

# 6/23

ПРЕПРИНТЫ

МИКРОЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕВЫЕ РЫНКИ  
ПРОМЫШЛЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ  
И ИНФРАСТРУКТУРНАЯ ПОЛИТИКА  
MICROECONOMICS INDUSTRY MARKETS,  
INDUSTRIAL, COMPETITION AND  
INFRASTRUCTURE POLICY

С. Г. Белев, К. В. Векерле, Е. А. Леонов, Е. О. Матвеев

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТОВ ОТ ПРИМЕНЕНИЯ  
СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ И  
ПРЕФЕРЕНЦИЙ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И  
СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ» (РАНХиГС)

ПРЕПРИНТ К НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЕ

по теме:

Исследование эффектов от применения специальных налоговых режимов и  
преференций для субъектов малого и среднего предпринимательства в  
Российской Федерации.

Авторы доклада:

С.н.с. лаборатории исследований бюджетной политики ИПЭИ РАНХиГС, к.э.н. С.Г. Белев;  
электронная почта: [belev@ranepa.ru](mailto:belev@ranepa.ru); ORCID: 0000-0003-3962-7428;

Н.с. лаборатории исследований бюджетной политики ИПЭИ РАНХиГС, К.В. Векерле;  
электронная почта: [vekerle-kv@ranepa.ru](mailto:vekerle-kv@ranepa.ru); ORCID: 0000-0002-6828-5802;

Н.с. лаборатории исследований бюджетной политики ИПЭИ РАНХиГС, Е.А. Леонов;  
электронная почта: [leonov-ea@ranepa.ru](mailto:leonov-ea@ranepa.ru); ORCID: 0000-0003-2559-8697;

Н.с. лаборатории исследований бюджетной политики ИПЭИ РАНХиГС Е.О. Матвеев;  
электронная почта: [matveev-eo@ranepa.ru](mailto:matveev-eo@ranepa.ru); ORCID: 0000-0002-4732-8818;

Москва 2023

## АННОТАЦИЯ

Развитие малого и среднего предпринимательства (МСП) является одним из приоритетов государственной политики. При этом одним из наиболее важных факторов деятельности малого бизнеса является налогообложение. Необходимость особого подхода к налогообложению малого бизнеса в сравнении с крупным обусловлена рядом факторов, в том числе большей значимостью фиксированных издержек соблюдения требований налогового законодательства и широким выбором формальных и неформальных форм организации бизнеса. **Цель работы** систематизировать современные теоретические и практические подходы к налогообложению малого бизнеса и оценить эффекты, связанные со специальными режимами налогообложения. **Обзор международного опыта** поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства показал следующее. Различные формы поддержки активно применяются как в развитых, так и в развивающихся странах. Вместе с тем набор инструментов поддержки отличается и зависит исторически сложившихся особенностей МСП, аспектов развития региона, а также финансовых возможностей страны. **В рамках анализа кривых распределения и регрессионного анализа** было выявлено, что действующая в Российской Федерации упрощённая система налогообложения создаёт своего рода «налог на рост» для субъектов малого и среднего предпринимательства, поскольку одновременно действует прогрессивная шкалы налогообложения с разрывом как по потреблению (из-за освобождения от НДС налогоплательщиков по УСН), так и по прибыли организаций (вследствие более низких ставок УСН и порога перехода на основную систему налогообложения). Повышение размера порога более чем в два раза в 2017 году привело к перекладыванию плохих стимулов по росту выручки на меньшее число более крупных компаний. Это удвоило потери в плане процентного роста выручки компаний из 29 регионов Российской Федерации и увеличило суммарные потери в выручке с 2 млрд рублей в 2015–2016 гг. до 3 млрд рублей в 2017–2018 гг.

**Ключевые слова:** малые и средние предприятия, льготное налогообложение, размер фирмы, целевая налоговая политика, анализ кривых распределений, специальные налоговые режимы, стимулирование инноваций, государственные закупки.

**JEL-коды:** E62, H21, H32, K34.

FEDERAL STATE-FUNDED EDUCATIONAL INSTITUTION OF HIGHER EDUCATION  
«THE RUSSIAN PRESIDENTIAL ACADEMY OF NATIONAL ECONOMY AND PUBLIC  
ADMINISTRATION» (RANEPA)

WORKING PAPER OF THE RESEARCH

on the topic:

Study on the effects of the special tax regimes for small and medium-sized enterprises in the  
Russian Federation.

Authors:

Senior researcher in the Laboratory of budget policy research of Institution of applied economic  
research RANEPA, PhD. S.G. Belev; e-mail: [belev@ranepa.ru](mailto:belev@ranepa.ru); ORCID: 0000-0003-3962-7428;

Researcher in the Laboratory of budget policy research of Institution of applied economic research  
RANEPA K.V. Vekerle; e-mail: [vekerle-kv@ranepa.ru](mailto:vekerle-kv@ranepa.ru); ORCID: 0000-0002-6828-5802;

Researcher in the Laboratory of budget policy research of Institution of applied economic research  
RANEPA E.A. Leonov; e-mail: [leonov-ea@ranepa.ru](mailto:leonov-ea@ranepa.ru); ORCID: 0000-0003-2559-8697;

Researcher in the Laboratory of budget policy research of Institution of applied economic research  
RANEPA E.O. Matveev; e-mail: [matveev-eo@ranepa.ru](mailto:matveev-eo@ranepa.ru); ORCID: 0000-0002-4732-8818;

Moscow 2023

## ABSTRACT

The development of small and medium-sized enterprises is one of the priorities in state policy. At the same time, crucial factor of small business activity is taxation. The need for a special approach to taxation of small enterprises in comparison with large ones is linked to the greater significance of fixed costs of compliance with tax legislation and a wide choice of formal and informal forms of business organization. **The purpose of the study** is to systematize modern theoretical and practical approaches to the taxation of small businesses and to assess the effects associated with special taxation regimes. A **review of international experience** in supporting small and medium-sized enterprises showed the following. Various forms of support are actively used in both developed and developing countries. At the same time, the set of support tools differs and depends on - the historically developed characteristics of SMEs, aspects of the development of the region, as well as the financial capabilities of the country. **Distributional analysis and regression approach** have revealed that the simplified taxation system in the Russian Federation creates so called "growth tax" for small and medium-sized enterprises, since there is a progressive scale of taxation with a gap, both in consumption (due to VAT exemption for taxpayers under the USN) and in profit of organizations (due to lower tax rates and the threshold for switching to the general taxation system). Raising the threshold more than twice in 2017 led to shifting poor incentives for revenue growth to a smaller number of larger companies. This doubled the losses in terms of percentage revenue growth of companies from 29 regions of the Russian Federation and increased total revenue losses from 2 billion rubles in 2015-2016 to 3 billion rubles in 2017-2018.

**Keywords:** SMEs, tax deductions, firm size, targeted tax policy, distributional analysis, special tax regimes, encouraging innovation, public procurement.

**JEL Classification:** E62, H21, H32, K34.

## ВВЕДЕНИЕ

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», развитие малого и среднего предпринимательства является одним из приоритетов государственной политики. При этом одним из наиболее важных факторов деятельности малого бизнеса является налогообложение. Необходимость особого подхода к налогообложению малого бизнеса в сравнении с крупным обусловлена рядом факторов, в том числе большей значимостью фиксированных издержек соблюдения требований налогового законодательства и широким выбором формальных и неформальных форм организации бизнеса. В данной работе рассматриваются современные теоретические и практические подходы к налогообложению малого бизнеса в Российской Федерации и других странах, анализируются эффекты налогообложения малого бизнеса. Также формируется перечень направлений совершенствования налогообложения малого бизнеса.

**Объектом** данного исследования являются специальные налоговые режимы и преференции для субъектов малого и среднего предпринимательства.

**Методы:** индукция и дедукция, сравнительный анализ

Цель данного исследования состоит в выделении эффектов от применения специальных налоговых режимов и преференций для субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации.

### **Задачи исследования:**

1. Изучение теоретических исследований касательно налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства;
2. Анализ международного опыта налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства;
3. Обзор академических исследований влияния налогообложения на деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства;
4. Описание эволюции налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации;
5. Выделение специфики налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации;
6. Количественная оценка эффектов от налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации;

**Научная новизна** заключается в анализе особенностей налогообложения малых и средних предприятий на региональном уровне с учетом отраслевого разреза.

# **1 Обобщение результатов эмпирических исследований по проблематике эффективности использования специальных налоговых режимов и предоставления преференций для субъектов малого и среднего предпринимательства**

## **1.1 Влияние МСП на создание новых рабочих мест**

Одним из аргументов в пользу предоставления налоговых льгот для МСП является повышение числа рабочих мест и снижение уровня безработицы. Разумеется, вопрос заключается не в том, производят ли МСП больше продукции и/или предоставляют больше рабочих мест в абсолютном выражении, а скорее в том, способствуют ли дополнительные инвестиции в МСП увеличению производства и появлению новых мест работы в большей степени, чем инвестирование в крупный бизнес при сопоставимых объемах финансирования и при условии отсутствия специальных налоговых режимов для МСП.

Несмотря на небольшой относительный вклад МСП в совокупное производство, МСП играют важную роль в обеспечении занятости. До 80-х годов XX в. для анализа не было достаточно эмпирических данных. Благодаря исследованию [1] дискуссия о взаимосвязи роста компаний и динамике занятости приобрела более предметный характер. На основе данных в обрабатывающей промышленности США, автор исследования [1] пришел к выводу, что на предприятиях с численностью сотрудников менее 20 человек было создано более 60% от всех новых рабочих мест в США за период с 1969 по 1976 гг. За период с 1981 по 1985 год автор приходит к аналогичным результатам, что сектор малого и среднего бизнеса является двигателем роста и занятости [2].

Однако данные и применяемый подход были подвергнуты критике. Например, в работе [1] автор уделил недостаточно внимания важному эмпирическому факту о высокой степени отрицательной корреляции между возрастом компании с числом созданных рабочих мест. Данный вывод также подтверждается в нескольких работах [5, 6]. В дополнение было выявлено, что только группа компаний моложе 5 и 10 лет соответственно имеет положительные показатели чистого создания рабочих мест [3, 7]. В некоторых исследованиях авторы и вовсе не наблюдают значительного роста бизнеса в период после запуска производства до достижения минимально эффективного масштаба [8, 9]. В количественных исследованиях, авторы которых применяли регрессионный анализ, использовали в качестве объясняющих переменных размер компании и ее возраст. В результате было показано, что оба этих показателя отрицательно влияют на ожидаемый рост занятости.

Если подвести итог, то можно сделать вывод о том, что создание новых рабочих мест не стоит рассматривать в качестве веского аргумента в пользу поддержки субъектов МСП путем предоставления им налоговых льгот. Стимулирование занятости населения следует производить напрямую, например, через снижение затрат бизнеса на рабочую силу. При этом размер предприятия не стоит рассматривать в качестве показателя, характеризующего склонность компании к созданию новых рабочих мест.

## **1.2 Инновационная активность МСП**

Еще одним из основных аргументов в пользу предоставления налоговых льгот для субъектов МСП является их высокая склонность к инновационной активности, которая в свою очередь является одним из ключевых факторов экономического роста. Передаточный механизм завязан на том, что внедрение новых технологий или новых бизнес-процессов позволяет существенным образом повысить производительность (труда и/или капитала) [11, 12, 13, 14].

