

Трибуна молодого ученого

УДК 336.22

JEL: F38, H26

*ТЕР-АКОПОВ Стефан Гордеевич*<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ленинградский проспект, 49, Москва, 125993, Россия.

<https://orcid.org/0000-0001-7211-6430>

<sup>1</sup> *Тер-Акопов Стефан Гордеевич* Аспирант, Департамент налогов и налогового администрирования, Факультет налогов, аудита и бизнес-анализа, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия. E-mail: s.terakov@gmail.com

Научный руководитель: Смирнова Елена Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент, Департамент налогов и налогового администрирования, Факультет налогов, аудита и бизнес-анализа, Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия. E-mail: eesmirnova@fa.ru

**МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ПРОЦЕССЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В НАЛОГОВОМ КОМПЛАЕНСЕ**

**Аннотация**

**Предмет/тема:** В данной статье представлен обзор исследований решений по соблюдению налоговых требований. Мы обращаемся к традиционным подходам, к изучению решений и аномалий налогового комплаенса, а также психологических детерминант налогового комплаенса. Поскольку разные методы исследования дают разные результаты, мы описываем вариацию методов исследования, их сильные и слабые стороны. Мы также уделяем особое внимание результатам методов обработки информации в исследованиях соблюдения налоговых требований, которые обычно применяются в лабораторных экспериментах.

**Цели/задачи:** исследовать справедливость установленных налогов, эффективность стратегий предотвращения уклонения от уплаты налогов, законотворческий инициатив, поведение налогоплательщиков для определения оптимальной меры налоговой нагрузки, без ущерба бюджету страны, а также повышению эффективности работы налоговых органов.

**Методология:** экономические модели, экономическая теория, эмпирические исследования, лабораторные и полевые эксперименты, модели рационального выбора, социологические исследования.

**Результаты/выводы:** представлено обоснование, что подход сдерживания действий налогоплательщиков от незаконных действий, основанный на принудительном соблюдении требований налогообложения, недостаточен для обеспечения приемлемого уровня соблюдения налоговых требований и что необходимо учитывать социально-психологические факторы, определяющие соблюдение налоговых требований.

**Ключевые слова:** *налоговый комплаенс, налоговая мораль, налоговые требования, налоговый аудит, налоговая декларация, аудиторская проверка, налоговая стратегия.*

**Young scientist tribune**

**Stefan G. Ter-Akopov**, Post-graduate student, Department of Taxes and Tax Administration, Faculty of Taxes, Audit and Business Analysis, Financial

University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia. E-mail: s.terakopov@gmail.com

Academic Supervisor: Elena E. Smirnova, Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Taxes and Tax Administration, Faculty of Taxes, Audit and Business Analysis, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia. E-mail: EESmirnova@fa.ru

## RESEARCH METHODS AND DECISION-MAKING PROCESSES IN TAX COMPLIANCE

### Annotation:

**Subject/topic:** This article provides an overview of research on tax compliance solutions. We turn to traditional approaches to the study of tax compliance decisions and anomalies, as well as the psychological determinants of tax compliance. Since different research methods produce different results, we describe the variation in research methods, their strengths and weaknesses. We also focus on the results of information processing techniques in tax compliance studies, which are typically used in laboratory experiments.

**Goals/objectives:** to investigate the fairness of established taxes, the effectiveness of strategies to prevent tax evasion, legislative initiatives, the behavior of taxpayers to determine the optimal measure of the tax burden, without harming the country's budget, as well as increasing the efficiency of the tax authorities.

**Methodology:** economic models, economic theory, empirical research, laboratory and field experiments, rational choice models, sociological research.

**Results/conclusions:** The rationale is presented that the tax compliance enforcement approach to deter taxpayers from illegal actions is insufficient to ensure an acceptable level of tax compliance and that the socio-psychological factors that determine tax compliance must be taken into account.

