

## 1.2. СОГЛАСОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТРУКТУР И МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ<sup>1</sup>

Егорова Н.Е., д.э.н., профессор

*Федеральное государственное бюджетное учреждение науки «Центральный экономико-математический институт Российской академии наук (ФГБУН ЦЭМИ РАН)»*

В статье рассматриваются основные принципы согласования решений между малыми предприятиями и органами государственной власти в сфере налогообложения. Предложена теория о зависимости налоговой нагрузки не только от налоговых ставок и других параметров системы налогообложения субъектов малого бизнеса, но и от ряда внутренних и внешних факторов, не относящихся к налоговой системе. Рассмотрен комплекс моделей, иллюстрирующих различные вариации и особенности согласования решений.

### 1. Особенности методического подхода

Задачи согласования экономических интересов хозяйствующих объектов и органов управления относятся к числу классических задач экономической науки [1, 4-6]. В данной работе рассматривается одна из разновидностей данной задачи, возникающей в сфере налогообложения, и предполагающей согласование экономических интересов малых предприятий и налоговых органов.

Экономические интересы малых предприятий и государственных налоговых органов (далее – государства) являются несовпадающими:

- малые фирмы заинтересованы в снижении налоговой нагрузки;
- государство – в увеличении налоговых поступлений.

Однако зависимость, характеризующая сумму налоговых поступлений в государственный бюджет от величины налоговой нагрузки, как известно, является нелинейной.

Одной из основополагающих концепций, описывающих связь между величиной налоговых поступлений и налоговой нагрузкой, представлена кривой Лаффера, описывающей зависимость величины налоговых доходов от ставок налогов в виде «колокола» [6]. Она предполагает, что существует некоторая оптимальная ставка налога, при которой достигается максимум налоговых поступлений. При этом более низкие ставки налогов могут увеличить темпы экономического роста и способствовать уменьшению масштабов уклонения от налогообложения, что в свою очередь приведет к росту налоговых отчислений. А более высокие ставки – снизить стимулы к росту производства и снизить объемы налогов.

Предлагаемый подход к обоснованию системы налогообложения не противоречит основной логике изложенной выше концепции. Однако его существенное отличие состоит в том, что он значительно расширяет понятие налоговой нагрузки. Так, в теории Лаффера налоговое бремя<sup>2</sup> является функцией лишь от ставок

налогов. В данной работе в качестве налоговой нагрузки рассматриваются показатели, которые зависят не только от налоговых ставок и других параметров системы налогообложения, но и от ряда внутренних и внешних по отношению к предприятию факторов, непосредственно не относящихся к налоговой системе. В частности, при одних и тех же ставках налогов величина налогового бремени может быть разной в зависимости от результатов деятельности предприятия. Таким образом точка на кривой Лаффера, в которой находится экономиста в текущий момент времени, определяется не только величиной налоговой ставки (что и предполагается в концепции Лаффера), но также и параметрами, непосредственно не связанными с системой налогообложения. Иными словами – от кривой Лаффера, лежащей на плоскости в двумерной системе координат, осуществляется переход к многомерной кривой в пространстве целого спектра параметров.

Вторая особенность излагаемого подхода обусловлена спецификой малых предприятий (МП), которые имеют более высокую чувствительность к изменениям налогового бремени, и обладают более высокой гибкостью в финансовой сфере (в том числе – в сфере налогообложения). Владелец (собственник) МП, как правило, является и основным менеджером, определяющим финансовую политику малой фирмы. В связи с этим в управленческой стратегии МП существенно в большей степени представлены интересы собственника. Они свидетельствуют о том, что в целях увеличения личных доходов владелец МП довольно часто может выводить часть своего бизнеса в альтернативные источники получения доходов, в теньную экономику, в сбережения и т.д., тем самым уменьшая величину налоговых отчислений<sup>3</sup>.

Такая экономическая природа рассматриваемого процесса создает основу для поиска в этой сфере компромиссных решений.

Итак, методические основы исследования предполагают выполнение следующих предпосылок:

- реализуется комплексный подход, означающий, что налоговые решения принимаются с учетом целого комплекса различных критериев, имеющихся как у малого предприятия, так и у государства, и отражающих цели их развития. Согласование интересов в рассматриваемой налоговой сфере основывается на идее поиска компромисса на переговорном множестве (множестве Парето), формируемом выбранным набором критериев;
- налоговое бремя является агрегированным понятием и определяется не только ставками налогообложения, но и внутренними параметрами, характеризующими состояние малого предприятия;
- малые предприятия являются объектами сложной экономической природы. С одной стороны, они характеризуются значительной чувствительностью к изменению налоговой нагрузки, с другой – представляют собой адаптивные и сверхликвидные экономические объекты, что позволяет им реализовать гибкую налоговую политику, в том числе – скрывать часть доходов от налогообложения и секвестировать часть активов, увеличивая долю личного потребления в доходах.

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект №12-06-00312а «Исследование проблем совершенствования механизма налогообложения малых предприятий с использованием экономико-математических методов».

<sup>2</sup> В данной работе термин налоговое бремя считается понятием, эквивалентным по содержанию термину налоговой нагрузки. В качестве индикаторов налоговой нагрузки могут выступать та-

кие экономические показатели, как доля налоговых платежей в выручке или в оборотных средствах предприятия.

<sup>3</sup> По данным, приводимым в [2, 3] собираемость налогов в Российской Федерации к началу нового тысячелетия составила не более 70%, а с поправкой на теньную экономику – 35-50%.

## 2. Общая модель согласования интересов государства и предприятий в налоговой сфере

Несмотря на то, что задача согласования интересов экономических агентов является классической (в частности, она широко применялась для решения задач межуровневого согласования плановых решений [1, 4, 5]), вопросы согласования интересов применительно к системе налогообложения изучены гораздо слабее. При этом, если экономическая постановка задачи согласования интересов в области налогообложения, безусловно, присутствует в литературе, то она явно недостаточно изучена в формальном отношении. Между тем экономико-математический подход к формированию налоговой политики является «естественным» и вытекающим из логики процесса поиска компромиссных решений на основе концепции оптимальности по Парето.

Под согласованием интересов рассматриваемых экономических агентов понимается поиск компромисса, который:

- во-первых, должен быть выгоден каждому из участников (т.е. в данном случае предприятию и государству);
- во-вторых, обладать свойством эффективности или оптимальности по Парето (решение нельзя улучшить для одного участника, не ухудшив при этом положение второго) [1].