В академической литературе отсутствует однозначный ответ на вопросы о том, являются ли субъекты МСП более склонными к инновационной деятельности и насколько налоговые льготы могут обеспечить рост экономики за счет стимулирования инноваций. В то время как ранние эмпирические исследования скорее предполагают, что крупные компании более инновационны [15, 16, 17, 18], в других работах не наблюдается четкой взаимосвязи между размером компании и объемами инвестиций на инновации [19, 20, 21]. Например, в целом ряде исследований авторы отмечают, что небольшие компании тратят больше на НИОКР [22, 23, 24, 25]. А в противопоставление данным выводам можно представить результаты другой работы [26]. Выводы в отношении инновационной активности, измеряемой как количество новых процессов, продуктов или услуг, в равной степени противоречивы.

В целом, множество эмпирических исследований приходят к противоречивым выводам о существовании монотонной линейной взаимосвязи между размером компании и её склонностью к инновациям без учета специфики отраслей, типов компаний и страновых особенностей. Налоговые льготы на инвестиции в НИОКР представляются более эффективным инструментом стимулирования инновационной активности по сравнению с налоговыми льготами для малого и среднего бизнеса. При разработке системы стимулирования следует избегать явных ограничений по размеру предприятий (т. е. пороговых значений приемлемости по текучести кадров или количеству сотрудников). Вместо этого к более мелким предприятиям следует применять льготы по абсолютным показателям, основанным на измерении используемых ресурсов. Эту практику

относительно просто внедрить, поскольку налогоплательщики не будут тратить дополнительные ресурсы на документирование критериев размера (или налоговые органы не будут тратить ресурсы на мониторинг). Помимо этого, такой подход позволяет избежать неявного налога на рост. Однако может возникать побочный эффект в виде межвременных искажений, то есть ситуаций, когда компании откладывают инвестиции, чтобы оставаться в необходимых пределах. Альтернативой дизайну с пороговыми значениями по расходам на НИОКР могут выступать стимулы, основанные на вводимых ресурсах (с возможным применением регрессивной шкалы). Таким образом будет обеспечена плавность перехода от льготных режимов налогообложения к основному.

### **1.3 Финансовые ограничения МСП**

Асимметрия информации является еще одним провалом рынка, обычно ассоциируемым с малыми и средними предприятиями. Это может узаконить использование налоговых льгот, специально предназначенных для МСП. Что касается малого бизнеса, как правило проблема асимметрии информации встает между владельцами предприятий, управленческим звеном с одной стороны и инвесторами или кредиторами с другой стороны. Безусловно, асимметрия информации между этими категориями экономических агентов характерна не только для МСП, поскольку владельцы и менеджеры всегда лучше знают фирму, чем внешние заинтересованные лица. Однако эта проблема и связанные с ней сложности в получении финансирования особенно заметны в секторе малого и среднего бизнеса [27, 28, 29]. Возникают проблемы не только с доступом информации, но и с ее своевременностью и актуальностью [30, 31]. Еще в большей степени проблема усугубляется тем, что субъекты МСП не имеют обязанности публиковать проверенную отчетность и результаты финансовой деятельности.

Эмпирические исследования подтверждают, что проблемы асимметрии информации становятся причиной ограниченных возможностей по заимствованиям МСП, а нехватка долгового финансирования может оказывать влияние на развитие этих компаний в целом [32]. При этом нет однозначных оценок о масштабах данной проблемы [33]. Например, в странах с развитым промышленным сектором дефицит кредитных средств ощущает довольно малочисленная группа малых и средних предприятий, которые можно отнести к условным стартап проектам. Подавляющее число предприятий в развитых странах не ощущает существенных ограничений в доступе к заемным средствам. Банки стараются адаптировать свои модели кредитования под требования малого и среднего бизнеса [34].

Если цель налоговых льгот заключается в компенсации ограничений в доступе к кредитам, то объектом этих налоговых послаблений должны являться молодые

предприятия, нацеленные прежде всего на инновации. Именно такие предприятия, как правило, имеют относительно менее привлекательные возможности по долговому финансированию своих проектов и при этом предъявляют наибольший спрос на кредиты [35 36, 37]. Особенность жизненного цикла многих даже успешных инновационных проектов является высокая убыточность в первые периоды. Отсюда возникает проблема привлечения средств частных инвесторов, которые предпочитают вкладываться уже на более поздних стадиях развития проекта. При этом важно отметить, что малые компании зачастую не имеют имущества, которое можно было бы оставить под залог. Эта проблема наиболее остро ощущается в сфере научных исследований и разработок. В рамках этой деятельности акцент ставится на создании нематериальных активов, которые даже в случае банкротства не могут быть использованы в качестве уплаты долговых обязательств. Все это неизбежно приводит к росту риска невозврата вложенных средств [38, 39, 40, 41].

Если подводить итог, то следует сказать, что асимметрия информации выступает в качестве фактора, усложняющего получение заемных средств малыми и средними предприятиями в относительно большей степени чем для крупных компаний. Такое положение может рассматриваться как провал рынка, создающий для МСП невыгодное конкурентное положение и, как следствие, приводящий экономику в неоптимальное равновесное состояние. Однако академическая литература не дает четкого представления о масштабах данной проблемы. Согласно выводам, сделанным в результате исследований на основе данных по экономически развитым странам, эта проблема охватывает весьма малый круг предприятий среди малых и средних фирм. Как правило, это касается инновационных и молодых МСП с высоким потенциалом роста. Этим предприятиям требуется больше всего средств, но они часто не могут в достаточной степени прибегать к традиционным инструментам финансирования из-за структуры рисков их предприятий. Использование таких налоговых льгот как специальные налоговые ставки, налоговые льготы или налоговые вычеты по налогу на прибыль сопряжено с проблемой таргетирования конкретной группы МСП. Налоговые льготы на уровне акционеров (например, льготное налогообложение дивидендов и прироста капитала от всех видов инвестиций) МСП являются значительным отступлением от принципа инвестиционной нейтральности налогового законодательства. Вполне вероятно, что такие меры приведут к серьезным искажениям в распределении инвестиционных ресурсов, которые перевесят выгоды от сокращения дефицита заемных средств для МСП. Таким образом, финансовые ограничения МСП, возникающие в результате асимметрии информации, также не стоит рассматривать в качестве аргумента в пользу предоставления налоговых льгот для малого и среднего бизнеса особенно в рамках рассмотренных ранее дизайнов.

## 1.4 Социально экономическая роль МСП

Помимо обоснований, основанных на экономической эффективности, существуют социально-экономические факторы, определяющие важность поддержки малого и среднего бизнеса. В этом контексте малые и средние компании вносят существенный вклад в увеличение среднего класса, в предоставление отдельным лицам возможности для улучшения своего благосостояния и в обеспечение рабочими местами людей, для которых существует мало альтернатив работы [4, 10]. По всей вероятности, малые и средние компании являются более доступным вариантом трудоустройства для групп населения с более низким уровнем образования. В процессе занятости люди приобретают социальные связи, недоступные для них в случае отсутствия работы [42, 43]. Кроме того, существует предположение, что за счет малых и средних компаний достигается разнообразие доступных на местном уровне услуг и продуктов, которые не могут быть предоставлены крупными игроками и сетями и поэтому высоко ценятся соответствующими сообществами. Следовательно, такие социальные аспекты экономической деятельности МСП могут послужить аргументом в пользу создания специальных налоговых режимов.

Что касается занятости населения с меньшим уровнем образования, то кажется нелогичным увязывать меры поддержки с размером фирмы. Если предполагается наем определенных сотрудников, то поддержка должна предоставляться за наем таких сотрудников, а не за размер предприятия. В случае, если возможно на законодательном уровне четко прописать достижение какого целевого показателя преследуют налоговые льготы, то следует привязывать право применения этих льгот к достижению роста/снижения целевого показателя. В противном случае велик риск того, что льгота будет носить нецелевой характер. Таким образом, если социально-экономические цели являются основанием для предоставления налоговых льгот в пользу МСП, дизайн налоговых льгот должен непосредственно учитывать конечные цели, а не использовать размер компании в качестве показателя других характеристик фирмы. И в большинстве случаев неналоговые меры, вероятно, являются более эффективным и устойчивым способом достижения социально-экономических целей [44].

## **2 Исследование эффектов от применения специальных налоговых режимов и преференций для субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации**

### **2.1 Описание используемых подходов к изучению эффектов применения специальных налоговых режимов и преференций для субъектов малого и среднего предпринимательства**

Данная научно-исследовательская работа сфокусирована в том числе на том, как измерить чувствительность доходов компаний к разным налоговым ставкам и определить размер потерь благосостояния вследствие искажения налогами стимулов к увеличению выручки в условиях прогрессивной системы налогообложения с разрывом.

В Российской Федерации фактически действует прогрессивная система налогообложения доходов организаций *с разрывом*: до определенного значения дохода («порога») у компаний есть возможность пользоваться упрощенной системой налогообложения (УСН) и платить по пониженной налоговой ставке, нежели при основной (стандартной) системе налогообложения прибыли организаций. При этом повышенная налоговая ставка взимается не сверх определенной суммы, а увеличивается для всего дохода - даже до порога. Такая система с разрывом является объектом серьёзной критики, поскольку априори закладывает своего рода «налог на рост» выручки за счёт того, что компания в ответ на рост выручки на один рубль может оказаться перед лицом того, что её налоговые платежи вырастут больше, чем на один рубль. Вследствие этого у компаний возникает стимулы не допускать роста выручки и сохраняя её на уровне порогового значения. Эмпирическим следствием такого рода «налога на рост» оказывается избыточное скопление компаний вблизи и ниже порогового значения выручки. Стоит отметить, что в исследованиях по экономике общественного сектора [45, 46] данный эффект исторически был выявлен для налогообложения трудового дохода. К скоплению у точки перелома (англ. *bunching in a kink*) приводит не наличие разрыва, а разница в предельных ставках налога как таковая. Наличие же разрыва усугубляет размер избыточной плотности и создаёт дополнительно к этому снижению плотности после порогового значения. Важно подчеркнуть, что величина этой избыточной плотности налогоплательщиков должна быть тем выше, чем больше разница в налоговых ставках. В этом контексте возникает вопрос, каким образом компаниям удастся удерживаться в области с пониженной ставкой. Одно из

естественных предположений: компания будет замедлять или останавливать рост своей выручки [47] фактически или «на бумаге», чтобы не потерять возможность пользоваться УСН. Исследования по налогообложению трудового дохода показывают, что избыточная плотность налогоплательщиков выше среди тех налогоплательщиков, которые имеют больше возможностей для сокрытия своей налоговой базы [45]. Это косвенно наводит на мысль, что наличие прогрессивной шкалы налогообложения с разрывом, то есть двух разных ставок до и после порогового значения дохода, приводит либо к фактическим потерям в благосостоянии из-за создания плохих стимулов для роста компаний после определенного объема выручки до порога, либо к потерям в налоговых поступлениях за счет оптимизации налоговых платежей. Эту гипотезу можно проверить эмпирически, оценив есть ли негативный эффект на рост выручки компании при приближении выручки к порогу по доходу.