**Keywords:** *tax compliance, tax morality, tax requirements, tax audit, tax return, audit, tax research methods, rational choice, tax strategy, tax knowledge, education of taxpayers.*

**Введение.** На протяжении десятилетий исследователи социальных наук, особенно в области экономики, рассматривали решения о соблюдении налоговых требований и изучали стратегии предотвращения уклонения от уплаты налогов. Традиционно исследование фокусируется на индивидуальных налогоплательщиках, которые не уверены в принятии решения при подаче налоговой декларации. Если они соблюдают закон, выплачивая полную долю, они могут быть уверены, что сохранят чистую прибыль независимо от будущих аудиторских проверок. Однако когда они платят меньше причитающейся суммы, результат зависит от того, проверены они или нет: в случае проверки и наказания они понесут убытки; без аудита они остаются с чистой прибылью. Следовательно, решение действовать согласно законодательству или нет в основном зависит от следующих факторов: вероятность аудита, эффективность аудита и размер штрафов.

Экономическая теория предполагает, что люди максимизируют свою прибыль с помощью процессов рационального принятия решений. Однако налогоплательщики, которые действуют только в своих корыстных

интересах и максимизируют свою личную прибыль, вредят обществу. Напряжение между максимизацией индивидуальной выгоды и коллективными интересами порождает дилемму социального вклада. С точки зрения социальной дилеммы, налогоплательщики учитывают не только вероятность аудита и штрафы, но и поведение других налогоплательщиков. Предположение о том, что другие люди тоже обманывают налоговые органы, также может разжигать нечестность отдельных лиц.

**Методология.** Основываясь на экономической модели преступной деятельности, Аллингем, Сандмо [1] и Сринивасан [11] разработали основополагающие модели налоговых решений. При подаче налоговой декларации налогоплательщики сталкиваются с неопределенностью в принятии решения, поскольку не знают, будут ли они подлежать налоговой проверке. Предполагается, что результирующая проблема решения будет решена в соответствии с теорией ожидаемой полезности. Аллингем, Сандмо [1] и Сринивасан [11] предположили, что налогоплательщики мотивированы максимизировать свою ожидаемую прибыль, рационально рассматривая ценность и вероятность результатов решения. С одной стороны, налогоплательщики могут задекларировать общий валовой доход (т.е. уплатить причитающийся налог). В качестве альтернативы они могут скрыть часть своих доходов или несанкционированных расходов (т.е. платить меньше причитающегося налога). Если налогоплательщики платят причитающийся налог, значит, они выбрали верный вариант. Они получают возможность сохранять чистую прибыль независимо от будущих проверок. Если налогоплательщики обманывают налоговые органы, то они сталкиваются с неопределенностью: в случае отсутствия проверки их доход будет выше, чем чистый доход; в случае проверки им придется не только возместить причитающийся налог, но и заплатить штраф, что в конечном итоге приведет к уменьшению чистой прибыли.

Согласно Аллингем, Сандмо [1] и Сринивасан [11], налогоплательщики учитывают четыре основных параметра в своей модели соблюдения налоговых требований: доход, ставка налога, вероятность проверки и ставка штрафов. Они сравнивают ценность гарантированного варианта с ожидаемой стоимостью неопределенного варианта. Налогоплательщики уплачивают причитающийся налог в зависимости от экономических последствий вероятности обнаружения и наказания. Если сдерживание не надлежащего налогового поведения, вызванное высокой вероятностью аудита и суровыми штрафами, в случае обнаружения уклонения от уплаты налогов является высоким, соблюдение налоговых требований также является высоким.

Допущения традиционной экономической модели были эмпирически проверены в многочисленных эмпирических исследованиях. Обзорные исследования, лабораторные и полевые эксперименты, а также анализ совокупных данных подтвердили, что вероятность проведения аудита и

штрафы положительно влияют на соблюдение налоговых требований. Однако эффекты различаются по размеру и, как правило, слабы. Более того, стандартная экономическая модель значительно преувеличивает вероятность уклонения от уплаты налогов. В целом низкая вероятность аудита в большинстве стран (от менее 1% до 3%) и довольно низкие штрафы в случае уклонения (от 0,5 до 2 раз превышающее количество не уплаченной суммы налога) вряд ли объясняют высокие показатели налогового комплаенса, наблюдаемые во многих странах.