Общая концептуальная модель налоговой политики государства представляет собой задачу многокритериальной оптимизации с наличием целевой точки:

$$\begin{cases} \mathbf{x} \in R_x, \mathbf{x} \geq \mathbf{0}, R_x^{min} \leq R_x \leq R_x^{max}; \\ y_i = f_i(\mathbf{x}), i = 1, \dots, n; \\ \max \left\{ \sum_{i=1}^n \xi_i^n y_i(\mathbf{x}) - \rho \sum_{i=1}^n \xi_i^r (y_i^o - y_i(\mathbf{x}))^2 \right\}, \end{cases} \quad (1)$$

где

$R_x$  – множество возможных состояний  $\{\mathbf{x}\}$  объекта – МП, которое задано нежестко и может изменяться от некоторого минимального уровня в векторном пространстве  $(R_x^{min})$  до максимального  $(R_x^{max})$ ;

$\mathbf{x}$  – объемы выпускаемой продукции в натуральном выражении;

$y_i$  – критерии качества работы предприятия – например, стоимость выпускаемой продукции, прибыль и т.д.;

$y_i^o$  – целевая точка, отражающая экономические интересы государства, в пространстве критериев предприятия;

$\xi_i^n$  – весовые коэффициенты, определяющие важность критериев  $y_i$  с точки зрения предприятия;

$\xi_i^r$  – весовые коэффициенты, характеризующие значимость отклонения значений критериев  $y_i$  от целевой точки  $y_i^o$ ;

$\rho$  – весовой коэффициент штрафной функции  $\sum \xi_i^r (y_i^o - y_i(\mathbf{x}))^2$ .

Такая постановка задачи подразумевает, что и государство, и предприятие используют одни и те же критерии  $y_i$ . В реальной ситуации это не совсем так. Государство может решать оптимизационную задачу, исходя

из критериев  $g_j (j = \overline{1, M})$  (которые могут учитывать глобальные экономические эффекты, не входящие в целевую функцию предприятия), получая некоторую целевую точку  $g_j^o$ . Однако подразумевается, что критерии  $g_j^o$  всегда могут быть соотнесены с критериями малого предприятия  $y_i$ . Т.е. предполагается выполненной гипотеза о том, что может быть осуществлена редукция критериев высшего уровня в пространство критериев малой фирмы.

Содержательная интерпретация переменных модели следующая. В качестве критериев  $y_i$  могут выступать такие показатели деятельности МП, как величина прибыли, оборота, доли на локальном рынке, налоговых платежей. На их конкретный набор будут влиять стратегические установки предприятия (рост оборотов, выход на новые рынки сбыта и т.д.). При этом весовые коэффициенты  $\xi_i^n$  определяют значимость или вес каждого из критериев в целевой функции МП.

Под  $y_i^o$  подразумевается желаемая точка в пространстве критериев МП, отражающая интересы государства, в том числе и его налоговую политику. В частности, она выражает сочетание и приоритетность основных функций системы налогообложения, а именно фискальной (в смысле установления величины налоговой нагрузки на экономику), стимулирующей и перераспределительной. При этом государство стремится минимизировать отклонение от своей целевой точки, которая формируется на основе решения более общей задачи с использованием критериев  $g_j$ . Эта задача учитывает такие макроэкономические факторы, как величина внешнего и внутреннего долга, величина расходов государственного бюджета и прочие параметры, которые не фигурируют в целевой функции предприятия. В частности, в качестве основных критериев  $g_j$  можно рассматривать максимизацию налоговых доходов и ускорение экономического роста через стимулирование инвестиций (накопления, а не потребления). Коэффициент  $\rho$  при такой постановке задачи может выступать как некоторая ставка штрафа за задолженность по налоговым платежам и / или ухода от налогообложения.

Решение задачи (1).  $\mathbf{x}^*$  принадлежит границе Парето  $(\mathbf{x}^* \in \pi)$ , при этом  $y_i^*$  находится в окрестности целевой точки  $y_i^o$  [1]. Множество  $\{y_i^*\}$ , являющееся образом границы Парето в пространстве критериев, далее обозначено символом  $\Phi$ , а процесс согласования рассмотрен как итеративный управляемый процесс, обеспечивающий корректировку решений, как государства, так и предприятия для достижения компромисса на множестве  $\Phi$ .

При этом решения, принимаемые на микроуровне МП агрегируются, формируя общие налоговые отчисления малого бизнеса. Данный информационный сигнал поступает на верхний уровень и меняет условия задачи макроуровня, решаемой государством. В результате происходит смещение начальной точки, выбранной макроуровнем и одновременно вырабатываются стимулы для деятельности МП. Исходя из новых условий решается задача на микроуровне, что также

изменяет решение, полученное МП на предыдущем шаге. Затем процесс повторяется снова.

Постановка задачи (1) является статической или однопериодной. Однако для рассмотрения последствий различных вариантов согласования налоговых решений в динамике необходимо перейти к многопериодной постановке задачи. Для этого следует рассмотреть критерий максимума суммы дисконтированной разности целевой функции предприятия и штрафной функции:

$$\begin{cases} x \in R_x, x \geq 0, R_x^{min} \leq R_x \leq R_x^{max}, \\ y_i = f_i(x), i = 1, \dots, n, \\ \max \sum_{i=1}^m 1/(1+r)^i \left\{ \sum_{i=1}^n \xi_i^n y_i(x) - \rho \sum_{i=1}^n \xi_i^r (y_i^0 - y_i(x))^2 \right\}, \end{cases} \quad (2)$$

где

$t$  (период времени) =  $1, \dots, m$  и  $r$  – ставка дисконтирования (при этом предполагается, что и предприятие, и государство используют одинаковую норму дисконта).

Для описания итеративного процесса согласования задача (1) разбивается на две независимые задачи, которые решаются предприятием и государством, исходя из своих целевых функций и ограничений.

На уровне МП решается следующая оптимизационная задача:

$$\begin{cases} x \in R_x, x \geq 0; \\ y_i = f_i(x), i = 1, \dots, n; \\ \max \sum_{i=1}^n \xi_i^n y_i. \end{cases} \quad (3)$$

Или с учетом фактора времени решается следующая задача многопериодной оптимизации:

$$\begin{cases} x \in R_x, x \geq 0; \\ y_i = f_i(x), i = 1, \dots, n; \\ \max \sum_{i=1}^m 1/(1+r)^i \sum_{i=1}^n \xi_i^n y_i. \end{cases} \quad (4)$$

На уровне государства решается задача, представленная моделью (5) в однопериодной, и моделью (6) в многопериодной постановке:

$$\begin{cases} x \in R_x, x \geq 0; \\ y_i = f_i(x), i = 1, \dots, n; \\ \min \sum_{i=1}^n \xi_i^r (y_i^0 - y_i)^2. \end{cases} \quad (5)$$

$$\begin{cases} x \in R_x, x \geq 0; \\ y_i = f_i(x), i = 1, \dots, n; \\ \min \sum_{i=1}^m 1/(1+r)^i \sum_{i=1}^n \xi_i^r (y_i^0 - y_i)^2. \end{cases} \quad (6)$$

Решением задачи (4) в каждый временной цикл является точка  $x_n^* \in \pi$ , а решением задачи (6) точка  $x_r^* \in \pi$ ; при этом  $f(x_n^*) \in \varphi$ ,  $f(x_r^*) \in \varphi$  и в общем случае  $f(x_n^*) \neq f(x_r^*)$ , т.е. оптимальная точка МП не совпадает с целевой точкой  $y_i$ . Следуя работе [1], часть границы Парето  $\pi$ , ограниченную точками  $x_n^*$  и  $x_r^*$  будем называть переговорным множеством  $\psi$ .