Однако помимо разрыва налоговой шкалы при налогообложении прибыли дизайн специальных налоговых режимов предполагает ещё и освобождение субъектов малого и среднего предпринимательства от НДС. Другими словами, имеет место ещё и разрыв налогообложения добавленной стоимости. Для оценки эффектов от применения специальных налоговых режимов необходимо разделять между собой вклады двух этих разрывов. Немногочисленные предшествующие исследования показывают, что следует ожидать как эффекта от разрыва шкалы по налогу на прибыль [48], так и эффекта от разрыва шкалы по налогу на потребление [49].

Для ответа на обозначенные выше вопросы в данной научно-исследовательской работе была реализована возможность использовать несколько вариаций ключевых параметров для оценки гетерогенных эффектов: разные размеры льготных ставок УСН по регионам и отраслям, наличие отраслей более и менее чувствительных к освобождению от НДС, и рост значения порога УСН во времени.

Во-первых, у размера ставки УСН есть пространственная, отраслевая и временная вариация. Каждый региональный законодательный орган имеет возможность по своему усмотрению устанавливать новые льготные значения УСН для любой отрасли, при этом региональные законодательные органы делали это довольно часто. Это позволяет сравнить скопление при усреднённых льготных значениях ставки УСН и ОСНО, оценив эластичность величины избыточной плотности по ставке УСН.

Во-вторых, компании из отраслей конечного и промежуточного продукта могут иметь разную величину избыточной плотности из-за НДС, потому что УСН освобождает от уплаты НДС. Также возможно протестировать, насколько чувствительность выручки компаний к ставке УСН растет в зависимости от того производит фирма конечный продукт

или нет. Если компания является производителем конечного продукта, она полностью заинтересована не платить НДС, ведь это не будет иметь для нее никаких последствий в плане партнерских отношений с другими компаниями. Если же компания занимается предоставлением промежуточного продукта, то ее освобождение от НДС будет ложиться на партнеров, которые используют ее продукцию для своего производства, тем самым компания будет иметь меньше стимулов избегать уплаты НДС, поскольку это может осложнить ее взаимоотношения с компаниями, вертикально связанными с ней по технологической цепочке.

В-третьих, с 2016 по 2017 год произошел значительный сдвиг размера порогового значения выручки для УСН. Он увеличился более чем в два раза. Это резкое изменение можно считать экзогенным для большинства компаний, потому что решение принималось на федеральном уровне. Разумно предположить, что малые и микропредприятия не имеют ресурсов для лоббизма на таком уровне. Подобный экзогенный сдвиг дает возможность провести плацебо-тесты и убедиться, что был оценен реальный эффект близости к порогу, а не эффект для какой-то области доходов.

Все вместе это дает нам возможность оценить гетерогенные эффекты разных ставок УСН на размер скопления компаний для разных типов отраслей, количественно сопоставив роль освобождения от НДС и роль меньшей ставки налога на доход. Мы также можем измерить масштаб потерь налоговой оптимизации в плане выручки.

Наши базовые оценки основаны на методологии Четти с соавторами [45] и Клевена, [49] анализу *bunching in a kink* (скопления у точки перелома) Мавроконстантиса, который обобщил все предшествующие работы по теме и создал унифицированный, удобный прикладной инструмент. [50]. С использованием этих работ делается оценка избыточной массы относительно плотности вокруг излома. Точно контролировать доход сложно, поэтому избыточная масса вокруг излома является диффузной, а не точечной массой. Чтобы измерить избыточную плотность ( $b$ ) при наличии такого шума, необходимо оценить контрфактическую плотность распределения: как бы выглядело распределение, если бы в точке перегиба не было изменения ставки налога.

## **2.2 Анализ и оценка эффектов применения специальных налоговых режимов и преференций для субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации**

Основным набором данных для последующего анализа являются панельные данные из системы СПАРК-Интерфакс, которая охватывает 17160 малых предприятий и микропредприятий из 29 регионов России за период с 2014 по 2018 год. В дальнейшем используются компании из 26 отраслей по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД 2) с корреляцией доходов и выручки выше 95.

В последующем анализе используются отрасли с высокой корреляцией доходов и выручки, потому что в наличии есть данные по доходам компаний только для 2017 и 2018 года. По ним были построены рисунки со скоплениями наблюдений у порогов выручки. Но для замера эффекта порога на рост необходима более длинная панель с периодами с разными пороговыми значениями. Нам доступна выручка компаний с 2014 по 2018 год, поэтому мы фокусируемся на отраслях с высокой корреляцией доходов и выручки, чтобы можно было использовать выручку как прокси дохода в регрессиях.

Были рассмотрены 16 регионов Центрального федерального округа. Это ядро Европейской части России. Из анализа были исключены Москва и Московская область, поскольку они уникальны по сравнению с остальными регионами России и при этом являются крупнейшими регионами в плане числа людей и фирм, что понизило бы внешнюю валидность нашего анализа для регионов. Для последующей оценки были включены регионы, близкие к Центральному федеральному округу. Большая часть территорий (всего 8) Приволжского федерального округа. Из Северо-Западного федерального округа взяты три региона. Наконец, есть два региона Южного федерального округа.

В России ставка налога на прибыль составляет 20%, но есть возможность платить по упрощенной системе налогообложения (УСН) с пониженной ставкой до определенного порога годовых доходов. Порог, до которого можно пользоваться УСН, менялся от года к году: в 2015 году он составлял 68.82 млн рублей, затем с учетом инфляции в 2016 году стал 79.74 млн рублей. В 2017 и 2018 годах порог увеличился почти вдвое и подскочил до 150 млн рублей и не менялся между этими двумя годами (не было поправки на инфляцию). Используя УСН, компания имеет выбор: платить по ставке 6% на «доходы» или по ставке 15% на «доходы минус расходы». Поскольку имеющиеся данные не позволяют точно сказать, какой объект налогообложения выбрала фирма, в дальнейшем будем исходить из предпосылки, что фирма при прочих равных минимизирует уплачиваемую сумму налогов. В подавляющем большинстве случаев выбор «доходов минус расходы» в качестве объекта

налогообложения приводит к уплате меньшей суммы налогов из-за небольшой маржи. По этой причине большинство компаний скорее всего выбирает «доходы минус расходы» в качестве объекта налогообложения.

Российское законодательство позволяет региональным законодателям устанавливать льготные ставки УСН на свое усмотрение от 0 до 15% для любой отрасли в случае использования в качестве объекта налогообложения «доходы минус расходы». Аналогично для «доходов», только от 0 до 6%. То есть ставка должна быть всегда меньше или равна федеральной норме. Даже близкие друг к другу географически и в плане отраслевой композиции регионы часто устанавливают льготы на разные отрасли с разными по размеру льготными ставками в разное время, что дает уникальную вариацию ставок между фирмами из разных отраслей в пространстве и времени. В дальнейшем фокусируемся на льготных ставках по «доходам минус расходам».

Ставка НДС установлена на федеральном уровне и равна 18%. НДС (или пониженная в закрытом перечне ситуаций) и одинакова для всех рассматриваемых отраслей и регионов и не менялась в рассматриваемом периоде времени, что делает выигрыш от освобождения от НДС для компаний из отраслей конечного продукта перед компаниями из отраслей промежуточного продукта устойчивым во времени и пространстве.

*Оценка избыточной плотности (скопления) количества компаний.* Нам важен не только сам факт скопления компаний у порога перехода с УСН на общую систему налогообложения прибыли организаций, но и то, как чувствительность выручки компаний меняется в зависимости от размера ставки УСН и отрасли компании (отрасль конечного или промежуточного продукта). УСН освобождает от уплаты НДС, а компании из отраслей конечного продукта однозначно выигрывают от неуплаты НДС, но это не так однозначно для отраслей промежуточного продукта. Это позволяет разделить эффект уменьшения налога на доход и эффект отсутствия НДС, а также оценить размер эластичностей скопления по ставке УСН для разных типов отраслей: по 1823 фирмам с доходами от 100 до 200 млн рублей в 2017-2018 году.

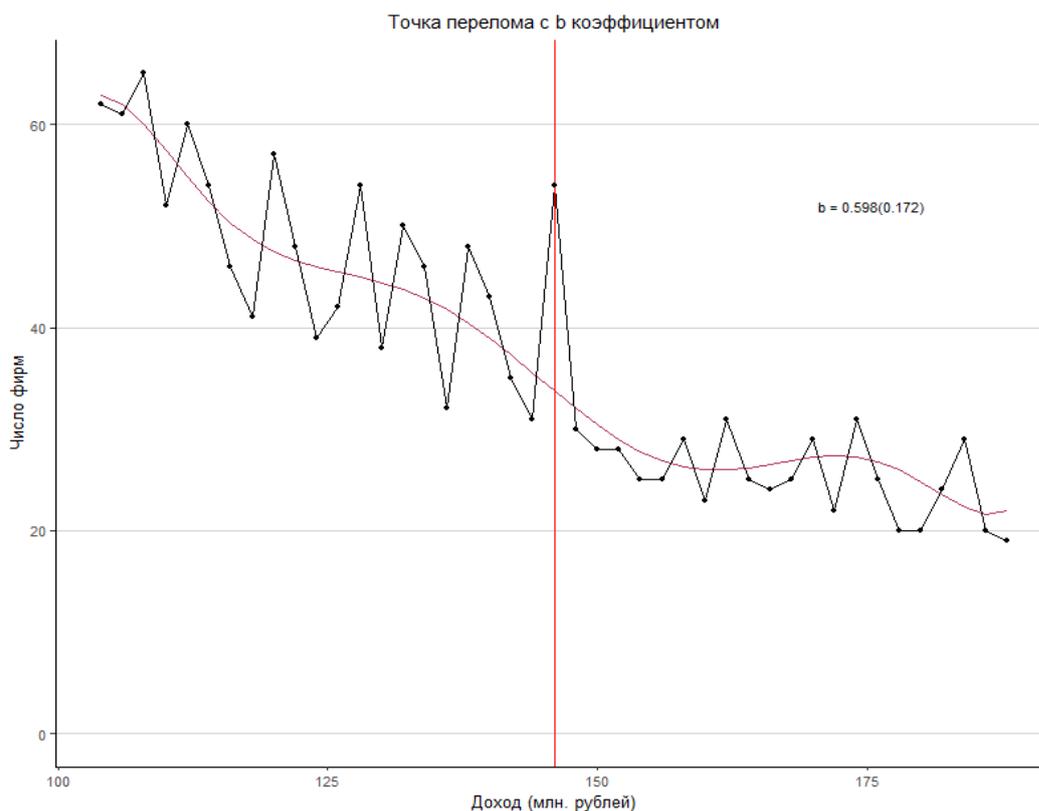


Рисунок 1 - Скопление у порога перехода с УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций в период 2017–2018 гг., оценка по 1823 компаниям.  
Примечание – источник: рассчитано авторами на основе данных СПАРК.

Полученная оценка избыточной плотности, представленная на рисунке выше (см. Рисунок 1) будет использоваться как своего рода точка отсчёта - основной усредненный результат для всех отраслей при любых ставках УСН, которые варьируются от 0 до 15%. Это наиболее точная оценка, сделанная на максимально большой выборке компаний, для которых есть в наличии информация о доходах.

