



УДК 336.326(075)

В.В. Титов, Г.В. Жигульский**ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ
НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ****V.V. Titov, G.V. Gigul'skiy****VALUATION OF INFLUENCE OF TAX SYSTEMS ON THE
EFFECTIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE PERFORMANCE**

Дан анализ соотношения налоговой нагрузки и эффективности работы промышленного предприятия. Расчеты представлены на основе перспективного планирования работы машиностроительного предприятия при различных системах налогообложения. Выполненный впервые в подобных исследованиях анализ позволяет наметить пути изменения налоговой системы для уровня промышленных предприятий, стимулирующей повышение эффективности производства.

МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА. ВАРИАНТЫ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ. ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ.

The analysis of correspondence between tax burden and industrial firm's effectiveness is presented in the paper. Estimations are based on the case of the machine building enterprise under different tax systems. It is the first experience of such analysis in similar research. It helps to develop ways of tax system changes in order to improve production effectiveness at the level of industrial enterprise.

ENGINEERING ENTERPRISE. TAX SYSTEM. EFFECTIVENESS OF PRODUCTION. VARIANTS OF TAX SYSTEM CHANGES. SUBSTANTIATION OF EFFICIENCY OF THE TAX SYSTEM.

Система налогообложения и налоговая нагрузка существенным образом влияют на эффективность работы промышленного предприятия. Особенно существенным такое влияние становится при активизации инновационных процессов. Экономическое стимулирование разработок нововведений и их внедрения в производство выступает одним из важнейших факторов повышения инновационной активности предприятий, что, в свою очередь, определяет долгосрочную конкурентоспособность экономики. При этом такое стимулирование должно иметь место не только в рамках внутрифирменных механизмов, но и на государственном уровне, а важным направлением институциональной поддержки инновационно-инвестиционного процесса является совершенствование налоговой системы.

Уровень налоговой нагрузки определяется отношением общих налоговых отчислений (без налога на доходы физических лиц —

НДФЛ) к валовой добавленной стоимости (ДС). В 2008 г. в целом по РФ такой показатель определен в размере 0,412 [1]. Самая значительная налоговая нагрузка легла на обрабатывающие производства.

При повышении эффективности производства налоговая нагрузка на предприятие увеличивается. Покажем, как именно она изменяется при стратегическом планировании развития реального промышленного предприятия, при изменении эффективности планов, налоговой системы.

Предприятие осуществляет производство и продажу продукции по четырем товарным группам. Дана оценка роста спроса на продукцию в каждой товарной группе с учетом прогнозной инфляции. Этому возможному росту продаж поставлены в соответствие объемы капитальных вложений. Будем исходить из того, что рассчитанные объемы продаж и реализации могут быть достигнуты при условии

выполнения планов инвестиций. Достижение этих условий может быть с разной эффективностью, которую мы поставим в зависимость от системы налогообложения. В табл. 1 представлена часть стратегической программы развития предприятия до 2015 г.

Таблица 1

Прогнозные объемы продаж (по спросу) и инвестиций

Товарная группа продукции	Показатели, млн руб.	2011	2012	2013	2014	2015
1	Продажи	127	168	212	235	260
	Инвестиции	15	5,6	5,9		
2	Продажи	307	507	779	1116	1470
	Инвестиции	64	45	24		
3	Продажи	19	26	38	42	47
	Инвестиции					
4	Продажи		45	106	118	130
	Инвестиции	21	33	12		
В целом по предприятию	Продажи	453	746	1135	1511	1907
	Инвестиции	100	83,6	41,9		

Как показано в табл. 1, инвестиционная нагрузка на предприятие велика. При этом следует учесть, что при таком росте объемов продаж существенно возрастает и необходимый объем оборотного капитала, который также следует финансировать. Требования и условия финансирования, которые следует учесть при расчетах, заключаются в следующем. Предполагается использование в основном чистой прибыли. Использование краткосрочных кредитов (под 15 % годовых) направлено на пополнение оборотного капитала. Долгосрочные кредиты берутся под 16 % годовых. Ясно, что в такой сложной инвестиционной ситуации очень многое будет зависеть от налоговой системы [2–9].