Модели рационального выбора предполагают, что люди знают все варианты решения, взвешивают альтернативы и выбирают альтернативу, которая дает самые высокие перспективы. Однако это кажется крайне нереальным. Во-первых, в действительности не все альтернативы всегда известны налогоплательщикам. Во-вторых, люди ограничены в своих когнитивных способностях и, таким образом, вряд ли смогут рассчитать точные ожидаемые значения при подаче налоговой декларации. В-третьих, даже когда предоставляется явная информация об ожидаемой ценности каждой альтернативы, это, кажется, не ведет к более рациональному выбору. Наконец, многие наблюдения за поведением налогоплательщиков в реальных жизненных ситуациях ставят под сомнение допущения и прогнозы стандартной модели уклонения от уплаты налогов.

Рассмотрим двух самозанятых налогоплательщиков, А и В, которые собираются подать свои налоговые декларации. Оба имеют одинаковый доход и облагаются налогом по одинаковой ставке, в результате чего общая сумма налогов составляет 20 000 рублей. В то время как налогоплательщик А удержал 19 000 рублей в ожидании налоговой выплаты в течение года, налогоплательщик В удержал 21 000 рублей. Налогоплательщик А должен заплатить 1000 рублей, а налогоплательщик В получает возмещение в той же сумме. Согласно стандартной неоклассической теории, оба должны вести себя одинаково, поскольку они должны платить одинаковую сумму налога с одинаковой вероятностью пройти аудит. Однако налогоплательщик А с гораздо большей вероятностью, чем налогоплательщик В, потребует вычетов для уменьшения своих налоговых обязательств. Это наблюдение не согласуется с неоклассической теорией, но может быть объяснено с помощью теории перспектив.

В серии экспериментов Канеман и Тверски [4] отметили, что независимо от того, оформляется ли ситуация как выигрыш или потеря, меняет суждения людей и приводит к выбору, который отличается от предсказаний стандартной экономической модели. Например, Маккаффри и Барон [8] показали, что люди с большей вероятностью примут налог, который оформлен как бонус для людей с детьми, а не как штраф для бездетных. В отличие от теории ожидаемой полезности, теория перспектив постулирует, что счастье человека зависит не от конечного состояния богатства, а от изменений уровня богатства (то есть дохода) по отношению к исходной точке. Если доход человека выше предписанного дохода, это

считается прибылью; если он ниже предписанного дохода, это рассматривается как убыток. Это различие важно, потому что люди более чувствительны к потерям, чем к эквивалентной прибыли.

Эффекты определения прибылей и убытков были эмпирически показаны в ряде исследований в области налогов. Однако, учитывая довольно нечеткое определение структуры прибылей или убытков в теории перспектив, продолжаются дискуссии о том, какая точка отсчета актуальна для налогоплательщиков. Исходя из предвзятости статус-кво, ориентир обычно соответствует текущей позиции лица, принимающего решения. Если мы предположим, что самозанятые налогоплательщики платят налоги из своего кармана, их ориентиром должен быть уровень дохода до налогообложения (т.е. валовой доход). Поскольку это означает, что налогоплательщик будет рассматривать любой уплаченный налог как убыток, каждый будет искать риск в отношении своего налогового вычета.