### 3. Процесс согласования интересов для случая двух критериев

В целях упрощения и иллюстрации предлагаемого подхода далее рассматривается двумерный случай двух критериев:

- $y_1$  – критерий государства, состоящий в максимизации налоговых отчислений от МП;
- $y_2$  – критерий, которым руководствуются малые фирмы, стремящиеся минимизировать свою налоговую нагрузку.

При этом считается, что связь между величиной отчисляемых МП налогов и налоговой нагрузкой неоднозначна: с уменьшением налогов налоговая нагрузка, безусловно, уменьшается, однако при одной и той же величине налогов налоговая нагрузка может быть различной для разных МП, так как она зависит от внутренних параметров их деятельности. В том случае, если налоговая нагрузка велика, МП склонны к уклонению от налогообложения.

На рис. 1 представлены исходные точки – точка  $B$  (точка, представляющая интересы государства) и точка  $A$  (представляющая интересы некоторой усредненной малой фирмы). Государство планирует получить налоговые отчисления в объеме  $y_1^B$ , однако так как налоговая нагрузка при действующих налоговых ставках достаточно велика, малая фирма отчислит налогов на величину  $y_1^A < y_1^B$ , при этом разность  $y_1^A - y_1^B$  будет характеризовать величину уклонения от налогов. В результате процесса согласования должна быть найдена некоторая компромиссная точка  $C_1$ .

Важно также, чтобы планируемый уровень налогов не превышал производственные возможности малых фирм; в противном случае необходимо осуществить параллельное смещение кривой  $AB$  к началу координат (кривая  $A_1B_1$  на рис. 1).

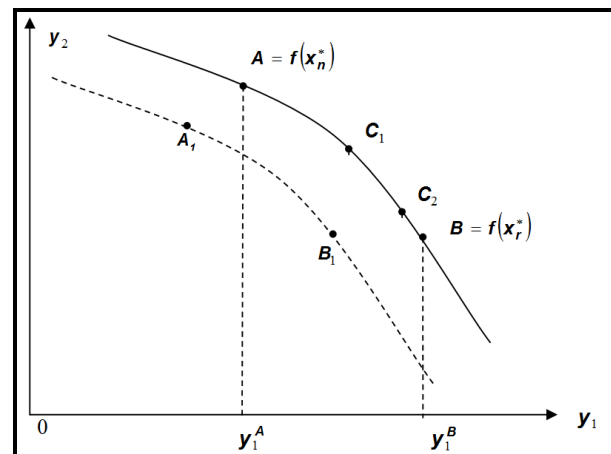


Рис. 1. Процесс согласования (двумерный случай)<sup>4</sup>

Для достижения согласованного решения в каждый период времени на переговорном множестве должны выполняться необходимое и достаточное условия [4].

<sup>4</sup> Точка  $C_1$  – компромиссная точка, лежащая на отрезке, ограниченном точками  $A$  и  $B$ ; точка  $C_2$  соответствует критическому уровню налоговой нагрузки; точка  $A$  соответствует интересам МП; точка  $B$  – интересам государства.

Необходимым условием согласования является достижимость целевой точки. Если найдется такой вектор  $x^0 \geq 0$ , что  $x^0 \in R_x$ ,  $R_x^{min} \leq R_x \leq R_x^{max}$  и  $y_i^0 = f_i(x^0)$ , то целевая точка  $\{y_i^0\}$  будет достижимой. При этом точка  $\{y_i^0\}$  должна обеспечивать минимальные потребности государства в налоговых доходах. Достаточным условием является наличие эффективной системы стимулов, которые обеспечивают целенаправленное смещение участников согласования по переговорному множеству  $\psi$  (отрезку **AB**) до совпадения решений двух уровней или их сближения до заданной точности.

Таким образом, в результате процесса согласования реализуется один из двух исходов: либо согласование достигнуто, либо нет. В первом случае МП уплачивает все налоги, которые оно должно заплатить в соответствии с налоговым законодательством. Во втором случае (отсутствие согласования) происходит уклонение от уплаты налогов (даже при выполнении необходимого условия согласования). При этом предполагается, что у МП всегда есть возможность уклониться от полной уплаты налоговых платежей. Наряду с принятием решений об объемах потребляемых ресурсов, распределением прибыли и т.д. МП занимается и налоговым планированием (под ним в данном случае понимается как вполне легальная минимизация налоговых платежей, так и сознательный уход от налогов, который уже связан с нарушением законов). Таким образом, в ситуации отсутствия согласованного решения при установленной государством налоговой нагрузке, соответствующей точке **B**, государство реально может получить объем налоговых платежей, соответствующий точке **A** (представляющей интересы предприятия).

Ситуация отсутствия согласованных решений между предприятием и государством возникает по следующим причинам:

- целевая точка является недостижимой (не выполняется необходимое условие согласования). Это означает, что государством установлен такой уровень налогообложения, который МП либо не могут «выдержать» без банкротства, либо при данном уровне налогового бремени более целесообразным с экономической точки зрения является изъятие части или всех активов собственниками в личное потребление;
- система стимулов, которые способствовали бы достижению компромисса, неэффективна (не выполняется достаточное условие согласования). Если два участника обладают одинаковой возможностью влиять на процесс согласования, то это означает, что положение дел, при котором не достигается согласование, является более выгодным, по сравнению с ситуацией его достижения, причем как для государства, так и для частного сектора. Если же позиция государства обладает большей приоритетностью или оно обладает правом и способами принуждения (а есть все основания полагать, что это именно так), то может возникнуть ситуация, при которой решение выгодно государству, но невыгодно предприятию;
- в задачах (4) и (6) рассмотрены одинаковые временные горизонты для оптимизационных задач предприятия и государства, тогда как на практике они могут быть различными. Например, частный сектор может рассматривать более длинный временной промежуток (что, например, может быть связано с преобладанием долгосрочных интересов развития), чем государство, которое может быть в большей степени нацелено на решение краткосрочных задач (это, в частности, может обуславливаться преобладанием фискальных интересов над интересами, стимулирующими дол-

госрочное развитие). Или, наоборот, у предприятия преобладают краткосрочные цели, а государство заинтересовано в долгосрочном развитии данного бизнеса.

В целях упрощения далее рассмотрены одинаковые горизонты принятия решений.

#### 4. Модели принятия решений при формировании налоговой стратегии малой фирмы

При установлении государством некоторой величины налоговой нагрузки собственники предприятия выбирают один из следующих вариантов поведения:

- полностью платить все налоги;
- уклоняться от налогообложения;
- изъять часть или все активы, вложенные в предприятие в личное потребление.

Принятие того или иного решения зависит от целого ряда параметров, взаимосвязь которых образуют модели выбора решения.

Модели выбора решений формируются на основе следующих допущений:

- единственным критерием является максимизация чистой прибыли, получаемой собственниками МП;
- в начальный момент времени весь капитал МП полностью вложен в бизнес. В каждый последующий период времени владельцы МП принимают следующие решения:
  - о полной уплате налогов;
  - о частичном уклонении от их уплаты;
  - об изъятии части или всех активов в личное потребление (прекращении или сокращении бизнеса ввиду высокой налоговой нагрузки).
- собственник МП не может использовать свои активы в другом бизнесе, кроме своего предприятия, в которое они изначально вложены. Таким образом, может быть принято решение об их переводе только в личное потребление, а не в другой бизнес.