Будем учитывать только наиболее важные налоги – НДС, налог на прибыль, страховые отчисления (СО), налог на имущество, налог на доходы физических лиц (НДФЛ).

Представим несколько вариантов стратегических решений развития предприятия с учетом изменения налоговой системы. В расчетах использована модель оптимизации функционирования предприятия [9], для которой заданы верхние границы спроса на продукцию и объемы требуемых инвестиций для реализации инвестиционных проектов по освоению реализации новой продукции. Используются реальные данные по затратам с учетом инфляции по годам и эффектов от реализации нововведений. Основной критерий оптимизации – максимум чистого дисконтированного дохода [9, 10]. Используются также критерии максимизации объемов продаж и чистой прибыли.

Критерий оптимизации на максимум объема продаж за пять лет составит 5752 млн р.; чистая прибыль – 384,9 млн р. За пять лет общие налоговые отчисления (вместе с НДФЛ) могут составить 706,9 млн р.; ЧДД отрицательный (–33,2 млн р.). Следовательно, общий срок окупаемости инвестиций по ЧДД составляет более пяти лет. При оптимизации величины чистой прибыли достигается тот же объем продаж, но чистая прибыль возрастает до 407 млн р.; налоговые отчисления – 712,4 млн р.; ЧДД увеличивается до –11,83 млн р. Прибыль возрастает за счет более рационального распределения потока финансовых средств по годам.

При максимизации ЧДД он возрастает до –10,704 млн р., что и послужило основанием выбора этого варианта базовым для сравнения с последующими вариантами расчетов, тем более что именно такой показатель определяет стоимость компании [9, 10]. Чистая прибыль уменьшается до 382,7 млн р. Общий объем налоговых отчислений – 689,8 млн р. Объем продаж также снижается – до 5646 млн р., объем выручки – 5410 млн р. При этом наиболее рационально строятся финансовые потоки, уменьшается прирост оборотного капитала. Снижение же уровня продаж говорит о том, что дальнейшее увеличение объемов продаж не приводит к повышению эффективности производства (из-за роста оборотного капитала) – снижается ЧДД и стоимость компании. Конечно, для расчета ЧДД следовало бы увеличить длительность планирования

(с 2016 г. ЧДД станет положительным), но нет данных о последующих новациях на предприятии. Для оценки же вариантов развития и их относительной эффективности достаточно и пяти лет.

Результаты расчетов с учетом существующей системы налогообложения и критерием оптимизации ЧДД представлены в табл. 2.

Как видно из табл. 2, для промышленного предприятия реализовать несколько инвестиционных проектов достаточно сложно. Необходимо освоить 225,5 млн р. капитальных вло-

жений (в основном это оборудование), профинансировать прирост оборотного капитала в объеме 197 млн р. Как показано в табл. 2, моделирование позволило оптимизировать денежные потоки: в первую очередь финансируется возврат долгосрочных кредитов, а затем – прирост оборотного капитала. При этом активно использован коммерческий кредит, кредиторская задолженность, но коэффициент текущей ликвидности не уменьшался ниже единицы. При выполнении проектов объем реализации может возрасти в 4,21 раза.