Для того чтобы убедиться, что более низкая ставка УСН приводит к большей избыточной плотности, проведено разбиение выборки на отрасли-регионы с региональной льготной ставкой УСН (ставки меньше 15%) и отрасли без льготной ставки (ставка 15%). Ниже (см. Рисунок 2) видно, что скопление при льготной ставке УСН почти в три раза больше, нежели при нельготной ставке (см. Рисунок 3): 0.89 против 0.32, при этом средний размер льготной ставки почти в три раза меньше нельготной: 6.4% против 15%.

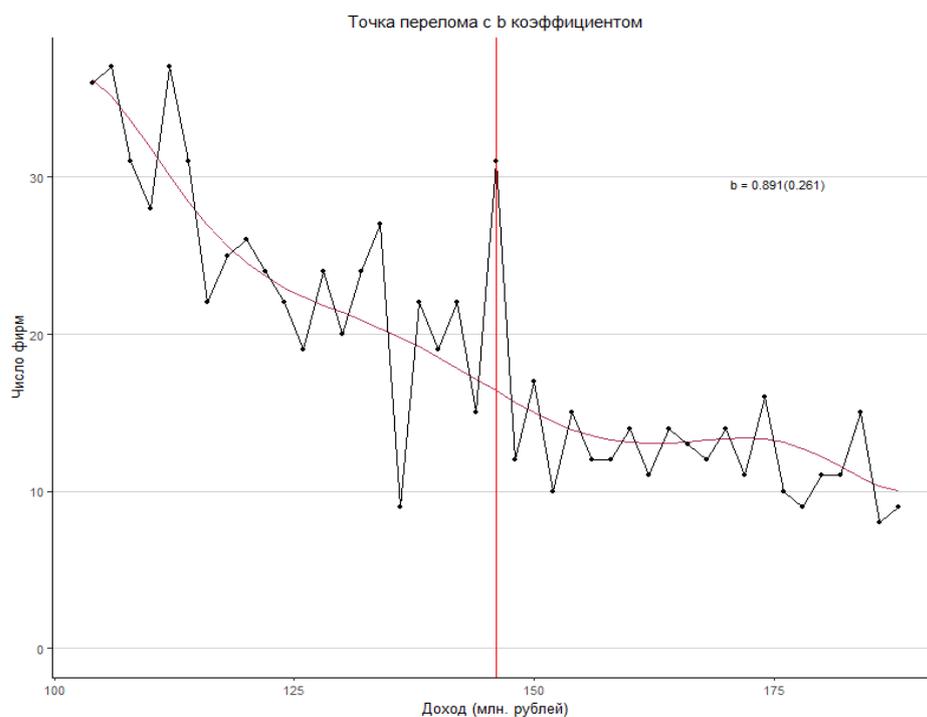


Рисунок 2 - Скопление у порога перехода с льготного УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций в период 2017–2018 гг. (скопление для льготной ставки больше чем для нельготной ставки), оценка по 933 фирмам.  
Примечание – источник: рассчитано авторами на основе данных СПАРК.

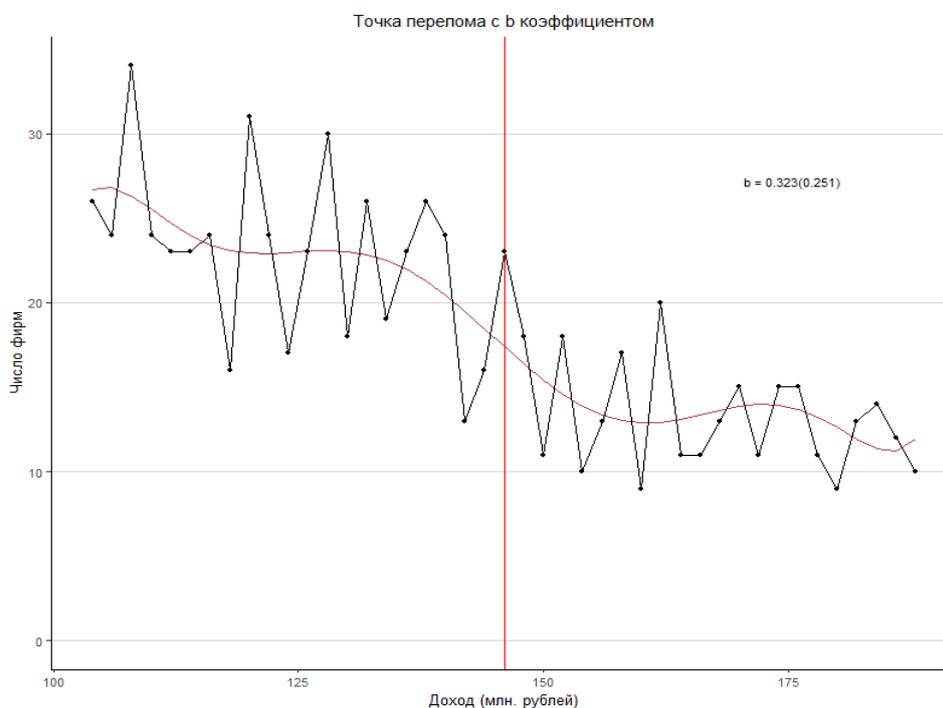


Рисунок 3 - Скопление у порога перехода с нельготного УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций в период 2017–2018 гг. (скопление для нельготной ставки ниже чем для льготной ставки), оценка по 890 фирмам.  
Примечание – источник: рассчитано авторами на основе данных СПАРК.

Тогда эластичность скопления по размеру ставки УСН равна:  $\frac{89.1-32.3}{6.4-15} = -6.6$ . За каждый льготный процентный пункт ставки УСН наблюдается рост в 6.6 процентных пунктов числа пограничных компаний, которые будут оставаться в пространстве до порога, занижая свою выручку.

Как отмечалось выше, имеющиеся данные позволяют исследовать на гетерогенность эффекта по компаниям из отраслей конечного продукта и по фирмам из отраслей промежуточного продукта: если более чем 45% выпуска отрасли в денежном выражении является конечным продуктом, то отрасль считается отраслью конечного продукта, если меньше 45%, то отраслю промежуточного. Не все отрасли отнесены к какой-то из двух групп, поскольку не для всех отраслей у нас есть информация о доле конечного продукта в их выпуске.

Если сравнивать отрасли конечного (см. Рисунок 4) и промежуточного (см. Рисунок 5) продукта, то видно, что разница не такая разительная как для льготной и нельготной ставки УСН. Компании из отраслей конечного продукта имеют скопление в полтора раза больше, нежели компании из отраслей промежуточного продукта: 0.69 против 0.4. Сравнение отраслей конечного и промежуточного продукта говорит про очевидную выгоду от освобождения НДС для компаний из отраслей конечного продукта и чуть менее очевидную выгоду для компаний из отраслей промежуточного продукта.

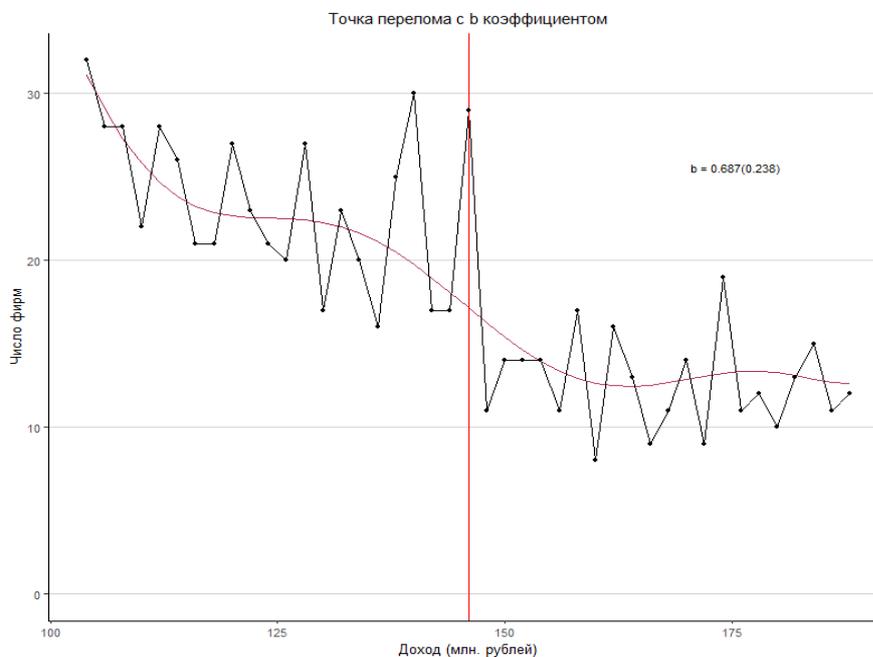


Рисунок 4 - Скопление у порога перехода с УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций в период 2017–2018 гг. для отраслей конечного продукта (больше чем у отраслей промежуточного продукта), оценка по 902 фирмам.  
Примечание – источник: рассчитано авторами на основе данных СПАРК.

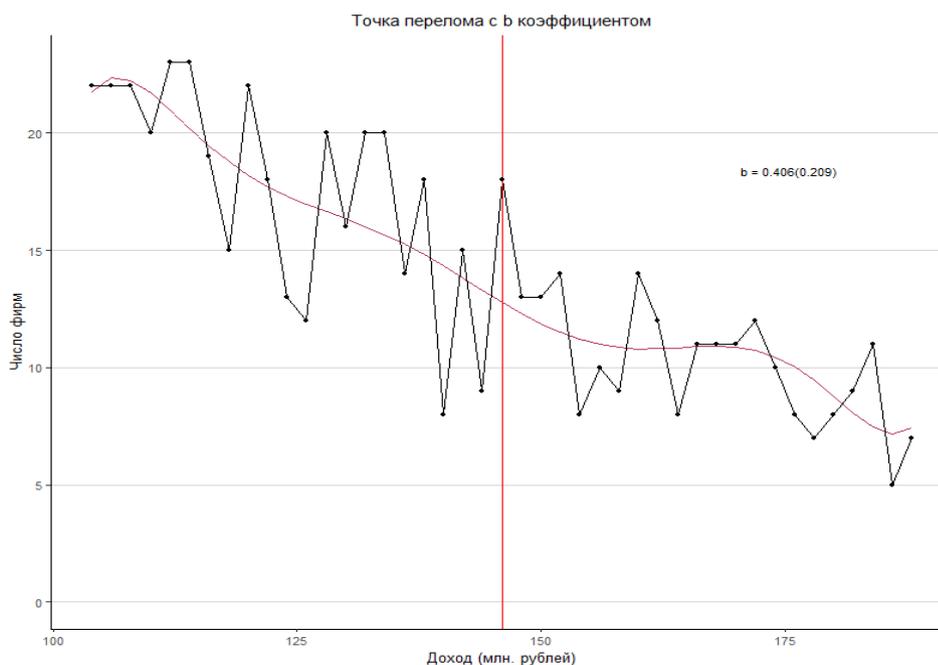


Рисунок 5 - Скопление у порога перехода с УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций в период 2017–2018 гг. для отраслей промежуточного продукта (меньше, чем у отраслей конечного продукта), оценка по 687 фирмам.  
Примечание – источник: рассчитано авторами на основе данных СПАРК.

