повышению эффективности корпоративной налоговой функции (e-mail: eleonora.gilmanova@ru.pwc.com)

---

**K. M. Nikitin, M. A. Avdienkova, O. O. Zakharova, E. A. Gilmanova**

**Consolidated Groups of Taxpayers: How We Should Use the Moratorium****Abstract**

The article presents primary analytical findings and recommendations for improving tax legislation as regards the consolidated group of taxpayers (CGT) regime. It sets forth the main areas for improving the existing structure and proposes specific measures for modifying it with a particular focus on a revised approach to the forming of the list of CGT members. Specifically, the article proposes reducing input thresholds and mandating the inclusion in a CGT of all members that meet the established requirements. The authors also make recommendations for improving the apportionment formula.

**Keywords:**

consolidated groups of taxpayers, tax consolidation, regional distribution (tax base allocation), formulary apportionment, apportionment factors / allocation keys

**JEL:** H25, H26, H30

**Nikitin Kirill M.**, Partner with PwC Russia, Government and Public Sector Leader<sup>1</sup>; Tax Policy Center Director, Economics Faculty, Lomonosov Moscow State University<sup>2</sup>  
(e-mail: kirill.nikitin@ru.pwc.com)

**Avdienkova Marina A.**, Tax Consultant, Manager, PwC<sup>1</sup>  
(e-mail: marina.avdienkova@ru.pwc.com)

**Zakharova Olga O.**, Senior Tax Consultant, PwC<sup>1</sup>  
(e-mail: olga.zakharova@ru.pwc.com)

**Gilmanova Eleonora A.**, Tax Consultant, Manager, PwC<sup>1</sup>  
(e-mail: eleonora.gilmanova@ru.pwc.com)

**Authors affiliation:**

1 — PwC, Moscow Office, Moscow 125047, Russian Federation;

2 — Lomonosov Moscow State University, Moscow 119991, Russian Federation