Таблица 2

Прогноз изменения налоговой нагрузки предприятия

Показатели, млн руб.	2011	2012	2013	2014	2015	Рост показателей относительно 2011 г., разы
Продажи	453	746	1135	1405	1907	4,21
Выручка	435	702	1076	1364	1832	4,21
НДС	24,7	38,2	59,6	76,7	107,7	4,36
Материальные затраты	311,6	510	772	957,7	1258	4,04
Оплата труда без СО	59,5	91,6	133,5	156,1	198,2	3,33
Страховые отчисления	20,2	27,5	40,1	46,8	59,5	2,94
Прибыль до налогообложения	18,2	30,5	78,2	125,7	225,7	12,4
Налог на прибыль	3,64	6,09	15,6	25,1	45,1	12,4
Налог на имущество	1,38	1,99	2,24	2,24	2,24	1,62
Налоги в целом без НДС	49,9	73,8	117,5	150,8	214,5	4,3
Добавленная стоимость	129	204	334	430	615,8	4,77
Налоговая нагрузка к ДС						
к добавленной стоимости	0,387	0,362	0,352	0,351	0,348	0,9
к выручке	0,115	0,105	0,109	0,11	0,117	1,02
НДФЛ	7,7	11,9	17,36	20,3	25,7	3,34
Финансирование прироста оборотного капитала из прибыли	–	–	–	49,7	147,1	–
Долгосрочный кредит	80,4	45,0	0,33	–	–	–
Коэффициент рентабельности продаж	0,042	0,043	0,073	0,092	0,123	2,93
Коэффициент экономической рентабельности активов	0,065	0,067	0,12	0,166	0,25	3,85
Коэффициент текущей ликвидности	1,28	1,16	1,09	1,18	1,5	1,17
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	–0,26	–0,32	–0,1	0,096	0,33	–
Коэффициент автономии	0,24	0,2	0,24	0,337	0,482	2,0

Экономическая рентабельность активов изменится с 6,5 до 25 %, рентабельность продаж — с 4 до 12,3 %. Коэффициент текущей ликвидности может увеличиться с 1,28 до 1,5. У предприятия есть еще возможность снизить уровень оборотных активов, что существенно улучшит его технико-экономические показатели. Значительно возрастает финансовая устойчивость предприятия — коэффициент автономии изменится с 0,24 до 0,49, т. е. почти до норматива. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами возрастет с отрицательного значения до трехкратного превышения норматива. Структура баланса в этом случае будет удовлетворительной.

Рассмотрим ситуацию с налогообложением. Рост НДС — в 4,36 раза. По сравнению с коэффициентом роста реализации продукции прирост составит 3,56 %. Это происходит из-за того, что уменьшается доля материальных затрат в себестоимости продукции, а отчисления НДС увеличиваются, структура баланса предприятия нарушается на 7,74 млн р. (к концу 2015 г.). Такое рассогласование баланса придется оплачивать из прибыли предприятия [3].

При закупке основных средств (оборудование, оплата сторонних строительно-монтажных работ) предприятие также оплачивает входящий НДС, но при вводе мощностей НДС компенсируется. Поэтому будем считать, что рост инвестиций не влечет за собой увеличение НДС.

Относительно коэффициента роста реализации продукции меньше коэффициенты роста страховых отчислений (относительно уменьшается объем оплаты труда: в 2011 г. страховые отчисления были увеличены до 34 %, в 2012 г. уменьшены до 30 %), налога на имущество. Более чем в 12 раз возрастает прибыль и налог на прибыль. В большей степени, чем рост выручки, возрастают общие налоговые отчисления, величина добавленной стоимости. При этом ДС растет быстрее, чем налоговые отчисления. По этой причине и налоговая нагрузка относительно ДС уменьшается. Здесь следует отметить, что методически выбор коэффициента налоговой нагрузки на предприятии относительно ДС неудачен (что показано и в табл. 1). В основе расчетов

ДС и налоговых отчислений лежат одни и те же величины: прибыль, величина оплаты труда с начислениями, НДС определяется с части ДС и входит в ДС. Показатель налоговой нагрузки относительно объемов реализации продукции более информативен, а в данном случае он увеличивается.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что при увеличении эффективности производства уменьшается налоговая нагрузка относительно добавленной стоимости, но увеличивается налоговая нагрузка относительно объемов выручки продукции. В среднем за пять лет она составляет 0,1112.