Если использовать два разделения одновременно, можно сравнить разные сочетания льготных и нельготных УСН с отраслями конечного и промежуточного продукта. Для льготной ставки УСН в отраслях конечного продукта (см. Рисунок 6) было выявлено наибольшее из полученных значений оценок избыточной плотности, равное 0.93, то есть до порога почти в два раза больше компаний, чем должно было бы быть без занижения выручки, в то время как для нельготной ставки УСН в отраслях промежуточного продукта скопления вовсе нет (см. Рисунок 7), что подразумевает отсутствие каких-либо стимулов к занижению выручки.

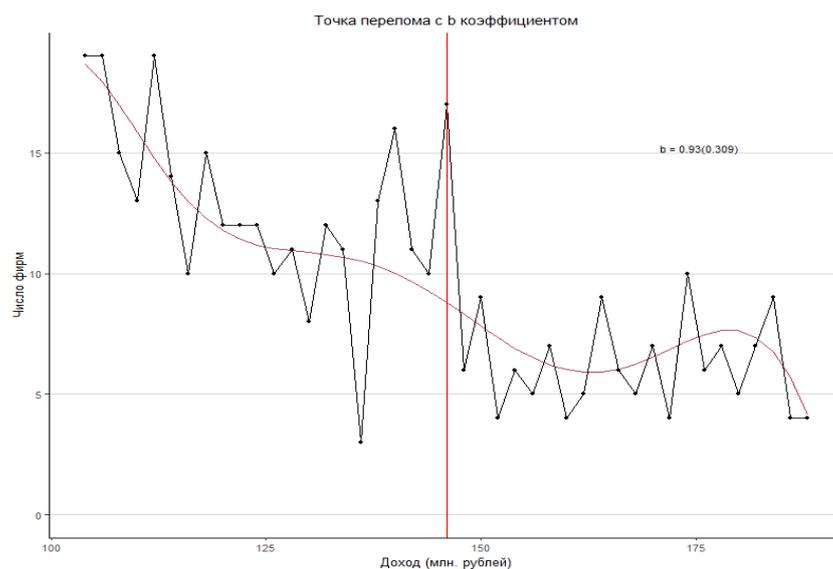


Рисунок 6 - Скопление у порога перехода с льготного УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций в период 2017–2018 гг. для отраслей конечного продукта (наибольшее скопление), оценка по 481 фирме.  
Примечание – источник: рассчитано авторами на основе данных СПАРК.

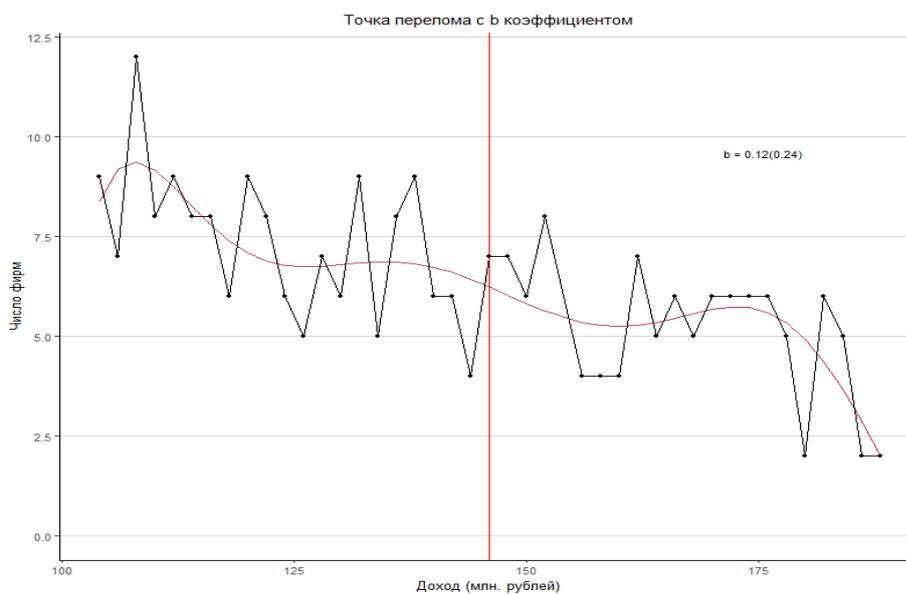


Рисунок 7 - Отсутствие скопления у порога перехода с нелюготного УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций в период 2017–2018 гг. для отраслей промежуточного продукта, оценка по 305 фирмам.  
Примечание – источник: рассчитано авторами на основе данных СПАРК.

При этом следующие рисунки (см. Рисунок 8 и Рисунок 9) показывают, что сочетание нелюготной ставки с отраслями конечного продукта и льготной ставки с отраслями промежуточного продукта дают сравнимый эффект на скопление компаний.

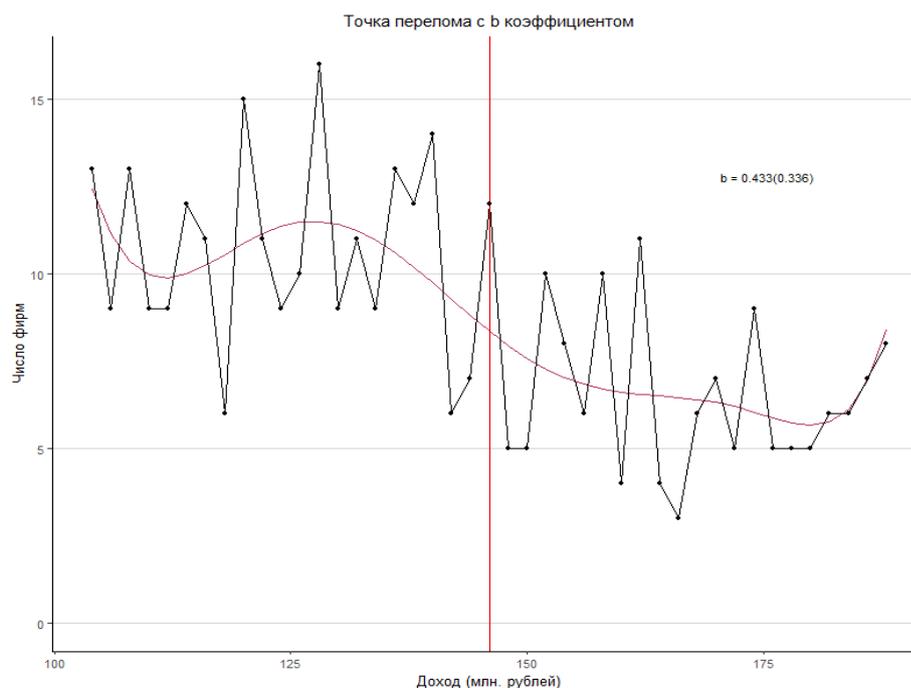


Рисунок 8 - Скопление у порога перехода с нелыготного УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций в период 2017–2018 гг. для отраслей конечного продукта (в сравнении со льготной промежуточного), оценка по 421 фирме.  
Примечание – источник: рассчитано авторами на основе данных СПАРК.

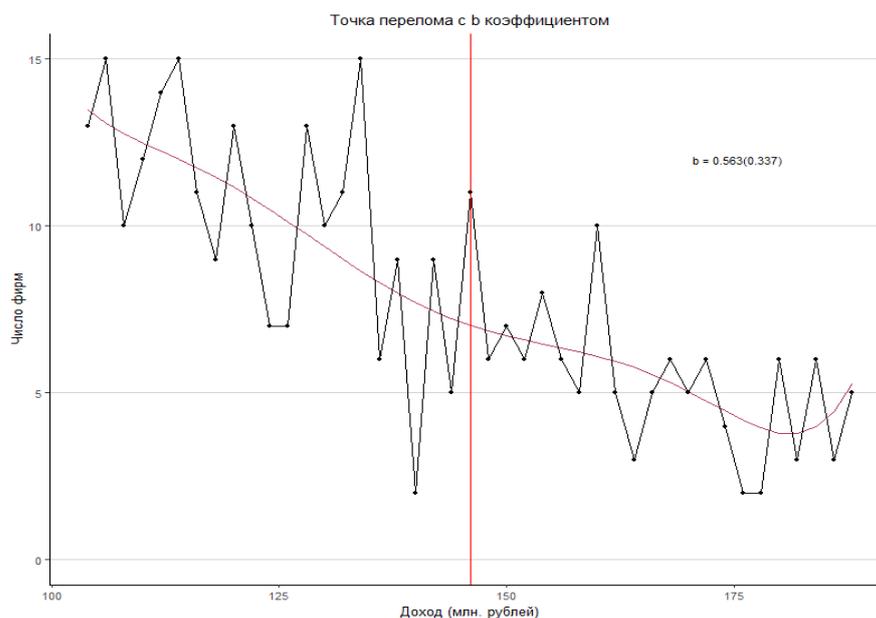


Рисунок 9 - Скопление у порога перехода с льготного УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций в период 2017–2018 гг. для отраслей промежуточного продукта (в сравнении с нелыготной конечного), оценка по 382 фирмам.  
Примечание – источник: рассчитано авторами на основе данных СПАРК.

В представленных на рисунках ранее оценках происходило разбиение компаний по отраслям конечного и промежуточного продукта на основе медианной доли конечного продукта в выпуске равной 45%. Чтобы убедиться, что представленный результат устойчив к разным критериям формирования выборки, была проведена оценка величины избыточной

плотности для ( $b$  – коэффициент) для разных значений доли конечного продукта в той или иной отрасли. Из рисунка ниже (см. Рисунок 10) можно увидеть, что эффект скопления растет при включении наблюдений из отраслей с более высокой долей конечного продукта. При этом льготная ставка обладает всегда строго большим скоплением, нежели стандартная ставка. Это значит, что представленные выше результаты устойчивы к тому, как происходит определение отрасли конечного и промежуточного продукта.

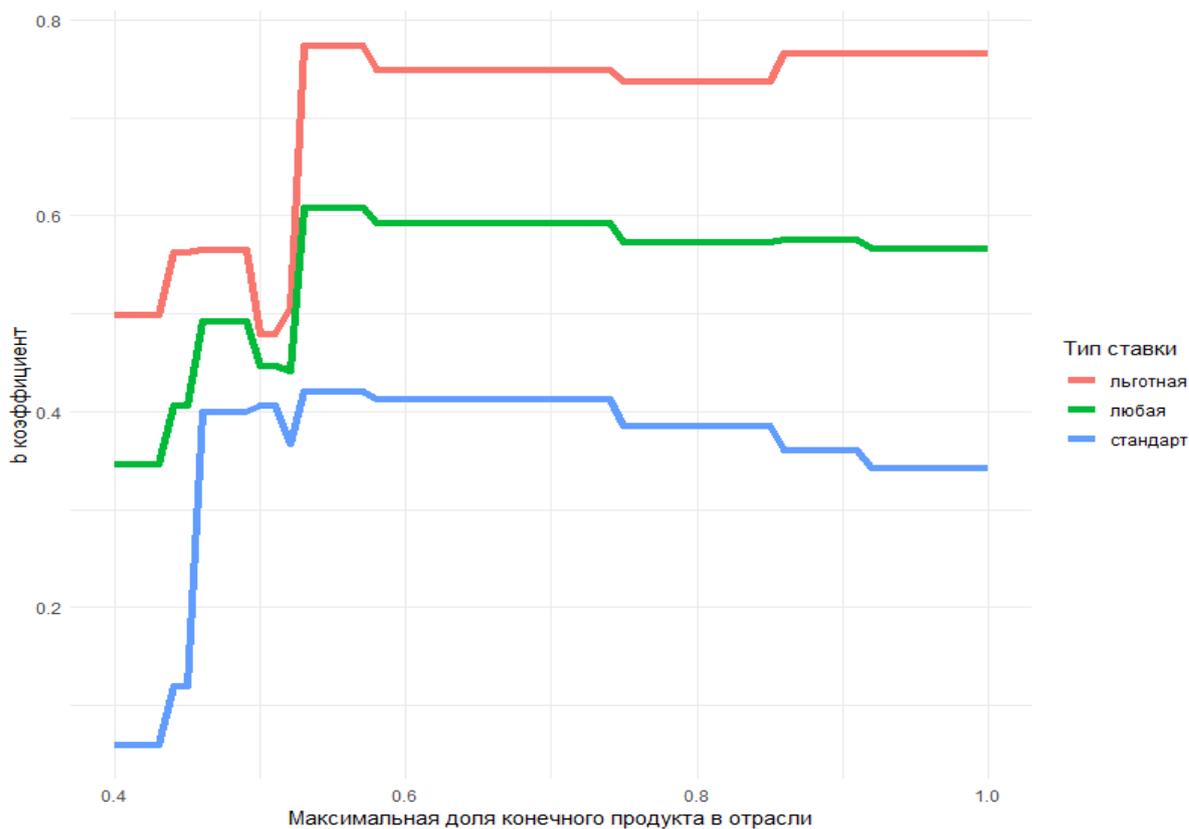


Рисунок 10 - Динамика изменения величины избыточной плотности при увеличении максимальной доли конечного продукта в отрасли для разных типов ставок.  
Примечание – источник: рассчитано авторами на основе данных СПАРК.