В качестве альтернативы ориентиром может быть чистый доход налогоплательщика. В этом случае налогоплательщик либо удерживает налогов недостаточно и находится в области убытков, либо он слишком ограничен и находится в области прибылей. В предыдущем примере налогоплательщик А, у которого был предварительный дефицит, воспринимает более высокую предельную стоимость дополнительного дохода, чем налогоплательщик В, у которого был предварительный профицит в той же сумме. Следовательно, те, у кого есть дефицит, будут более склонны предпринимать (законные или незаконные) действия, чтобы уменьшить свои налоговые обязательства. В этом контексте, следуя Щепанскому и Ширер [15], можно было бы также использовать модель для объяснения так называемого феномена удержания, свидетельства того, что налогоплательщики, которым при подаче налоговой декларации не выплачивается возмещение за удержание налога, демонстрируют более низкие показатели соблюдения налогового комплаенса, чем те, кому выплачивается чрезмерно много возмещения. Энгстрём и его коллеги [17] обнаружили, что шведские налогоплательщики требуют вычета «других расходов на получение дохода от работы» с большей вероятностью, чем те, у кого есть предварительный профицит, и этот вывод согласуется с принципом неприятия убытков. Таким образом, директивным органам следует поощрять небольшое превышение предварительно уплаченных налогов для увеличения налоговых поступлений. Такая политика может также укрепить налоговый настрой и сократить расходы на налоговый аудит. Однако стратегию избыточного удержания следует применять осторожно, поскольку налогоплательщики могут чувствовать, что с ними обращаются несправедливо.

Другая линия рассуждений утверждает, что, по крайней мере, в некоторых ситуациях, выигрыши и потери могут зависеть от устремлений, ожиданий, норм и социальных сравнений. В этом случае ориентир может определяться ожиданиями в отношении результатов или доходов людей с

аналогичными социально-экономическими характеристиками. Некоторые исследования подтверждают модель, основанную на ожиданиях [7, 9], в то время как другие нет [13]. Литература по источникам дохода предполагает, что рекомендации налогоплательщиков могут зависеть от количества усилий, вложенных в получение дохода. В двух лабораторных экспериментах Кирхлера, Мюльбахера, Хельцля и Уэбли [6] показали, что налогоплательщики, которые приложили усилия для получения своего дохода, показали более послушное поведение по сравнению с теми, кто получил свой доход с небольшими усилиями. Это говорит о том, что на уровень стремления влияют усилия и он служит точкой отсчета. В зависимости от точного положения уровня стремления к увеличению своего дохода, большее усилие может привести к большему или меньшему уклонению от уплаты налогов. Следовательно, налоговым органам рекомендуется подумать о возможных способах изменения ориентиров налогоплательщиков на умеренные уровни стремлений к получению прибыли (например, их чистый доход).

Поскольку налоговое законодательство сложное для понимания, неудивительно, что налогоплательщики испытывают трудности с его соблюдением. В опросе, проведенном среди австралийских налогоплательщиков Сакураи и Брейтуэйт [10], только небольшой процент респондентов считал себя полностью компетентным для подачи налоговой отчетности. Таким образом, неудивительно, что большинство налогоплательщиков нанимают налогового агента. Более того, сложное налоговое законодательство может снизить воспринимаемую налогоплательщиками справедливость налоговой системы и привести к непреднамеренному несоблюдению. Алм, Черри, Джонс и Макки [3] представили экспериментальные данные, свидетельствующие о том, что неопределенность снижает соблюдение налоговых требований, но воздействие смягчается, когда налоговые органы предоставляют полную информацию налогоплательщику по не большой цене.

Кроме того, было показано, что налоговые знания влияют на отношение к налогам, которые являются важными предикторами поведения в соответствии с налоговыми требованиями. Теория социального представления предлагает основу для объяснения общего социального понимания, лежащего в основе абстрактной концепции налогов. Социальные представления помогают разобраться в мире и взаимодействовать с другими членами сообщества. В исследовании, посвященном оценке социальных представлений о налогах, Кирхлер [5] попросил респондентов описать типичного налогоплательщика, честного налогоплательщика и уклоняющегося от налогов. Типичные налогоплательщики получили наиболее негативную оценку, а честные налогоплательщики - наиболее положительную. Удивительно, но положительно оценили и неплательщиков налогов. Их считали умными (даже более умными, чем типичный налогоплательщик) и трудолюбивыми,

тогда как честных налогоплательщиков описывали как ленивых и не очень умных.