Дальнейший анализ связан с оценкой влияния изменения налоговой системы на эффективность деятельности предприятия. Ясно, что снижение ставок налогообложения приводит к росту эффективности (прибыли, рентабельности, ЧДД), но нельзя забывать о фискальном назначении налоговой системы, особенно сегодня.

Рассмотрим следующее предложение об изменении налоговой системы: одновременно со снижением ставки СО увеличим уровень оплаты труда так, чтобы не изменилась себестоимость продаж продукции. Увеличим ставку также НДС, чтобы сумма налоговых отчислений не уменьшилась. На примере дадим обоснование новой ставки НДС. Пусть оплата труда равна 100 ед. Налоговые отчисления относительно оплаты труда составят 43 ед. (СО — 30 ед., НДС — 13 ед.). Уменьшаем ставку СО с 30 до 28,713 % (т. е. чуть больше чем на 1 %), а оплату труда увеличиваем на 1 %, т. е. до 101 ед. Себестоимость продукции (а также прибыль, налог на прибыль) в этом случае останется неизменной ($130 = 101 \cdot 1,28713$), а СО уменьшаются до 29 ед. Следовательно, мы должны увеличить НДС до 14 ед. Отсюда ставка НДС увеличивается до 13,8614 % ($101 \cdot 0,138614 = 14$). Такая схема изменения налоговой системы приводит к уменьшению налоговой нагрузки на предприятие, так как увеличивается налог на доходы физических лиц (без уменьшения их чистых доходов), благоприятствует увеличению роста оплаты труда. Таким образом, возможно смещение налоговых отчислений в сторону НДС без

потерь работниками предприятия в оплате труда. Однако увеличение НДС в воспринимается населением, поэтому изменение налоговой системы в этом направлении будет затруднено.

Представим эксперимент по замене НДС налогом на продажи. Проведение такого изменения предлагают многие, однако никакого количественного обоснования не приводится, да и без моделирования не обойтись. Здесь следует учесть различие данных налогов. Для того чтобы предприятиям выплатить НДС, оптовые цены на продукцию предприятия увеличиваются на 18 %. Этот дополнительный объем продаж служит только для выплаты НДС, т. е. не увеличивает объем выручки предприятия. Каждое предприятие, участвующее в производстве какой-то продукции, оплачивает свою долю НДС. Так, в базовом 2011 г. начислено 25,45 млн р. НДС, оплачено 24,7 млн р. (из-за квартальной отсрочки платежей). Следовательно, для того чтобы выплатить такой же налог с продаж, а его величина попадет в прочие затраты (и уменьшит прибыль до налогообложения), необходимо объем продаж в 453 млн р. увеличить на 25,45 млн р. Однако и само предприятие будет покупать услуги, сырье и материалы по новым ценам, т. е. необходимо еще дополнительное увеличение цен на продукцию. Здесь без результатов моделирования, представленных в табл. 2, не обойтись.

Итак, за базу берется 2011 г. Необходимо для этого года заменить НДС налогом с продаж так, чтобы общие налоговые поступления не уменьшились. Обозначим через X долю прироста цен, а через Y – коэффициент налога с продаж. Чтобы компенсировать НДС в размере 25,45 млн р., запишем следующее условие: $25,45 = 453(1 + X)Y$. При этом стоимость покупных услуг и материалов должна быть увеличена на долю X , а прибыль от продаж ($453 - 429,7$) должна составить 23,3 млн р.:

$$453(1 + X) - 453(1 + X)Y - 429,7 - 311,6 X = 23,3.$$

Здесь 429,7 млн р. – себестоимость продаж; 311,6 млн р. – стоимость покупных услуг и материалов.