Тогда процедуры принятия решений на уровне МП формально представимы в виде комплекса следующих моделей.

**A.** Выбор между полной уплатой налогов и изъятием части или всех активов из бизнеса в личное потребление собственников.

Выражение для чистой прибыли предприятия без уклонения от налогообложения имеет вид:

$$N_0 = M_0 - c_0 M_0 - T_0, \tag{7}$$

где

$M_0$  – выручка без налога на добавленную стоимость (НДС) и налога с продаж;

$c_0$  – доля издержек предприятия в выручке ( $c_0 = C_0 / M_0$ , где  $C_0$  – издержки, связанные с производством продукции или оказанием услуг);

$T_0$  – величина налоговых платежей.

Пусть МП работает в соответствии с общей системой налогообложения, с которой часто работает МП (довольно типичный случай наряду с МП, работающих по упрощенной системе или системе вмененного дохода) с учетом налога на прибыль и налога с оборота (налог на добавленную стоимость (НДС), отчисления от фонда оплаты труда в целях упрощения не рассматриваются). Величина  $T_0$  составляет:

$$T_0 = \tau_1 M_0 + (M_0(1 - c_0) - \tau_1 M_0) \tau_2, \tag{8}$$

где

$\tau_2$  – ставка налога на прибыль;

$\tau_1$  – ставка налога с оборота.

Подставив (8) в выражение (7), получим:

$$N_0 = M_0(1 - c_0) - \tau_1 M_0 - (M_0(1 - c_0) - \tau_1 M_0) \tau_2 = \\ = (M_0(1 - c_0) - \tau_1 M_0)(1 - \tau_2) = M_0(1 - c_0 - \tau_1)(1 - \tau_2). \quad (9)$$

Обозначим далее активы, которые имеет предприятие для получения выручки от производства продукции или оказания услуг  $M_0$ , как  $A$ . Тогда получаемая выручка представима как произведение нормы отдачи на величину активов:

$$M_0 = \alpha_0 A. \quad (10)$$

Подставим (10) в выражение (9):

$$N_0 = \alpha_0 A(1 - c_0 - \tau_1)(1 - \tau_2). \quad (11)$$

Для случая изъятия части активов  $\Delta A$  в личное потребление выражение для чистой прибыли принимает следующий вид:

$$N_1 = \alpha_1 \Delta A(1 - c_1 - \tau_3) + \\ + \alpha_0 (A - \Delta A)(1 - c_0 - \tau_1)(1 - \tau_2), \quad (12)$$

где

$\alpha_1$  – отдача от активов после из перевода в личное потребление (например, проценты по банковскому депозиту);

$c_1$  – доля издержек в получаемом доходе от активов после их перевода в личное потребление (например, затраты на реализацию активов);

$\tau_3$  – ставка подоходного налога.

Для того, чтобы было принято решение об изъятии части или всех активов в личное потребление, необходимым и достаточным условием будет выполнение неравенства  $N_1 > N_0$ . Используя (11) и (12), получим:

$$\alpha_1 \Delta A(1 - c_1 - \tau_3) + \alpha_0 (A - \Delta A)(1 - c_0 - \tau_1)(1 - \tau_2) > \\ > \alpha_0 A(1 - c_0 - \tau_1)(1 - \tau_2). \quad (13)$$

После преобразований, получаем следующее неравенство:

$$\alpha_1(1 - c_1 - \tau_3) > \alpha_0(1 - c_0 - \tau_1)(1 - \tau_2). \quad (14)$$

Как следует из соотношения (14), чем выше ставки налогов  $\tau_1$  и  $\tau_2$ , доля издержек в выручке предприятия  $c_0$  и ниже отдача от его активов  $\alpha_0$ , тем большая склонность МП к принятию решения о частичном или полном изъятии активов из бизнеса и увеличение личного потребления. И наоборот, чем меньше рентабельность активов, переведенных в личное потребление и больше ставка подоходного налога, тем скорее всего будет принято решение о полной уплате налоговых платежей.

В. Выбор между изъятием части или всех активов в личное потребление и частичным уклонением от налогообложения.

Выражение для чистой прибыли для случая уклонения от уплаты налогов выглядит следующим образом:

$$N_2 = \alpha_1 A(1 - c_0) - (M_0 - \Delta M) \tau_1 - \\ - (M_0 - \Delta M)(1 - c_0 - \tau_1) \tau_2 - \Phi_z \Delta M, \quad (15)$$

где

$\Delta M$  – скрываемая часть выручки от налогообложения<sup>5</sup>;

$\Phi_z$  – комплексный показатель, который включает в себя все издержки, которые несет МП, уклоняясь от уплаты налогов.

Функция  $\Phi_z$  является зависимостью от целого ряда параметров, характеризующих как оценку предприятия возможных потерь в случае обнаружения уклонения от налогообложения, так и фактических затрат, связанных с обслуживанием различных схем ухода от налогов:

$$\Phi_z = f(\zeta, \rho, \phi), \quad (16)$$

где

$\zeta$  – вероятность обнаружения факта уклонения от налогообложения;

$\rho$  – штраф за уклонение от налогов;

$\phi$  – фактическая величина издержек, которые несет компания из-за уклонения от уплаты налогов (обслуживание схем ухода от налогов – создание фиктивных фирм и т.д.).

Пусть собственники МП принимают решение о том, что будет более выгодным с точки зрения максимизируемого критерия (15): либо скрыть часть дохода  $\Delta M$ , либо изъять часть активов  $\Delta A$ , его обеспечивающих. Сделанное допущение означает, что соотношение эквивалентности при данном выборе имеет вид:

$$\Delta M = \alpha_0 \Delta A. \quad (17)$$

Для принятия решения об изъятии части или всех активов в личное потребление необходимым и достаточным условием будет выполнение неравенства  $N_1 > N_2$ . Используя (12), (15) и (17), получим:

$$\alpha_1 \Delta A(1 - c_1 - \tau_3) + \alpha_0 (A - \Delta A)(1 - c_0 - \tau_1)(1 - \tau_2) > \\ > \alpha_1 A(1 - c_0) - (\alpha_0 A - \alpha_0 \Delta A) \tau_1 - \\ - (\alpha_0 A - \alpha_0 \Delta A)(1 - c_0 - \tau_1) \tau_2 - \Phi_z \alpha_0 \Delta A. \quad (18)$$

Преобразовав (18), получаем следующий результат:

$$\alpha_1(1 - c_1 - \tau_3) > \alpha_0(1 - c_0 - \Phi_z). \quad (19)$$

Из неравенства (19) следует, что выбор между уклонением от налогообложения и изъятием активов в личное пользование при сделанных допущениях не зависит от величин ставок налога на прибыль и с оборота. Чем выше отдача от активов в личном потреблении ( $\alpha_1$ ) по сравнению с рентабельностью их использования в действующем бизнесе ( $\alpha_0$ ), тем больше вероятность принятия решения об их изъятии. И, наоборот, чем больше затраты в первом случае ( $c_1$ ) по сравнению с их величиной во втором ( $c_0$ ), тем более предпочтительным оказывается уклонение от уплаты налогов. Также с ростом величины  $\Phi_z$  увеличивается привлекательность сценария, связанного с изъятием активов в личное потребление по сравнению со сценарием ухода от налогообложения.