Концепция социальных представлений тесно связана с налоговой моралью, моральными обязательствами или внутренней мотивацией платить налоги. Налоговая мораль, среди многих других концепций, оценивается в World Value Survey (WVS) или European Value Survey (EVS). Эти масштабные опросы оценивают основные ценности и убеждения граждан. Налоговый моральный дух измеряется одним элементом: «Пожалуйста, скажите мне по каждому из следующих утверждений, считаете ли вы, что оно всегда может быть оправдано, никогда не может быть оправдано или что-то среднее: Мошенничество с налогами, если у вас есть такая возможность». Ответ на вопрос дается по 10-балльной шкале от 1 («никогда не оправдывается») до 10 («всегда оправдывается»). Большинство людей сообщают о высоком налоговом моральном духе, о чем свидетельствует большое количество ответов на 1 («никогда не обосновано»). Сообщаемый высокий уровень налоговой морали может объяснить высокие показатели соблюдения налоговых требований, поскольку более высокий уровень налоговой морали связан с меньшим уклонением от уплаты налогов [12].

Основная проблема исследования налогового комплаенса заключается в том, что несоблюдение требований налоговых органов по своей природе является скрытым, поскольку люди склонны скрывать такое поведение. Таким образом, для исследователей основная задача - получить надежные показатели несоблюдения правил поведения налогоплательщиков [14]. Существует множество доступных исследовательских методов, каждый из которых имеет свои преимущества, но также имеет и недостатки. Исследователи, особенно из области экономики, традиционно полагались на эконометрические модели, моделирование и агрегированные данные. Однако ограничения этих подходов привели к более широкому использованию обследований, а также лабораторных и полевых экспериментов для измерения уклонения от уплаты налогов.

**Результаты/выводы.** Исследование научной литературы дало возможность сделать вывод, что подход сдерживания, основанный на принудительном соблюдении требований налогообложения, недостаточен для обеспечения приемлемого уровня соблюдения налоговых требований и что необходимо учитывать социально-психологические факторы, определяющие соблюдение налоговых требований. Помимо полномочий налоговых органов (например, проверок и ставок штрафов), модель скользкой дорожки определяет доверие налогоплательщиков к налоговым органам как важный фактор, определяющий соблюдение налоговых требований. Если, например, справедливость распределения считается высокой, доверие к налоговым органам и готовность к добровольному сотрудничеству возрастут. Чтобы положительно повлиять на восприятие справедливости распределения и создать положительную связь между

уплатой налогов и их использованием, следует сообщать о достижениях правительства и значительных расходах на повышения налоговой грамотности (т.е. в СМИ).

Кроме того, доверие можно построить, продемонстрировав компетентность и предоставив профессиональные услуги. Алм и Торглер [2, с. 647] дали несколько простых советов о том, как улучшить качество обслуживания:

- Содействие повышению образования налогоплательщиков;
- Предоставление услуг налогоплательщикам, чтобы помочь им ускорить процесс подачи деклараций и уплате налогов;
- Улучшение службы телефонных консультаций;
- Улучшение веб-сайта налогового органа;
- Упрощение налогов;
- Упрощение уплаты налогов;
- Упрощение налоговых форм.

По сравнению со схемами аудита, налоговые службы могут легко улучшить и внедрить услуги. Многие налоговые органы уже внедрили совместные стратегии соблюдения налогообложения для улучшения своих услуг. Одним из наиболее ярких примеров совместной стратегии соблюдения требований налогообложения является горизонтальный мониторинг. Горизонтальный мониторинг направлен на улучшение процесса уплаты налогов для крупных компаний, укрепляет взаимное доверие и повышает соблюдение налоговых требований.