Отсюда $X = 0,18$, т. е. цены предприятия должны быть увеличены на 18 %, что упрощает рыночную ситуацию – продукция и сейчас продается с такой же наценкой. То что $X = 0,18$, говорит и о точной настройке модели. Налог с продаж должен быть на уровне 0,0476, т. е. 4,76 %. Это предварительная оценка. Мы должны уточнить ее, проведя расчеты с полученной информацией, которая учитывается при моделировании. Необходимо выйти на уровень общих налоговых отчислений за пять лет в размере не менее 689,8 млн р. (с НДС). При этом здесь следует учесть следующее уточнение. При данной системе налогообложения стоимость инвестиций в 225,5 млн р. (без НДС) также должна быть увеличена на 18 %.

Результаты расчетов следующие. Объем налоговых отчислений – 701 млн р., т. е. бюджет не теряет поступления. При этом в результате итерационных расчетов уточняем налог с продаж – 4,56 %. Конечный потребитель получит продукцию по той же цене, что и с НДС, но возрастут цены на промежуточных этапах производства. В данном случае объем продаж за пять лет возрастет до 6685 млн р. (выручка – 6406 млн р.), а чистая прибыль – до 419,1 млн р. ЧДД уменьшится до –10,895 млн р., что немного хуже, чем базовое решение. Таким образом, это говорит о том, что явного преимущества данного направления изменения налоговой системы нет. Тем более оно не связано прямо со стимулированием экономии затрат в производстве.

Представим еще один вариант изменения налоговой системы. «Введем» налог на материальные затраты и услуги (НМЗ). Именно относительно этой величины определяется сейчас входящий НДС. Подбираем так ставку НМЗ, чтобы можно было заменить налоговые отчисления по НДС, СО и прибыли. Такая ставка определилась на уровне 13,35 %. Чтобы обеспечить выплату налога, равного НДС, как уже показано, надо увеличить цены на продукцию предприятия на 18 %, входящие материальные затраты и услуги также по стоимости увеличиваются на 18 %. Результаты расчетов следующие. ЧДД уменьшается до –12,28 млн р., объем продаж – 6648 млн р. (выручка –

6369 млн р.), чистая прибыль за пятилетний период – 432,4 млн р., налоговые отчисления – 689,8 млн р. (не меньшие, чем при базовой системе). Данное направление изменения системы налогообложения отличается от других тем, что предприятие будет заинтересовано в снижении затрат. Увеличение прибыли обеспечит более динамичное развитие предприятия, будет способствовать и росту налоговых отчислений в не меньшей степени, чем существующая система налогообложения. Однако из-за того, что ЧДД меньше, чем в базовом варианте, создается впечатление, что предложенная система налогообложения хуже существующей.

Здесь следует отметить следующее. Сравнить рассматриваемые три варианта систем налогообложения на основе проведенных расчетов не совсем корректно. Системы налогообложения с учетом налогов с продаж и на материальные затраты строились с учетом того, что они примерно обеспечивают тот же объем налоговых отчислений в бюджет, что и действующая система. Поэтому базовые расчеты по данным трем системам налогообложения примем за основу, а для того чтобы сказать, какая из них более эффективна, проведем дополнительные расчеты. Добавим в исходные данные расчетов дополнительные изменения (одинаковые для каждой модели): объем инвестиций возрастает на 2 млн. р., но уменьшаются расходы заработной платы

и материальные затраты по второй товарной группе (на единицу продукции) в связи с реализацией технологического нововведения. Та система, которая обеспечит наибольший прирост ЧДД и уменьшит налоговую нагрузку на предприятие, и будет признана наиболее эффективной. Такой критерий основан на том, что предприятие стремится работать в таких зонах (областях) хозяйствования, где можно получить наибольший экономический эффект и иметь наименьшую налоговую нагрузку.