С. Выбор между частичным уклонением от налогообложения и уплатой всех налоговых платежей.

Необходимым и достаточным условием принятия решения об уклонении от налогообложения будет вы-

<sup>5</sup> В силу того, что отчисления с фонда оплаты труда не рассматриваются, то и уход от данного вида платежей исключен их анализа.

полнение неравенства  $N_2 > N_0$ . Используя (11) и (15), получим:

$$\alpha_1 \Delta A (1 - c_0) - (\alpha_0 A - \alpha_0 \Delta A) \tau_1 - \alpha_0 A (1 - c_0 - \tau_1) \tau_2 + \alpha_0 \Delta A (1 - c_0 - \tau_1) \tau_2 - \Phi_z \alpha_0 \Delta A > \alpha_0 \Delta A (1 - c_0 - \tau_1) (1 - \tau_2). \quad (20)$$

После преобразования выражения (20), получим следующее соотношение:

$$\tau_1 + \tau_2 (1 - c_0 - \tau_1) > \Phi_z. \quad (21)$$

В данном случае выбор между полной уплатой налоговых платежей и уходом от налогообложения зависит от параметров налоговой системы, доли затрат в выручке предприятия и величины издержек, возникающих из-за ухода от налогов. Рост величины  $\Phi_z$  способствует принятию решения о полной уплате налоговых платежей. Рост же ставок налогов, наоборот, увеличивает вероятность принятия решения об уклонении от налогообложения. Такой же эффект в соответствии с (21) наблюдается и при уменьшении параметра  $c_0$ , характеризующего финансовые результаты деятельности предприятия. Это объясняется тем, что меньшая величина издержек означает рост налогооблагаемой базы, что в свою очередь повышает эффективность использования различных схем ухода от уплаты налогов. Полученный вывод относится только к решению о сокрытии от налогообложения части дохода МП, поскольку рассмотренная модель не включает налоги, базой исчисления которых являются затраты МП (прежде всего – плановых отчислений с фонда заработной платы). В связи с этим единственным рассмотренным видом уклонения от налогообложения является сокрытие части полученного дохода  $\Delta M$ . В реальности же наблюдается не только намеренное искажение в отчетных данных величины полученной выручки, но и некоторых видов издержек, например, заработной платы. Поэтому несмотря на то, что большая доля затрат в выручке уменьшает привлекательность использования различных схем ухода от налогообложения части полученного дохода, на практике она одновременно увеличивает вероятность сокрытия МП части своих затрат.

Таким образом, выбор МП между уклонением от налогообложения и полной уплатой налогов зависит не только от параметров непосредственно налоговой системы. Он также определяется эффективностью деятельности МП и величиной издержек, которое оно несет в связи с уходом от налогов.

### 5. Критический уровень налогового бремени как индикатор чувствительности МП

Важным индикатором, используемым при обосновании налоговой системы, является величина критического уровня налогового бремени  $q_{кр}$ , под которым понимается такой уровень налоговой нагрузки, при превышении которого МП начинает уходить от налогообложения. Пусть, например,

$$q_{кр} = \frac{T_0^*}{M_0^*}, \quad (22)$$

где  $T_0^*$  и  $M_0^*$  – некоторые фиксированные уровни налогов и выручки МП соответственно. Это означает, что соотношения (19) и (21) должны выполняться при

$$\frac{T_0}{M_0} > \frac{T_0^*}{M_0^*} = q_{кр}. \quad (23)$$

Неравенство (23) предполагает учет дискретности в процессе налогообложения: при превышении критического уровня налоговой ставки  $\tau_{кр}$  малая фирма принимает решение об уклонении от выплаты части налогов. Если же налоговое бремя не превышает критического уровня  $q_{кр}$ , то МП полностью выплачивает налоги (точка  $C_2$  на рис. 1 соответствует критическому уровню налоговой нагрузки, таким образом на отрезке  $C_2B$  не происходит уклонения от налогов, в этой же области МП не чувствительно к изменению налоговой нагрузки).

Показатель  $\tau_{кр}$  при таком определении является индивидуальным, т.е. каждое МП имеет собственную оценку его величины. Однако представляется достаточно реальным утверждение о том, что существует некая оценка общего критического уровня налогообложения, являющаяся объективным отражением совокупности индивидуальных оценок (некоторая средняя величина с небольшим доверительным интервалом). Косвенным подтверждением такого утверждения являются результаты опросов предпринимателей, которые называют в качестве приемлемой примерно одинаковую налоговую нагрузку<sup>6</sup>. Кроме того, очевидно, что  $q_{кр} \neq 0$ . Согласно тем же опросам руководители МП сознают, что государство за счет налоговых отчислений выполняет ряд важных и необходимых функций, связанных, в том числе, с предоставлением определенных общественных благ, которые необходимы для ведения бизнеса. Таким образом, среднестатистическое МП априори заинтересовано в легализации своего бизнеса и при умеренных значениях налоговой нагрузки руководители МП готовы платить налоги в полном объеме, не скрывая часть своих доходов, поскольку сокрытие прибыли или занижение зарплаты, выплачиваемой работникам, влечет за собой нежелательные для предприятия последствия. Наиболее важными из них являются издержки, как денежные (связанные с укрытием части выручки, построением и обслуживанием различных финансовых схем, ведение двойной бухгалтерии), так и моральные, вызванные необходимостью обманывать налоговые органы. Кроме этого, предприятие несет дополнительные риски, связанные с возможным раскрытием данных схем и выплачивает штрафы в случае выявления налоговыми органами факта сокрытия доходов.

### 6. Стимулы и механизмы достижения согласованного решения

Пусть на начальном этапе процесса согласования необходимое условие выполняется (прибыль МП позволяет выплачивать планируемую государством величину налогов). Однако налоговая нагрузка велика  $q > q_{кр}$  и  $\tau > \tau_{кр}$  и МП начинают укрывать часть налогов, в связи с чем начальные решения государства и предприятия не совпадают. В данном случае на государствен-

<sup>6</sup> Исследование проводилось российской Гильдией финансовых аналитиков (ГИФА). Так, по мнению предпринимателей, приемлемый налог на фонд заработной платы составляет  $\approx 20-25\%$  [2, 3].

ном уровне существует три механизма (рычага), которые позволяют приблизиться к целевой точке:

- использование государством принудительных мер;
- применение стимулирующих рычагов воздействия;
- коррупционный компромисс, сопровождающийся смещением начальной целевой точки  $B$  на отрезке  $AB$  по направлению к точке  $A$  (см. рис. 1). Рассмотрим данные механизмы более подробно.

Использование административно-принудительных и штрафных мер.

В данном случае государство увеличивает значения величин  $\zeta$ ,  $\rho$  и  $\phi$ , т.е.:

- ужесточает проверки МП налоговыми службами, в результате чего вероятность обнаружения уклонения от налогов увеличивается;
- повышает размер штрафов  $\rho$  за частичную, неполную (или несвоевременную) уплату налогов;
- совершенствует хозяйственное законодательство, осложняя при этом процессы создания и функционирования фиктивных фирм, образованных с целью уклонения от налогов, в результате чего величина  $\phi$  растет.