Налоговые органы и сопровождающие компании переходят от «вертикальных» отношений, характеризующихся сдерживанием и контролем, к «горизонтальному мониторингу», в котором сотрудничество поддерживается на едином уровне. Вместо ретроспективных аудитов в течение года проводится постоянный мониторинг компаний. Таким образом, можно обсуждать неопределенности, а неокончательные налоговые решения могут приниматься немедленно, а не обсуждаться в ретроспективе в суде. Налоговые органы извлекают выгоду из своевременного сбора налогов и полного раскрытия информации от компаний, в то время как компании имеют преимущество в виде повышенной правовой безопасности, надежного планирования и более качественной системы налогового контроля. С момента первого внедрения горизонтального мониторинга в Нидерландах в 2005 году несколько других стран разработали аналогичные совместные программы соблюдения нормативных требований (например, Австрия, Канада, Южная Африка и Россия).

Во время пилотного проекта горизонтального мониторинга в Австрии Эначеску, Зизар, Хофман и Кирхлер [16] собрали качественные и количественные данные от различных участвующих заинтересованных сторон и сравнили их с теми, кто не участвовал в течение трехлетней фазы программы. Результаты показали, что сотрудники компаний-участниц

восприняли горизонтальный мониторинг как очень положительное решение, независимо от их прямого участия в процессе горизонтального мониторинга в их компании. Положительное восприятие горизонтального мониторинга, которое было сформировано вначале, сохранялось на протяжении всего процесса. Напротив, сотрудники компаний, которые не участвовали, сообщили, что они плохо информированы о Горизонтальном мониторинге и не ожидали положительного эффекта. Кроме того, сотрудники налоговой службы, которые участвовали в программе, восприняли горизонтальный мониторинг как более позитивный по сравнению с теми, кто не участвовал. Последний также оставался скептически настроенным к программе в течение всех трех лет пилотного проекта. Учитывая эти результаты, при дальнейшем внедрении горизонтального мониторинга следует учитывать, что прямой контакт с процессами горизонтального мониторинга важен для снижения незащищенности, скептицизма и сопротивления. Кроме того, информация должна предоставляться сотрудникам, участвующим в горизонтальном мониторинге, а также другим заинтересованным сторонам, чтобы способствовать изменению сложной парадигмы в сторону отношений сотрудничества между налогоплательщиком и налоговым органом.

**Список источников:**

1. Аллингем, Сандмо (1972) - *Аллингем М.Г., Сандмо А. Уклонение от уплаты подоходного налога: теоретический анализ* // Журнал общественной экономики, 1 (3–4), С. 323–338.
2. Алм, Торглер (2011) - *Алм Дж., Торглер Б. Имеет ли значение этика? Соблюдение налогового законодательства и мораль* // Журнал деловой этики, 101 (4), С. 635–651.
3. Алм, Черри, Джонс, Макки (2010) - *Алм Дж., Черри Т., Джонс М., Макки М. Услуги по оказанию информационной помощи налогоплательщикам и соблюдение налоговых требований* // Журнал экономической психологии, 31 (4), С. 577–586.
4. Канеман, Тверски (1986) - *Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор и формирование решений* // Журнал бизнеса, 59 (4), С. 251–278.
5. Кирхлер (1998) - *Кирхлер Э. Дифференциальные представления налогов: анализ свободных ассоциаций и суждений пяти групп занятости* // Социально-экономический журнал, 27 (1), С. 117–131.
6. Кирхлер, Мюльбахер, Хельцль, Уэбли (2009) - *Кирхлер Э., Мюльбахер С., Хельцль Э., Уэбли П. Усилия и стремления к уклонению от уплаты налогов: экспериментальные данные. Прикладная психология* // Международный обзор, 58 (3), С. 488–507.
7. Кроуфорд, Мэн (2011) - *Кроуфорд В.П., Мэн Дж. Пересмотр предложения труда водителей такси в Нью-Йорке: предпочтения, зависящие от рекомендаций, с целевыми показателями рациональных ожиданий в отношении часов и доходов* // Американский экономический обзор, 101 (5), С. 1912–1932.
8. Маккаффри, Барон (2006) - *Маккаффри Э. Дж., Барон Дж. Размышляя о налогах* // Психология, государственная политика и право, 12 (1), С. 106–135.