Результаты расчетов представим в табл. 3. Для каждой из трех систем налогообложения представлены два варианта расчетов: первый – базовый, а второй – с учетом реализации дополнительного нововведения. Для существующей системы налогообложения расчеты показывают, что реализация нововведения приведет к росту ЧДД на 0,446 млн р., прибыли – на 23,5 млн р. При этом налоговая нагрузка относительно объема выручки возрастает с 0,1112 до 0,1131. Этот результат подтверждает вывод, сделанный по данным табл. 2 о росте налоговой нагрузки при повышении эффективности производства.

При моделировании системы налогообложения с заменой НДС налогом с продаж реализация нововведения приводит к более существенному увеличению ЧДД (на 1,038 млн р.), рост налоговой нагрузки незначителен. Таким образом, можно сказать, что данная система налогообложения не хуже существующей.

Таблица 3

Изменение показателей при моделировании реализации одного и того же нововведения при разных системах налогообложения

Показатели за 5 лет, млн руб.	При существующем налогообложении		При налоге с продаж		При налоге с материальных затрат и услуг	
	1	2	1	2	1	2
Выручка	5410	5360	6406	6120	6369	6149
Чистая прибыль	382,7	406,2	419,1	426,2	432,4	464,4
Налоговые отчисления без НДС/ФЛ	606,7	606,1	617,5	594	606,3	581,6
ЧДД	-10,704	-10,258	-10,895	-9,857	-12,285	-10,862
Коэффициент налоговой нагрузки к выручке	0,1112	0,1131	0,0964	0,0971	0,0952	0,0946

Примечание. 1 и 2 – варианты расчетов.



Расчеты с учетом системы налогообложения материальных затрат и услуг показывают, что она наиболее приемлема для предприятия. Рост ЧДД от реализации нововведения составит 1,423 млн р., уменьшается налоговая нагрузка относительно объемов выручки продукции, объем чистой прибыли – максимальный (из всех вариантов расчетов). Система способствует снижению затрат, что является главным направлением достижения конкурентных преимуществ предприятия. Уменьшаются налоговые отчисления до 581,6 млн р. плюс НДС 79,46 млн р. Однако для государства важна перспектива эффективного развития предприятия в будущем. Значительный рост чистой прибыли (236,6 млн р. с 2016 г.) приведет к еще большему развитию предприятия, к увеличению налоговых отчислений.

В рассматриваемом случае за пять лет предприятие может получить 464,4 млн р. чистой прибыли, которая уйдет на оплату кредитов, финансирование прироста оборотного капитала, но уже с шестого года чистая прибыль пойдет на дальнейшее увеличение эффективности работы предприятия. За пять лет государство может получить 661,06 млн р. налоговых отчислений. Следовательно, государство является наиболее заинтересованной стороной в повышении эффективности производства. Поэтому частичное уменьшение налоговой нагрузки на предприятие следует рассматривать как вклад государства (в рамках государственно-частного партнерства) в реализацию инновационно-инвестиционных проектов на промышленных предприятиях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сайфиева, С.Н. Налоговая нагрузка на ключевые секторы российской экономики в 2000–2008 гг. [Текст] / С.Н. Сайфиева // Финансы. 2010. № 8. С. 37–43.
2. Титов, В.В. О разработке налоговой системы как механизме стимулирования роста эффективности производства на промышленных предприятиях [Текст] / В.В. Титов // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2008. № 4(61). С. 41–47.
3. Титов, В.В. Налоговая система как фактор экономического стимулирования инновационной активизации промышленных предприятий [Текст] / В.В. Титов, Г.В. Жигульский // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2011. № 4 (127). С. 197–203.
4. Соколов, М.М. Некоторые современные тенденции в политике налогообложения (научный доклад). [Текст] / М.М. Соколов. М.: Ин-т экономики РАН, 2009.
5. Taxation trends in the European Union [Электронный ресурс]. Режим доступа: //http://ec.europa.eu/index_en.htm
6. Налоговое планирование [Текст] / Е. Вылкова, М. Романовский. СПб.: Питер, 2004.
7. Букина, Г.Н. Налоговое стимулирование инвестиционной деятельности [Текст] / Г.Н. Букина, Г.В. Жигульский // Механизмы организационно-экономического стимулирования инновационного предпринимательства / под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой. Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2010. С. 139–149.
8. Лыкова, Л.Н. Налоги и налогообложение в России [Текст] / Л.Н. Лыкова. М.: Дело, 2006.
9. Титов, В.В. Оптимизация управления промышленной корпорацией: вопросы методологии и моделирования [Текст] / В.В. Титов. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007.
10. Титов, В.В. Оценка эффективности реализации инновационного потенциала предприятия на основе прироста его рыночной стоимости [Текст] / В.В. Титов // Регион: экономика и социология. 2011. № 4. С. 230–241.