В этом ряду мер возможно также ужесточение судебных санкций к злостным неплательщикам налогов.

Данные меры приводят к увеличению показателя комплексных издержек  $\Phi_z$ . В соответствии с соотношениями (19) и (21) следует ожидать, что в результате предпринятых мер возрастет число МП, полностью заплативших налоги, а также число малых фирм, сокративших свой бизнес за счет увеличения потребления. Таким образом, для рассматриваемого временного интервала произойдет приток налоговых отчислений, в результате чего произойдет смещение точки  $A$  к целевой точке государства  $B$  и будет получена компромиссная точка  $C$  на рис. 1. Однако на следующих временных интервалах возможно уменьшение налогооблагаемой базы, поскольку у МП окажется существенно меньше средств для развития производства, что может быть интерпретировано как смещение кривой  $AB$  в положение  $A_1B_1$ .

### Применение стимулирующих рычагов

Наряду с административно-принудительными мерами (и в сочетании с ними) могут быть использованы экономические меры, например, снижение налоговых ставок  $\tau_2$  и  $\tau_1$ , что означает снижение уровня налоговой нагрузки. В том случае, когда новая налоговая нагрузка оказывается меньше критического уровня ( $q < q_{кр}$ ), укрываемые налоги легализуются и (в соответствии с эффектом Лаффера) может происходить увеличение общей массы налоговых отчислений. При этом сокращение налогов за счет снижения налоговых ставок перекрывается эффектом легализации налогов, что соответствует смещению решения к целевой точке на переговорном множестве рис. 1.

### Коррупционный компромисс или псевдо-согласование

Для объяснения феномена псевдо-согласования необходимо включить в рассмотрение еще одного участника процесса согласования, а именно – аппарат чиновников среднего звена (представители высших государственных должностей на уровне правительства обычно непосредственно не участвуют в описываемом процессе). Данная прослойка чиновников является

промежуточным звеном между государством и частным бизнесом (рис. 2).

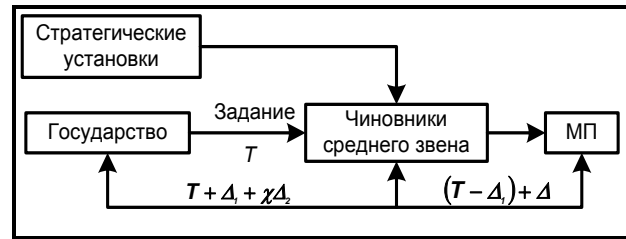


Рис. 2. Взаимодействие между государством, аппаратом чиновников и МП в ходе псевдосогласования

Переменные на рис. 2 имеют следующую интерпретацию:

$T$  – задание по сбору налогов и таможенных платежей;  
 $\Delta_1$  – перевыполнение (положительная величина) задания по налоговым и таможенным платежам;

$\Delta_2$  – взятки и прочие неформальные (незаконные) платежи чиновникам;

$\chi$  – доля незаконных доходов чиновников (полученных от предприятий), идущих на взятки более высоким должностным лицам в правительстве.

Целевую функцию чиновников можно представить следующим образом:

$$\max\{P + P_r(\Delta_1) + (1 - \chi)\Delta_2\}, \quad (24)$$

где

$$\Delta_2 = f(\tau, v, \varepsilon, \mu, P);$$

$P$  – const – официальная зарплата чиновников;

$P_r$  – премия за перевыполнение плана, которая является неубывающей функцией от  $\Delta_1$ ;

$v$  – вероятность раскрытия злоупотребления служебным положением;

$\varepsilon$  – издержки, связанные с обнаружением злоупотреблений (потеря работы, штрафы, конфискация имущества, тюремное заключение и т.п.), оцененные в денежном выражении;

$\mu$  – показатель, характеризующий по некоторой шкале «честность» чиновника и его готовность качественно выполнять возложенные на него социальные функции.

Величина неформальных (коррупционных) платежей  $\Delta_2$ , видимо, будет возрастающей функцией от налогового бремени и убывающей по всем остальным переменным. Параметр  $\chi$  можно охарактеризовать как показатель криминализованности общества и масштаба коррупции. В предельном случае, когда  $\chi = 1$ , можно говорить о максимальной криминализации государства, где коррупция пронизывает весь государственный аппарат: чем выше этот коэффициент, тем в большей степени вовлечены в коррупционные процессы высшие должностные лица.

Пока удается выполнять план по налоговым и таможенным платежам (или даже его перевыполнять), чиновники могут уменьшать налоговую нагрузку МП взамен на взятки ( $\Delta_2$ ), выступая тем самым в качестве дополнительного согласовательного звена между государством в лице правительства и предпринимателя.

ми. Такой механизм согласования может быть достаточно выгодным для чиновников, если выполняются следующие нижеперечисленные условия.

- Зарплата чиновника существенно меньше суммы взяток (за вычетом отчислений в вышестоящий аппарат)  $P < (1-x)A_2$ . Это означает, что при небольшой вероятности наступления ответственности за злоупотребления своим служебным положением и взяточничеством и в условиях низкой официальной зарплаты чиновникам выгодно идти за сделку с частным бизнесом. Опыт свидетельствует о том, что повышение официальной заработной платы чиновников с одновременным ужесточением контроля за их деятельностью и ростом ответственности их за неправомерные действия может привести к снижению масштабов коррупции (например, об этом свидетельствуют положительные результаты подобных реформ в Гане в 1980-х гг. и в Сингапуре в 1990-х гг. [7]).
- Чиновникам удается демонстрировать полный сбор налогов, создавая тем самым имидж успешной деятельности своего ведомства. Это обеспечивается путем предоставления фиктивных налоговых льгот МП в обход действующего законодательства.

Величина неформальных платежей  $A_2 < A_1$  может быть рассмотрена как одно из слагаемых показателя  $\Phi_z$ . Поэтому если величина  $\Phi_z$  принимает такое значение, что неравенство (21) справедливо, то предприятию выгодно использовать описанный механизм псевдосогласования. Вообще говоря, такой вариант согласования будет выгоден в случае, если итоговое налоговое бремя (после взяток чиновникам) окажется ниже соответствующего целевой точке государства.

Описанный феномен псевдосогласования в российских условиях является достаточно типичным и характеризуется устойчивостью и повторяемостью. К причинам, способствующим его реализации и воспроизведению на практике, относятся следующие. Во-первых, это коррупция в органах государственного управления, преобладание частных интересов государственных служащих, связанных с личным обогащением, над государственными интересами. Во-вторых, это сложности и значительные затраты на установление факта уклонения от налогообложения, возникающие из-за того, что невозможно тщательно проверить всех или даже большую часть налогоплательщиков. В-третьих, благоприятные условия внешней среды (например, высокие цены на экспортируемые виды сырья) способны смягчить эффект недополучения государством налоговых платежей.

### 7. Особенности согласования налоговых решений для инновационно-ориентированных МП

Задача согласования налоговых решений для инновационно-ориентированных МП формулируется с учетом следующих дополнительных предпосылок.