9. Марзилли Эриксон, Фустер (2011) - *Марзилли Эриксон К.М., Фустер А. Ожидания как пожертвования: данные о предпочтениях, зависящих от ссылок, из экспериментов по обмену и оценке* // Ежеквартальный журнал экономики, 126 (4), С. 1879–1907.

10. Сакураи, Брейтуэйт (2003) - *Сакураи Ю., Брейтуэйт, В. Восприятие налогоплательщиками практикующих: найти того, кто эффективен и поступает правильно?* // Журнал деловой этики, 46 (4), 375–387.

11. Сринивасан (1973) - *Сринивасан Т. Уклонение от уплаты налогов: Модель* // Журнал общественной экономики, 2 (4), С. 339–346.

12. Фрей, Торглер (2007) - *Фрей Б.С. Торглер Б. Налоговая мораль и условное сотрудничество* // Журнал сравнительной экономики, 35 (1), С. 136–159.

13. Хеффетс, Лист (2014) - *Хеффетс О., Лист Дж.А. Является ли эффект пожертвований эффектом ожиданий?* // Журнал Европейской экономической ассоциации, 12 (5), С. 1396–1422.

14. Холлсворт (2014) - *Холлсворт М. Использование полевых экспериментов для повышения соблюдения налоговых требований* // Оксфордский обзор экономической политики, 30 (4), С. 658–679.

15. Щепанский, Ширер (1995) - *Щепанский А., Ширер Т. Теория перспективного подхода к феномену удержания подоходного налога* // Организационное поведение и процессы принятия решений людьми, 63 (2), С. 174–186.

16. Эначеску, Зизар, Хофман, Кирхлер (2019) - *Эначеску Дж., Зизар М., Хофман Е., Кирхлер Е. Горизонтальный мониторинг в Австрии: субъективные представления налоговых органов и сотрудников компании* // Бизнес-исследования, 12 (1), С. 75–94.

17. Энгстрём, Нордблом, Олссон, Перссон (2015) - *Энгстрём П., Нордблом К., Олссон Х., Перссон А. Соблюдение налоговых требований и предотвращение убытков* // Американский экономический журнал: экономическая политика, 7 (4), С. 132–164.

#### References:

Allingham, Sandmo (1972) - *Allingham M.G., Sandmo, A. Income tax evasion: A theoretical analysis* [Uklonenie ot uplaty podohodnogo naloga: teoreticheskij analiz] // Journal of Public Economics, 1(3–4), Pp. 323–338.

Alm, Torgler (2011) - *Alm J., Torgler B. Do ethics matter? Tax compliance and morality* [Imet li znachenie etika? Soblyudenie nalogovogo zakonodatel'stva i moral'] // Journal of Business Ethics, 101(4), 635–651.

Alm, Cherry, Jones, McKee (2010) - *Alm J., Cherry T., Jones, M., McKee M. Taxpayer information assistance services and tax compliance behavior* [Uslugi po okazaniyu informacionnoj pomoshchi nalogoplatel'shchikam i soblyudenie nalogovyh trebovanij] // Journal of Economic Psychology, 31(4), Pp. 577–586.

Kahneman, Tversky (1986) - *Kahneman D., Tversky A. Rational choice and the framing of decisions* [Racional'nyj vybor i formirovanie reshenij] // Journal of Business, 59(4), Pp. 251–278.

Kirchler (1998) - *Kirchler E. Differential representations of taxes: Analysis of free associations and judgments of five employment groups* [Differencial'nye predstavleniya nalogov: analiz svobodnyh asociacij i suzhdenij pyati grupp zanyatosti] // The Journal of Socio-Economics, 27(1), Pp. 117–131.