REFERENCES

1. Saifieva S.N. Nalogovaia nagruzka na kliuchevye sektory rossiiskoi ekonomiki v 2000–2008 gg. *Finansy*. 2010. № 8. S. 37–43. (rus)
2. Titov V.V. O razrabotke nalogovoi sistemy kak mekhanizme stimulirovaniia rosta effektivnosti proizvodstva na promyshlennykh predpriiatiakh. *St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics*. 2008. № 4(61). S. 41–47. (rus)
3. Titov V.V., Zhigul'skii G.V. Nalogovaia sistema kak faktor ekonomicheskogo stimulirovaniia innovatsionnoi aktivizatsii promyshlennykh predpriatii. *St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics*. 2011. № 4 (127). S. 197–203. (rus)
4. Sokolov M.M. Nekotorye sovremennnye tendentsii v politike nalogoblozheniia (nauchnyi doklad). M.: Int ekonomiki RAN, 2009. (rus)

5. Taxation trends in the European Union. Rezhim dostupa: [//http://ec.europa.eu/index_en.htm](http://ec.europa.eu/index_en.htm) (rus)

6. Nalogovoe planirovanie. Pod red. E. Vylkova, M. Romanovskii. SPb.: Piter, 2004. (rus)

7. **Bukina G.N., Zhigul'skii G.V.** Nalogovoe stimulirovanie investitsionnoi deiatel'nosti. *Mekhanizmy organizatsionno-ekonomicheskogo stimulirovaniia innovatsionnogo predprinimatel'stva*. Pod red. V.V. Titova, V.D. Markovoi. Novosibirsk: Izd-vo IEOPP SO RAN, 2010. S. 139–149. (rus)

8. **Lykova L.N.** Nalogi i nalogooblozhenie v Rossii. M.: Delo, 2006. (rus)

9. **Titov V.V.** Optimizatsiia upravleniia promyshlennoi korporatsiei: voprosy metodologii i modelirovaniia. Novosibirsk: IEOPP SO RAN, 2007. (rus)

10. **Titov V.V.** Otsenka effektivnosti realizatsii innovatsionnogo potentsiala predpriatiia na osnove prirosta ego rynochnoi stoimosti. *Region: ekonomika i sotsiologiya*. 2011. № 4. S. 230–241. (rus)

ТИТОВ Владислав Владимирович – заведующий отделом Управления промышленными предприятиями Института экономики и организации промышленного производства СО РАН (г. Новосибирск), доктор экономических наук, профессор.

TITOV, Vladislav V. – Institute of Economics and Industrial Engineering SB RAS. 630090, Lavrentieva str. 17, Novosibirsk, Russia. E-mail: titov@ieie.nsc.ru

ЖИГУЛЬСКИЙ Георгий Викторович – докторант Института экономики и организации промышленного производства СО РАН (г. Новосибирск), кандидат экономических наук.

630090, ул. Лаврентьева, д. 17, г. Новосибирск, Россия.

ZHIGULSKI, Georgyi V. – Institute of Economics and Industrial Engineering SB RAS. 630090, Lavrentieva str. 17, Novosibirsk, Russia.