- Рассматриваются малые фирмы, реализующие инвестиционные проекты. Инвестиционная стратегия, требующая затрат как внутренних, так и внешних источников капитальных вложений, на этапе реализации проекта делает особенно уязвимым экономический потенциал малых предприятий и их возможности отчислять налоги сокращаются.
- Предполагается наличие определенных налоговых льгот для малых фирм, реализующих инвестиционную стратегию. Величина и состав этих льгот зависит от реализуемой государством инвестиционно-ориентированной стратегии, стимулирующей инвестиционные вложения (в одних странах она более выражена, в других – менее, в России данный вид налоговых льгот минимален).

Пусть имеется множество критериев развития малой фирмы  $f_i(x)$ , где  $x$  – состояние предприятия,  $x \in R_x$ . Цели государства представлены целевой (идеальной) точкой в пространстве этих критериев, отражающей желаемое со стороны государства состояние малой фирмы, в том числе – и притязания его по налогам. Тогда соответствующая оптимизационная задача (как и в рассмотренных выше случаях) формулируется как минимизация отклонений от целевой точки.

Пусть далее имеется возможность осуществления линейной свертки рассматриваемых критериев с учетом разбиения их на два подмножества, отражающих экономические интересы предприятия, связанные с поддержанием текущего развития, и с реализацией различных среднесрочных и долгосрочных инвестиционных проектов (например, с увеличением доли на рынке реализуемой продукции, выходом на новые рынки продуктов или услуг; прочими крупными инвестиционными проектами). Соответствующие этим подмножествам агрегированные критерии отражают цели текущего развития  $Y_1$  и долгосрочного (инвестиционного) развития  $Y_2$ :

$$Y_1 = \sum_i v_i f_i(x), i = 1, \dots, k. \tag{25}$$

$$Y_2 = \sum_i \mu_i f_i(x), i = k + 1, \dots, n. \tag{26}$$

Тогда оптимизационные задачи примут вид:

1) для предприятия:

$$\begin{cases} x \in R_x, x \geq 0; \\ \max \sum_{i=1}^m 1/(1+r)^t \sum_{i=1}^2 \xi_i^n Y_i. \end{cases} \tag{27}$$

2) для государства:

$$\begin{cases} x \in R_x, x \geq 0; \\ \min \sum_{i=1}^m 1/(1+r)^t \sum_{i=1}^2 \xi_i^r (Y_i^0 - Y_i)^2. \end{cases} \tag{28}$$

В задачах (27) и (28):

$Y_i^0$  – целевая точка государства;

$r$  – ставка дисконтирования;

$t$  – временной интервал,  $t \in [1, T]$ .

На рис. 3 представлены возможные варианты поведения предприятия в пространстве обобщенных критериев  $Y_1$  и  $Y_2$ . Пусть решением задачи (27) является точка  $A$ , задачи (28) – точка  $B$ . Соответственно, сумма налоговых отчислений в точке  $B$  составляет  $T_B$ , а налоговых платежей в точке  $A$  –  $T_A$ . При этом точка, расположенная правее на переговорном множестве  $AB$ , соответствует большему объему налоговых платежей, то есть  $T_B > T_A$ . В подавляющем большинстве случаев данное предположение будет соответствовать действительности по причине того, что большая часть имеющихся в разных странах систем налогообложения предусматривает налоговые льготы по осуществляемым инвестициям. Действительно, если точка, расположенная на переговорном множестве  $AB$  правее, соответствует меньшему объему инвестиций, то величина налоговых платежей будет большей, поскольку налоговые льготы будут минимальны, или совсем отсутствовать. Несмотря на то, в результате реформы российской налоговой системы были отменены многие



из существовавших ранее льгот по капитальным вложениям, некоторое уменьшение налоговых платежей при осуществлении предприятиями инвестиций все-таки имеется. Во-первых, некоторые налоговые льготы по инвестиционным вложениям сохранились, хотя их значимость и уменьшилась. Во-вторых, в большинстве случаев сокращаются платежи по налогу на прибыль в результате роста амортизационных отчислений (для тех видов инвестиций, которые связаны с приобретением основных средств).

Как и в предыдущих случаях имеется три варианта решения налоговых проблем:

- полная уплата налогов;
- уклонение от налогов;
- секвестрование бизнеса.

### Вариант 1

В первом варианте (уплата всех налогов) предприятие полностью отчисляет налоги, смещаясь в целевую точку **B** в ущерб своим долгосрочным инвестиционным интересам и выплачивая большие суммы налоговых платежей по сравнению со своей точкой оптимума **A**.

Однако, в силу того, что предприятие было вынуждено отвлечь больше средств на уплату налогов в текущий период, в последующих периодах точки **A** и **B** могут стать для него недостижимыми, что соответствует параллельному смещению множества производственных возможностей по направлению к началу координат, влекущему за собой сдвиг на графике рис. 3 переговорного множества в том же направлении (кривая 2 на рис. 3). В результате такого смещения и предприятие, и государство понесут потери по налоговым отчислениям от перехода на менее выгодную для себя кривую переговорного множества  $A_1B_1$ .

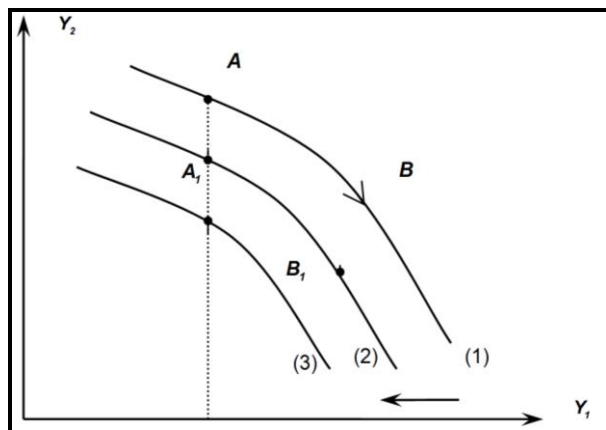


Рис. 3. Поиск компромиссных решений для случая инновационно-ориентированного МП<sup>7</sup>

### Вариант 2

Второй вариант (предприятие уклоняется от налогообложения) отображен на графике рис. 4. Исходными точками являются, как и раньше точки **A** и **B**. Путем смещения из точки **A** в точку  $A_1$ , лежащую между точками **A** и **B** (но, не доходя до точки **B**), предприя-

<sup>7</sup> Примечание:  $Y_1$  – обобщенный критерий по текущему развитию малого предприятия;  $Y_2$  – обобщенный критерий по реализации инвестиционной стратегии.

тие уходит от налогов. Разница в налоговых платежах по сравнению с предыдущим случаем составит величину  $T_B - T_A$ .

В этом случае предприятие стремится сохранить свои приоритеты в сфере инвестиционной стратегии; причем, чем выше эти приоритеты, тем больше расстояние между точками **A**<sub>1</sub> и **B**. Для обеспечения согласованности решений и сближения этих точек государство может использовать стимулирующие меры: уменьшение ставки налогообложения, увеличение налоговых льгот по инвестиционным вложениям. На рис. 4 это соответствует смещению точки **B** в точку  $B_1$ . Снижение налоговой нагрузки приведет к сокращению объема укрываемых налогов и большей легализации бизнеса (рис. 4).