Kirchler, Muehlbacher, Hoelzl, Webley (2009) - *Kirchler E., Muehlbacher S., Hoelzl E., Webley P. Effort and aspirations in tax evasion: Experimental evidence* [Usiliya i stremleniya k ukloneniyu ot uplaty nalogov:

eksperimental'nye dannye. Prikladnaya psihologiya] // Applied Psychology. An International Review, 58(3), Pp. 488–507.

Crawford, Meng (2011) - *Crawford V.P., Meng J. New York City cab drivers' labor supply revisited: Reference-dependent preferences with rational-expectations targets for hours and income* [Peresmotr predlozheniya truda voditelej taksi v N'yu-Jorke: predpochteniya, zavisyashchie ot rekomendacij, s celevymi pokazatelyami racional'nyh ozhidaniy v otnoshenii chasov i dohodov] // American Economic Review, 101(5), Pp. 1912–1932.

McCaffery, Baron (2006) - *McCaffery E.J., Baron J. Thinking about tax* [Razmyshlyaya o nalogah] // Psychology, Public Policy, and Law, 12(1), Pp. 106–135.

Marzilli Ericson, Fuster (2011) - *Marzilli Ericson K.M., Fuster A. Expectations as endowments: Evidence on reference-dependent preferences from exchange and valuation experiments* [Ozhidaniya kak pozhertvovaniya: dannye o predpochteniyah, zavisyashchih ot ssylok, iz eksperimentov po obmenu i ocenke] // The Quarterly Journal of Economics, 126(4), Pp. 1879–1907.

Sakurai, Braithwaite (2003) - *Sakurai Y., Braithwaite V. Taxpayers' perceptions of practitioners: Finding one who is effective and does the right thing?* [Vospriyatie nalogoplatel'shchikami praktikuyushchih: najti togo, kto effektivn i postupaet pravil'no?] // Journal of Business Ethics, 46(4), Pp. 375–387.

Srinivasan (1973) - *Srinivasan T. Tax evasion: A model* [Uklonenie ot uplaty nalogov: Model'] // Journal of Public Economics, 2(4), Pp. 339–346.

Frey, Torgler, B. (2007) - *Frey B.S., Torgler B. Tax morale and conditional cooperation* [Nalogovaya moral' i uslovnnoe sotrudnichestvo] // Journal of Comparative Economics, 35(1), Pp. 136–159.

Heffetz, List (2014) - *Heffetz O., List J.A. Is the endowment effect an expectations effect?* [YAvlyaetsya li effekt pozhertvovaniy efektom ozhidaniy?] // Journal of the European Economic Association, 12(5), Pp. 1396–1422.

Hallsworth (2014) - *Hallsworth M. The use of field experiments to increase tax compliance* [Ispol'zovanie polevyh eksperimentov dlya povysheniya soblyudeniya nalogovyh trebovanij] // Oxford Review of Economic Policy, 30(4), Pp. 658–679.

Schepanski, & Shearer (1995) - *Schepanski A., Shearer T. A prospect theory account of the income tax withholding phenomenon* [Teoriya perspektivnogo podhoda k fenomenu uderzhaniya podohodnogo naloga] // Organizational Behavior and Human Decision Processes, 63(2), Pp. 174–186.

Enachescu, Zieser, Hofmann, Kirchler (2019) - *Enachescu J., Zieser M., Hofmann E., Kirchler E. Horizontal monitoring in Austria: Subjective representations by tax officials and company employees* [Gorizontal'nyj monitoring v Avstrii: sub"ektivnye predstavleniya nalogovyh organov i sotrudnikov kompanii] // Business Research, 12(1), Pp. 75–94.

Engström, Nordblom, Ohlsson, Persson (2015) - *Engström P., Nordblom K., Ohlsson H., Persson A. Tax compliance and loss aversion* [Soblyudenie nalogovyh trebovanij i predotvrashchenie ubytkov] // American Economic Journal: Economic Policy, 7(4), Pp. 132–164.