Из рисунков скопления у порога перехода с УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций уже видно, что для отраслей конечного продукта чувствительность выручки компаний к размеру ставки льготного УСН выше, нежели чем для отраслей промежуточного продукта. Это можно формализовать в виде оценки коэффициента эластичности избыточной плотности к разнице ставок УСН. В таблице ниже (см. Таблица 1) собраны все оценки избыточной плотности и оценены соответствующие значения её эластичностей по ставке УСН. Если для отраслей конечного продукта уменьшение ставки УСН на один процентный пункт повышает скопление на 7.4 процентных пункта, то для отраслей промежуточного продукта всего на 5 процентных пунктов.

Таблица 1 – Величина избыточной плотности (b) для разных комбинаций льготной/стандартной ставки УСН и отраслей конечного/промежуточного продукта

		Ставка УСН			Эластичность избыточной плотности (b) по ставке УСН
		Льготная	Любая	Стандартная	
Отрасль	Конечного продукта	0,93 (0,309)	0,687 (0,238)	0,433 (0,336)	-7,388
	Любая	0,891 (0,261)	0,598 (0,172)	0,323 (0,251)	-6,639
	Промежуточного продукта	0,563 (0,337)	0,406 (0,209)	0,12 (0,24)	-4,999

Примечание – источник: рассчитано авторами на основе данных СПАРК.

*Оценка «налога на рост» выручки компаний.* Для регрессионного анализа использованы следующие переменные на уровне отдельной компании в заданный год:

- прирост выручки – изменение выручки компании от предыдущего к текущему году (%);
- лаг выручки – значение выручки компании за предыдущий год (млн рублей);
- выручка значимо ниже порога – бинарная переменная, принимающее значение 1, если лаг выручки находится в интервале 20-40 млн рублей до порога перехода с УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций, 0 – во всех остальных случаях (см. Таблица 2);
- выручка несколько ниже порога – бинарная переменная, принимающее значение 1, если лаг выручки находится в интервале 0-20 млн рублей до порога перехода с УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций, 0 – во всех остальных случаях (см. Таблица 2);
- выручка несколько выше порога – бинарная переменная, принимающее значение 1, если лаг выручки находится в интервале 0-20 млн рублей после порога перехода с УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций, 0 – во всех остальных случаях (см. Таблица 2);
- выручка значимо выше порога – бинарная переменная, принимающее значение 1, если лаг выручки находится в интервале 20-40 млн рублей после порога перехода с УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций, 0 – во всех остальных случаях (см. Таблица 2);

Бинарные переменные выручка значимо ниже порога, выручка несколько ниже порога, выручка несколько выше порога и выручка значимо выше порога также могут быть использованы с цифрами 15-16, что означает перемножение этих переменных на бинарную 2015-2016 годов, то есть наблюдение происходит в один из этих двух лет, аналогично с

цифрами 17-18 для 2017-2018 годов (см. Таблица 2). Также есть их особые версии для плацебо теста:

- выручка значимо ниже порога 15-16 в 17-18 – бинарная переменная, принимающее значение 1, если лаг выручки в 2017 или 2018 году находится в интервале 20-40 млн рублей до порога перехода с УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций за 2015 или 2016 год, 0 – во всех остальных случаях;
- выручка значимо ниже порога 17-18 в 15-16 – бинарная переменная, принимающее значение 1, если лаг выручки в 2015 или 2016 году находится в интервале 20-40 млн рублей до порога перехода с УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций за 2017 или 2018 год, 0 – во всех остальных случаях;

Таблица 2 - Интервалы выручка несколько ниже порога и выручка несколько выше порога от порога перехода с УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций.

Год	2015	2016	2017	2018
Порог перехода с УСН на ОСНО (млн рублей)	68,82	79,74	150	150
Интервал выручка значимо ниже порога от порога (млн рублей)	28,82-48,82	39,74-59,74	110-130	110-130
Интервал Выручка несколько ниже порога от порога (млн рублей)	48,82-68,82	59,74-79,74	130-150	130-150
Интервал Выручка несколько выше порога от порога (млн рублей)	68,82-88,82	79,74-99,74	150-170	150-170
Интервал выручка значимо выше порога от порога (млн рублей)	88,82-108,82	99,74-119,74	170-190	170-190

Примечание – источник: рассчитано авторами на основе данных СПАРК.

Во всех регрессиях использованы факторные переменные, чьи коэффициенты не показаны в таблицах из-за отсутствия содержательной интерпретации и для экономии места:

- уровень выручки – факторная переменная для разных уровней выручки с шагом в 20 млн рублей: находится ли выручка компании в интервале 30-50 млн рублей, 50-70 млн рублей, 70-90 млн рублей и т.д. до 310 млн рублей;
- регион – факторная переменная одного из 29 регионов;
- отрасль – факторная переменная одной из 26 отраслей ОКВЭД 2;
- год – факторная переменная одного из 4 лет с 2015 по 2018 год;
- специфический для региона эффект года – факторная переменная сочетания региона и года;
- специфический для отрасли эффект года – факторная переменная сочетания отрасли и года

В рамках данной оценки сохранено разбиение выборки на компании из отраслей конечного продукта и компании из отраслей промежуточного продукта, пользуясь следующим критерием: больше 45% выпуска отрасли в денежном выражении должно являться конечным продуктом для отраслей конечного продукта, и меньше 45% для отраслей промежуточного.

В таблице ниже (см. Таблица 3) представлена описательная статистика для непрерывных переменных с разбивкой на группы отраслей. Отрасли конечного и промежуточного продукта значительно не отличаются по распределению размеров компаний и скоростей их роста.

Таблица 3 - Описательная статистика для непрерывных переменных

Переменная	Среднее	Ср.кв.откл.	Мин	Пцтл(25)	Медиана	Пцтл(75)	Макс
Прирост выручки % (все отрасли)	0,09	0,76	-13,49	-0,14	0,05	0,27	10,98
Лаг выручки, млн руб (все отрасли)	60	135	0	5	16	40	4015
Прирост выручки % (конечного продукта)	0,08	0,74	-13,49	-0,14	0,04	0,25	10,50
Лаг выручки, млн руб (конечного продукта)	69	149	0	5	16	57	3443
Прирост выручки % (промежуточного продукта)	0,11	0,78	-6,79	-0,16	0,08	0,36	8,76
Лаг выручки, млн руб (промежуточного продукта)	69	145	0	7	19	63	4015

Примечание – источник: рассчитано авторами на основе данных СПАРК. Описательная статистика по 47,111 фирмам из всех отраслей за период с 2015 по 2018 год, из них по 23,160 фирмам из отраслей конечного продукта и 12,591 компаний из отраслей промежуточного продукта; Ср.кв.откл. - среднеквадратическое отклонение; Пцтл(25) - 25-ый перцентиль (нижняя квартиль); Пцтл(75) - 75-ый перцентиль (верхняя квартиль).

Базовая оценка эффекта нахождения Выручка несколько ниже порога от порога на прирост выручки сделана с помощью метода наименьших квадратов (МНК) на уровне компаний (см. формулу (1)):

$$Y = \alpha_{far}L_{far} + \alpha_{close}L_{close} + \beta_{close}R_{close} + \beta_{far}R_{far} + \gamma X + \varepsilon \quad (1)$$

где  $Y$  – прирост выручки;  $L_{far}$  – бинарная переменная, принимающее значение 1, если лаг выручки находится в интервале 20-40 млн рублей до порога перехода с УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций, 0 – во всех остальных случаях;  $L_{close}$  – бинарная переменная, принимающее значение 1, если лаг выручки находится в интервале 0-20 млн рублей до порога перехода с УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций, 0 – во всех остальных случаях;  $R_{close}$  – бинарная переменная, принимающее значение 1, если лаг выручки находится в интервале 0-20 млн рублей после порога перехода с УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций, 0 – во всех остальных случаях;  $R_{far}$  – бинарная переменная, принимающее

значение 1, если лаг выручки находится в интервале 20-40 млн рублей после порога перехода с УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций, 0 – во всех остальных случаях;  $X$  – набор контрольных переменных: лаг выручки и факторные переменные уровня выручки, региона, отрасли, года (2015-2018), специфического для региона эффекта года и специфического для отрасли эффекта года.

Гипотеза 1: компании заблаговременно до порога занижают прирост выручки, чтобы остаться на УСН ( $\alpha_{far} < 0$ )

Гипотеза 2: компании, приблизившись к порогу, занижают прирост выручки, чтобы остаться на УСН ( $\alpha_{close} < 0$ )

При этом логично предположить, что определенный интервал доходов вокруг порога может быть связан с замедлением роста по иным причинам. Для того чтобы удостовериться, что важно именно приближение компании к порогу перехода с УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций, необходимо протестировать, что  $\beta_{close} = 0$  и  $\beta_{far} = 0$ . С этой же целью в регрессионной оценке дополнительно контролируется на факторную переменную уровней дохода.

Как видно ниже (см. Таблица 4), близость порога имеет негативный эффект на прирост выручки, но он гетерогенен по периодам и группам отраслей. Подтверждается только Гипотеза 1, то есть замедление прироста выручки происходит за 20–40 млн рублей до порога перехода от УСН к основной системе налогообложения прибыли организаций. Согласно столбцу 1 общий эффект для всех отраслей значим на 1 процентном уровне и составляет минус 5.5 процентных пунктов, что больше половины среднего прироста выручки. Причем из столбца 2 можно сделать вывод, что эффект увеличивается в два раза с минус 4.8 процентных пунктов до минус 9.8 после кратного увеличения порога между 2016 и 2017 годом. Возможно, более крупные компании имеют больше стимулов сокращения выручки для сохранения УСН. Из столбцов 3 и 4 видно, что весь эффект приходит из отраслей конечного потребления. Это можно объяснить тем, что производители конечного продукта дополнительно выигрывают от УСН и заинтересованы его сохранять, поскольку они последние в цепочке НДС, и нет последующего технологического звена, которому могло бы потребоваться возмещение НДС, в то время как для компаний из промежуточных отраслей – это проблематично, потому что возмещение НДС ляжет уплатой дополнительного НДС на их партнеров, которые закупают их промежуточную продукцию для своего конечного продукта.