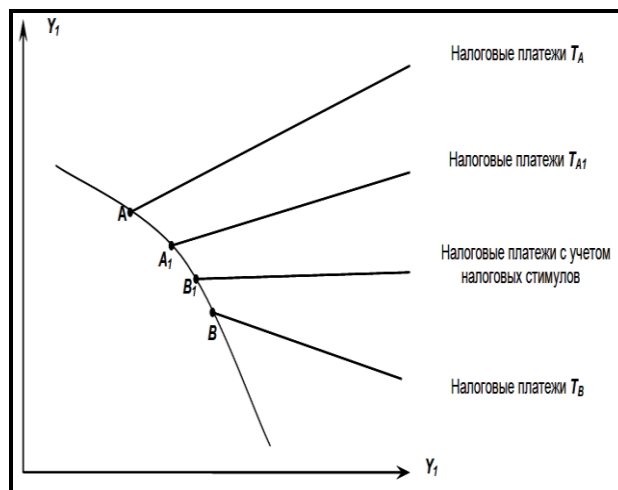


Рис. 4. Поиск компромисса путем уклонения от налогов

### Вариант 3

В третьем варианте собственники малых предприятий делают выбор между тем, чтобы платить налоги или изъять часть либо все активы из бизнеса в личное потребление (т.е. сворачивают бизнес «до лучших времен»). Развитие событий при этом осуществляется аналогично случаю уплаты всех налогов. При уменьшении величины активов, вовлеченных в производство, множество производственных возможностей малого предприятия сместится к началу координат, что в свою очередь сдвинет и переговорное множество в том же направлении (на рис. 3 это соответствует кривой 3). Результатом такого смещения будет недостижимость точки **B** для малой фирмы в следующие временные интервалы.

## Выводы

1. Центральным индикатором, на основе которого осуществляется описанный процесс согласования экономических интересов государства и малого бизнеса, является налоговая нагрузка, которая зависит от ряда внутренних и внешних по отношению к предприятию параметров. Для нахождения согласованного решения с использованием данного индикатора необходимо знать чувствительность рассматриваемого показателя к различным параметрам, характеризующим как саму налоговую систему, так и финансовое положение предприятия и внешнюю среду, в которой оно функционирует.

2. Для обеспечения процесса согласования необходимо использование эффективных механизмов и стимулов, инициирующих поиск компромиссных решений в области Парето.

3. Поскольку налоговая нагрузка на малое предприятие зависит не только от внешних факторов, определяемых государством и его налоговой системой, но и от внутренних производственно-экономических характеристик фирмы (в том числе от активности осуществляемых инвестиционных процессов), поведение рассматриваемых микроэкономических объектов будет различным.

В соответствии с проведенным анализом объекты малого бизнеса могут быть разделены на три группы.

Для первой группы предприятий налоговая нагрузка окажется допустимой, и они будут уплачивать все налоговые платежи, в результате чего согласованное решение будет получено. Однако в последующие периоды времени такая политика может привести к невыполнению плана по налогам. Вероятность такого развития событий зависит от финансового состояния и эффективности деятельности предприятий рассматриваемой группы.

Для второй группы предприятий использование принудительных мер будет иметь следствием частичное увеличение налоговых платежей государству.

Для третьей группы более выгодной может оказаться стратегия изъятия части или всех активов в личное потребление собственников, что повлечет сокращение налоговой базы и невозможность получения согласованного решения в будущем.

4. Рассмотренные выше аналитические модели являются достаточно общими и носят концептуальный характер. Для более точного проведения процесса согласования чтобы по полученным решениям можно было сделать обоснованные выводы, целесообразно использовать имитационные системы (см., например, [4]), так как они позволяют анализировать чувствительность одного параметра к изменению другого в сложных системах, когда аналитические методы решения либо невозможны, либо являются слишком грубыми.

## Литература

- Багриновский К.А. Основы согласования плановых решений [Текст] / К.А. Багриновский. – М. : Наука, 1977.
- Галиев А. и др. Фискальное танго [Текст] / А. Галиев, Т. Гурова, В. Краснова, М. Рубченко // Эксперт. – 1999. – №44.
- Гурова Т. и др. Важнейшие проблемы российского бизнеса. Кто их решает? [Текст] / Т. Гурова, Н. Кириченко, Д. Медовников // Эксперт. – 1999. – №42.
- Егорова Н.Е. Вопросы согласования плановых решений с использованием имитационных систем [Текст] / Н.Е. Егорова. – М. : Наука, 1987.
- Егорова Н.Е. Применение принципа экономической компенсации в задачах межуровневого согласования плановых решений [Текст] / Н.Е. Егорова // «Проблемы компьютеризации процессов разработки эффективных плановых решений». – М. : ЦЭМИ РАН, 1989.
- Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь [Текст] / Л.И. Лопатников. – М. : Наука, 1996.
- Burgess P., Stern N. Taxation and development // Journal of economic literature. 1993. №2.

## Ключевые слова

Малые предприятия; налогообложение; граница Парето; согласование решений; налоговая стратегия; государственное регулирование.

*Егорова Наталья Евгеньевна*

## РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность. Рецензируемая статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме – формированию эффективной системы налогообложения субъектов малого предпринимательства. Особенность излагаемого в статье подхода состоит в рассмотрении проблемы с позиций согласования экономических интересов субъектов макроуровня (налоговых органов, государственной бюджетной системы) и микроуровня (малых предприятий). При этом постановка задачи согласования интересов рассматриваемых предполагает учет специфики малых фирм, состоящей в высокой адаптивности и ликвидности их бизнеса, что выражается в способности либо уходить в теневую экономику (уводя часть прибыли от налогообложения), либо сворачивать свой бизнес в том случае, если налоговое бремя окажется слишком высоким.

Научная новизна и практическая значимость. Важным научным результатом является предложенная в работе система моделей, формализующая процессы принятия решений на уровне малого предприятия и определяющая выбор одной из стратегий:

- уплата всех налоговых платежей;
- сокрытие части налогов;
- сворачивание бизнеса.

Ряд полученных в работе результатов имеют оригинальный характер и развивают современные представления об организации эффективной системы налогообложения в сфере российского малого предпринимательства. К ним относятся следующие.

Уточнение понятия налогового бремени с учетом не только параметров налоговой системы (в частности, величины агрегированной ставки налогообложения, как в классической кривой Лаффера), но и внутренних параметров развития малой фирмы.

Введение понятия псевдосо согласования, отличительной особенностью которого является наличие коррупционной компоненты, реализуемой через третьего участника – бюрократического и чиновничьего аппарата. Результатом такого псевдосо согласования является псевдокомпромисс между государственными структурами и малым бизнесом, достигаемый путем взятки и искажения отчетно-статистической информации.

Разработка концептуальной модели согласования интересов в сфере налогообложения для инновационно-ориентированных малых предприятий.

Исходя из вышеизложенного, считаю, что статью можно рекомендовать к публикации в журнале «Аудит и финансовый анализ».

*Хрусталева Е.Ю., д.э.н., профессор, в.н.с. Центрального экономико-математического института Российской Академии наук*