Таблица 4 - Негативный эффект нахождения Выручка несколько ниже порога от порога на прирост выручки

	Процентный прирост выручки			
	Все отрасли		Конечного продукта	Промежуточн ого продукта
	(1)	(2)	(3)	(4)
log(лаг выручки)	-0,120*** (0,005)	-0,120*** (0,005)	-0,109*** (0,006)	-0,112*** (0,008)
Выручка значимо ниже порога	-0,055*** (0,014)			
Выручка несколько ниже порога	-0,026 (0,017)			
Выручка значимо ниже порога 15-16		-0,048*** (0,015)	-0,048** (0,023)	-0,026 (0,034)
Выручка несколько ниже порога 15-16		-0,023 (0,019)	-0,008 (0,028)	0,022 (0,035)
Выручка значимо ниже порога 17-18		-0,098** (0,044)	-0,105** (0,052)	-0,054 (0,074)
Выручка несколько ниже порога 17-18		-0,027 (0,035)	-0,022 (0,047)	-0,045 (0,066)
Выручка несколько выше порога	-0,007 (0,023)	-0,006 (0,023)	-0,026 (0,035)	0,037 (0,039)
Выручка значимо выше порога	0,002 (0,023)	-0,003 (0,023)	-0,006 (0,029)	0,034 (0,042)
Константа	0,356*** (0,071)	0,355*** (0,071)	0,497*** (0,109)	0,248 (0,233)
Число наблюдений	47,111	47,111	23,160	12,591
R <sup>2</sup>	0,063	0,063	0,064	0,063
Adjusted R <sup>2</sup>	0,058	0,058	0,057	0,050

Примечание – источник: рассчитано авторами на основе данных СПАРК. Все регрессии включают контроль на бинарную уровня выручки с шагом в 20 млн рублей, фиксированные эффекты региона и отрасли, эффект года, специфический для региона эффект года и специфический для отрасли эффект года. Ошибки устойчивы к гетероскедастичности

(НС1); В круглых скобках приведены стандартные ошибки, символами «\*», «\*\*», «\*\*\*» отмечены оценки, значимые на уровне 10, 5 и 1% соответственно.

Чтобы удостовериться, что оцененный эффект не был получен случайным образом, был использован сдвиг порога для плацебо теста. Плацебо тест - это оценка эффекта бинарной переменной в год, когда близости к порогу не было. Негативного эффекта там не должно быть, иначе оценивается не эффект порога, а что-то другое. То есть анализируется, есть ли эффект в 2017 году в интервале выручки, который еще в 2016 году был до порога, а после сдвига в 2017 году оказался очень далеко от него. Из таблицы ниже (см. Таблица 5) видно, что нет. Коэффициенты даже имеют противоположный знак. То есть определенные области выручки имеют особый негативный эффект на рост выручки только в те годы, когда они находятся несколько ниже порога именно в данный год. После сдвига порога эффект для данных областей исчезает или даже становится противоположным.

Приближение выручки к порогу перехода с УСН на основную систему налогообложения прибыли организаций имеет основной негативный эффект в отраслях конечного продукта. Можно оценить амплитуду этого значимого сокращения прироста выручки для компаний из отраслей конечного продукта. В 2015 и 2016 годах при порогах в 68.82 и 79.74 млн рублей 977 компаний в интервале за 20–40 млн рублей до порогового значения суммарно потеряли 2 млрд рублей в форме недополученного прироста выручки. В пересчете на один регион это равно средним потерям в 68 млн рублей в каждом из 29 регионам за 2 года. При сдвиге порога к 150 млн рублей число затронутых компаний уменьшилось до 235 в 2017 и 2018 годах. Но поскольку эти компании имеют в разы большую выручку, суммарные потери в плане недополученного прироста выручки только увеличились до 3 млрд рублей, что в пересчете на один регион равно 102 млн рублей для 29 регионов за 2 года.

Таблица 5 - Плацебо тест устойчивости результатов

	Процентный прирост выручки					
	Все отрасли		Конечного продукта		Промежуточного продукта	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
log(лаг выручки)	-0,120*** (0,005)	-0,120*** (0,005)	-0,109*** (0,006)	-0,110*** (0,006)	-0,111*** (0,008)	-0,112*** (0,008)
Выручка значимо ниже порога 15-16	-0,045*** (0,014)		-0,047** (0,021)		-0,031 (0,033)	
Выручка значимо ниже порога 17-18	-0,099** (0,044)		-0,105** (0,051)		-0,059 (0,073)	
Выручка значимо ниже порога 15-16 в 17-18		0,027 (0,013)		0,015 (0,020)		0,013 (0,028)
Выручка значимо ниже порога 17-18 в 15-16		0,099** (0,044)		0,107** (0,052)		0,060 (0,073)
Constant	0,354*** (0,071)	0,354*** (0,071)	0,509*** (0,109)	0,511*** (0,109)	0,248 (0,234)	0,247 (0,234)
Число наблюдений	47,111	47,111	23,160	23,160	12,591	12,591
R <sup>2</sup>	0,063	0,062	0,064	0,064	0,063	0,063
Adjusted R <sup>2</sup>	0,058	0,058	0,057	0,057	0,051	0,051

Примечание – источник: рассчитано авторами на основе данных СПАРК. Все регрессии включают контроль на бинарную уровню выручки с шагом в 20 млн рублей, фиксированные эффекты региона и отрасли, эффект года, специфический для региона эффект года и специфический для отрасли эффект года. Ошибки устойчивы к гетероскедастичности (НС1); В круглых скобках приведены стандартные ошибки, символами «\*», «\*\*», «\*\*\*» отмечены оценки, значимые на уровне 10, 5 и 1% соответственно.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе были охарактеризованы теоретические подходы и обобщены эмпирические подходы к исследованию эффектов применения специальных налоговых режимов и иных преференций для субъектов малого и среднего предпринимательства. Акцент был сделан на предоставлении особых условий при налогообложении и осуществлении государственного заказа, как одни из самых обсуждаемых в академической литературе и политическом дискурсе.

Были выделены четыре категории оснований для предоставления налоговых преференций указанной группе бизнеса: сокращение издержек налогового администрирования; уменьшение расходов предприятий, сопряжённых с соблюдением налогового законодательства и предоставлением налоговой отчётности; наличие ограничений в доступе к заимствованиям; положительные внешние эффекты от деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. Стоит отметить, что в результате обобщения оказалось, что не все из этих оснований действительно могут мотивировать к применению облегченного режима налогообложения для субъектов малого и среднего предпринимательства. В частности, в академической литературе нередко встречается подмена небольшого размера компаний степенью её инновационности. Суждение о том, что компании небольшого размера более инновационные, чем крупные, достаточно спорно и не является общепринятым, поскольку есть ряд исследований, отвергающих отрицательную связь между размером предприятия и его инновационностью. Более современные исследования говорят скорее о том, что для инновационного развития предприятия, как в смысле расширения ассортимента, так и в части повышения общефакторной производительности важен не его размер, а размер рынка, на котором он может реализовывать свою продукцию. Поэтому для стимулирования именно инновационного бизнеса необходимы меры расширения доступа на рынки, а не предоставления налоговых льгот.

На основе анализа эмпирических исследований можно сделать вывод, что каждый в отдельности из аргументов в пользу применения льготных налоговых режимов в отношении МСП не является столь однозначным. В частности, выводы из множества работ противопоставляются друг другу. Такая неоднозначность вероятно связана с тем, что авторы применяли различные данные для эмпирического анализа. В этих данных зачастую либо отсутствовали данные по целым группам предприятий, необходимые для обобщения результатов на всю генеральную совокупность, либо не было данных по важным для исследования характеристикам. В целом, все же можно сделать вывод, что применение особых налоговых режимов в отношении МСП имеет смысл при условии, что отдача от них

будет значима сразу по нескольким из каналов (создание новых рабочих мест, инновационность) и/или наблюдается неравенство в отношении возможностей в долговом финансировании у предприятий разных размеров.

Если соотнести российскую и международную практики применения льготных режимов налогообложения по отношению к МСП, то следует отметить схожесть подходов к определению критериев отнесения организаций к МСП. В частности, основными критериями являются выручка, численность сотрудников. Однако в зарубежной практике нередко встречается критерий относительно стоимости имеющихся у организации активов. Важным отличием российского подхода является то, что льготные режимы предусмотрены в рамках УСН (с возможностью выбора налоговой базы), а также есть вариации по регионам, не обусловленные особыми статусами этих регионов (наукограды, кластеры, особые экономические зоны и пр.). В зарубежной практике развитых стран наблюдается тенденция к переходу от прямых налоговых преференций в сторону тренинговых, менторских и консалтинговых программ, направленных на модернизацию и повышение эффективности управления в существующих малых и средних компаниях, а также аналогичные программы для стартапов. Кроме того, следует заметить, что в этих странах списки отраслей, которые имеют право на применение льготных режимов налогообложения, менее обширные чем в России. В основном это касается инновационных отраслей или НИОКР. При этом в России существует множество регионов, в которых реализуется кластерная политика и прочие меры, направленные на развитие кооперации с крупным бизнесом, университетами, научно-исследовательскими организациями. Однако в случае России эти кластеры зачастую имеют множество направленностей помимо инновационной деятельности. Как и в зарубежных странах так и в России в период пандемии в качестве инструмента поддержки отраслей, наиболее пострадавших с экономической точки зрения были предусмотрены именно налоговые льготы, что говорит о том, что данный инструмент является наиболее эффективным в краткосрочной перспективе.

Проведенный анализ мер стимулирования субъектов МСП в России показал, что на данный момент идет процесс трансформации форм поддержки, возникший в результате ответа на санкционное давление западных стран. Субъекты МСП в данной ситуации являются как пострадавшими (потеря традиционных рынков сбыта, разрывы цепочек поставок, попадание в санкционные списки, рост уровня кредитных ставок на фоне турбулентной ситуации в экономике), так и бенефициарами, получающими широкий спектр мер административной, консультативной и финансовой поддержек. Вместе с тем, сложно оценить результативность мер поддержки на данный момент.

Данное исследование выявило, что действующая в Российской Федерации упрощённая система налогообложения создаёт своего рода «налог на рост» для субъектов малого и среднего предпринимательства, поскольку одновременно действует прогрессивная шкалы налогообложения с разрывом, как по потреблению (из-за освобождения от НДС налогоплательщиков по УСН), так и по прибыли организаций (вследствие более низких ставок УСН и порога перехода на основную систему налогообложения).

1. Применение УСН приводит к скоплению компаний до порога перехода на основную систему налогообложения прибыли организаций через замедление роста выручки фирм. Это замедление может быть как реальным экономическим решением фирмы, так и манипуляцией с отчетностью с целью избегания более высоких налоговых платежей.

2. Льготная ставка УСН приводит к ещё большему избыточному скоплению компаний до порога признания плательщиком УСН.

3. Эластичность избыточного скопления компаний у порога по ставке УСН выше для отраслей конечного продукта за счет дополнительного выигрыша от освобождения НДС. Для отраслей промежуточного продукта все не так однозначно, потому что в отличие от производителей конечного продукта компании из отраслей промежуточного продукта может быть выгодной уплата НДС, чтобы быть более привлекательными поставщиками. Ведь если производитель промежуточного продукта не уплатил НДС из-за льготы, то весь неуплаченный НДС ложится на компанию, следующую по технологической цепочке.

4. Большая часть потерь в росте выручки сосредоточена в отраслях конечного продукта.

5. Повышение размера порога более чем в два раза в 2017 году привело к переключиванию плохих стимулов по росту выручки на меньшее число более крупных компаний. Это удвоило потери в плане процентного роста выручки компаний из 29 регионов Российской Федерации и увеличило суммарные потери в выручке с 2 млрд рублей в 2015-2016 гг. до 3 млрд рублей в 2017-2018 гг.

В этих условиях целесообразными являются либо переход от прогрессивной налоговой шкалы с разрывом к налоговой шкале без разрыва по налогу на прибыль, либо отказ от предоставления льгот по МСП в виде большей ставки УСН, чем налога на прибыль, и освобождения от НДС. Первое предложение подразумевает, что по более высокой ставке должна облагаться не вся прибыль при переходе от УСН к основной системе налогообложения прибыли организации, а только дополнительная прибыль сверх порога. В

этом случае возникают риски, что произойдёт падение поступлений по налогу на прибыль, поскольку возникает необходимость понизить ставку налога на прибыль для крупных компаний. Однако эта история может быть компенсирована применением нескольких порогов с различными предельными ставками налога на прибыль. Второе предложение, исходя из обзора академической литературы предполагает замену этих налоговых преференций на налоговые каникулы в подаче отчётности и замены их на временные вмененные форматы.

## БЛАГОДАРНОСТИ

Препринт подготовлен на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2023 год.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Birch D. Who creates jobs? // *The Public Interest*. – 1981. Vol. 65. P. 3–14.
2. Birch D. Job creation in America: how our smallest companies put the most people to work // New York: The Free Press. – 1987.
3. Lotti F. Firm dynamics in manufacturing and services: a broken mirror? // *Industrial and Corporate Change*. – 2007. Vol. 16. No. 3. P. 347–369.
4. Headd B. An Analysis of Small Business and Jobs // Working Paper Small Business Administration. – 2010.
5. Armington C., Odle M. Small Business? How Many Jobs? // *The Brookings Review*. – 1982. Vol. 1. No. 2. P. 14–17.
6. Broersma L., Gautier P. Job Creation and Job Destruction by Small Firms: An Empirical Investigation for the Dutch Manufacturing Sector // *Small Business Economics*. – 1997. Vol. 9. No. 3. P. 211–224.
7. Voulgaris F., Papadogonas T., Agiomirgianakis G. Job Creation and Job Destruction in Greek Manufacturing // *Review of Development Economics*. – 2005. Vol. 9. No. 2. P. 289–301.
8. Dunne T., Roberts M. J., Samuelson L. Patterns of Firm Entry and Exit in U.S. Manufacturing Industries RAND // *Journal of Economics*. – 1988. Vol. No. 4. P. 495–515.
9. Tang A. Does Gibrat's law hold for Swedish energy firms? // *Empirical Economics*. – 2015. Vol. 49. No. 2. P. 659–674.
10. Gravelle J., Lowry S. Small Business and the Expiration of the 2001 Tax Rate Reductions // *Economic Issues Report Congressional Research Service Washington D.C.* – 2012.
11. Solow R. M. – 1956. A Contribution to the Theory of Economic Growth // *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 70. No. 1. P. 65–94.
12. Romer P. M. – 1986. Increasing Returns and LongRun Growth // *Journal of Political Economy*. Vol. 94. No. 5. P. 1002–1037.
13. Romer P. M. Endogenous Technological Change // *Journal of Political Economy*. – 1990. Vol. 98. No. 5. P. 71–102.
14. Lucas R. E. On the Mechanics of Economic Development // *Journal of Monetary Economics*. – 1988. Vol. 22. No. 1. P. 3–42.
15. Scherer F. M. Industrial Market Structure and Economic Performance // Chicago: Rand McNally College Publishing Company. – 1980. Vol. 2
16. Hamberg D. Size of Firm Oligopoly and Research: The Evidence // *The Canadian Journal of Economics and Political Science*. – 1964. Vol. 30. No. 1. P. 62–75.

17. Horowitz I. – 1962. Firm Size and Research Activity Southern Economic // Journal. Vol. 28. No. 3. P. 298–301.
18. Scherer F. M. Government Research and Development Programs in: Dorfman R. ed. Measuring Benefits of Government Investments // Washington D.C.: Brookings Institution. – 1965. P. 12–57.
19. Mowery D. C. Industrial Research and Firm Size Survival and Growth in American Manufacturing 1921-1946: An Assessment // Journal of Economic History. – 1983. Vol. 43. No. 4. P. 953–980.
20. Cohen W. M., Levin R. C., Mowery D. C. Firm Size and R&D Intensity: A reexamination // The Journal of Industrial Economics. – 1987. Vol. 35. No. 4. P. 543–565.
21. Bound J., Cummins C., Griliches Z., Hall B. H., Jaffe A. B. Who Does R&D and Who Patents? in: Griliches Z. ed. R&D Patents and Productivity // Chicago: University of Chicago Press. – 1984. P. 21–54.
22. Akcigit U. Firm Size Innovation Dynamics and Growth // Working Paper Massachusetts Institute of Technology. – 2009.
23. Park S. R&D Intensity and Firm Size Revisited // Working Paper University of California Los Angeles. – 2011.
24. Shefer D., Frenkel A. R&D firm size and innovation: an empirical analysis // Technovation. – 2005. Vol. 25. No. 1. P. 25–32.
25. Wolfe R. M. Business R&D Performed in the United States Cost \$291 Billion in 2008 and \$282 Billion in 2009 // Report National Center for Science and Engineering Statistics. – 2012.
26. Hong S., Oxley L., McCann P., Le T. Why firm size matters: investigating the drivers of innovation and economic performance in New Zealand using the Business Operations Survey // Applied Economics. – 2016. Vol. 48. No. 55. P. 5379–5395.
27. Berger A. N., Udell G. F. The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle // Journal of Banking & Finance. – 1998. Vol. 22. No. 1. P. 613–678.
28. Freel M. S. Are Small Innovators Credit Rationed? // Small Business Economics. – 2007. Vol. 28. No. 1. P. 23–35.
29. Petersen M. A., Rajan R. G. The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data // The Journal of Finance. – 1992. Vol. 49. No. 1. P. 3–37.
30. Holmström B., Tirole J. Market Liquidity and Performance Monitoring // Journal of Political Economy. – 1993. Vol. 101. No. 4. P. 678–709.

31. Diamond D. W., Verrecchia R. E. Information Aggregation in a Noisy Rational Expectations Economy // *Journal of Financial Economics*. – 1981. Vol. 9. No. 3. P. 221–235.
32. Donati C. – 2016. Firm growth and liquidity constraints: evidence from the manufacturing and service sectors in Italy // *Applied Economics*. Vol. 48. P. 1881–1892.
33. Crawford C., Freedman J. Small Business Taxation in: Mirrlees J. A., Adam S. Besley T., Blundell R., Bond S., Chote R., Gammie M., Johnson P., Myles G., Poterba J. eds. *Dimensions of Tax Design* // Oxford: Oxford University Press. – 2010. P. 1028–1099.
34. Robb A. M., Robinson D. T. The Capital Structure Decisions of New Firms // *The Review of Financial Studies*. – 2014. Vol. 27. No. 1. P. 153–179.
35. North D., Baldock R., Ullah F. Funding the growth of UK technology based small firms since the financial crash: are there breakages in the finance escalator? // *Venture Capital*. – 2013. Vol. 15. No. 3. P. 237–260.
36. Hsu D. H. What Do Entrepreneurs Pay for Venture Capital Affiliation? // *The Journal of Finance*. – 2004. Vol. 59. No. 4. P. 1805–1844.
37. Gompers P. A., Lerner J. The Venture Capital Revolution // *The Journal of Economic Perspectives*. – 2001. Vol. 15. No. 2. P. 145–168.
38. Brown J. R., Fazzari S., Petersen B. C. – 2009. Financing Innovation and Growth: Cash Flow External Equity and the 1990s R&D Boom // *Journal of Finance*. Vol. 64. No. 1. P. 151–185.
39. Honold D. Neue Formen der Eigenkapitalfinanzierung für Innovation & Wachstum – Strukturen Risiko und Kapitalkosten // *Corporate Finance*. – 2015. Vol. 6. No. 6. P. – 197–206.
40. Revest V., Sapiro A. Financing technology based small firms in Europe: what do we know? // *Small Business Economics*. – 2012. Vol. 39. No. 1. P. 179–205.
41. Zimmermann V. Innovationsfinanzierung – Herausforderung für mittelständische Unternehmen // *Corporate Finance*. – 2015. No. 6. P. 183–190.
42. Brush C., Hisrich R. D. Women Owned Businesses: Why do They Matter? // in: Acs Z. ed. *Are Small Firms Important? Their Role and Impact*. // Boston: Kluwer Academic. – 1999. P. 111–127.
43. Butler C., Greene R. D. “Don’t Call Me Small”: The Contribution of Ethnic Enterprises to the Economic and Social Well-Being of America in: Acs Z. ed. *Are Small Firms Important? Their Role and Impact*. // Boston: Kluwer Academic. – 1999. P. 129–145.
44. Avi-Yonah R. S. The Three Goals of Taxation // *The Tax Law Review*. – 2006. Vol. 60. P. 1–28.

45. Chetty R., Friedman J.N., Olsen T., Pistaferri L. Adjustment costs, firm responses, and micro vs. macro labor supply elasticities: Evidence from Danish tax records // *Quarterly Journal of Economics*. – 2011. Vol. 126. PP. 749–804.
46. Saez, E. Do Taxpayers Bunch at Kink Points? // *American Economic Journal: Economic Policy*. – 2010. Vol. 2. PP. 180–212.
47. Liu Li, Lockwood B., Tam E. Small Firm Growth and the VAT Threshold: Evidence for the UK. – 2022.
48. Harju J., Matikka T., Rauhanen T. Compliance costs vs. tax incentives: Why do entrepreneurs respond to size-based regulations? // *Journal of Public Economics*. – 2019. Vol. 173. PP. 139-164.
49. Kleven H. Bunching // *Annual Review of Economics*. – 2016. Vol. 8. PP. 435-464.
50. Mavrokonstantis, P. Introduction to the bunching Package. – 2022.

**В СЕРИИ ПРЕПРИНТОВ РАНХиГС  
РАССМАТРИВАЮТСЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ  
И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К СОЗДАНИЮ,  
АКТИВНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ  
ВОЗМОЖНОСТЕЙ ИННОВАЦИЙ В  
РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ ЭКОНОМИКИ  
КАК КЛЮЧЕВОГО УСЛОВИЯ  
ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ**



**РАНХиГС**

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