

14. Нуреев Р.М. Эволюция институциональной теории и ее структура // Институциональная экономика. – М. ИНФРА-М, 2005. – С. 26-75.

Статья поступила в редакцию 15.12.2006

**Т.В. МЕРКУЛОВА, к.э.н., доцент,**  
*Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина*

### КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ

Конфликт интересов в налогообложении традиционно рассматривается между двумя сторонами – государством и налогоплательщиками. В исследовании вопросов коррупции, обеспечения соблюдения правил и эффективности контроля выделяется также еще один участник – налоговая служба, которой государство делегирует некоторые функции по управлению налогами [1 – 3]. Конфликт между государством, налоговой службой и налогоплательщиками описывается в большинстве работ в терминах теории игр, и внимание фокусируется на стратегиях игроков, анализе условий равновесия и его свойств при различных параметрах контроля [4 - 5]. При этом предполагается, что индивиды руководствуются целями, имеющими некоторое материальное выражение, а ограничения могут иметь как ресурсный, так и институциональный характер.

Отметим два момента, которые в данной проблематике остаются пока без должного внимания. Во-первых, рассматриваются не все аспекты конфликта, порожденного налогообложением; во-вторых, цели сторон представляются исключительно материальными интересами. Этим вопросам и посвящена данная статья.

В наши задачи входит рассмотрение конфликта между всеми участниками налогообложения с позиций неоинституциональных поведенческих предпосылок, анализ основ конфликта и выделение его особенностей в зависимости от целей сторон.

Будем рассматривать следующих участников налоговых отношений: государство, налоговая служба и налогоплательщики. В данном исследовании не выделяются как самостоятельные участники

законодательная и судебная системы (хотя это целесообразно при более подробном анализе). Создание правил и обеспечение их соблюдения в части наложения и исполнения наказания считаем функцией государства.

Порождаемый налогообложением конфликт интересов имеет 4 аспекта: государство – налоговый инспектор; налоговый инспектор – экономический агент; экономический агент – государство и экономический агент – экономический агент. У каждой пары имеется своя основа для конфликта.

При рассмотрении интересов в данных парах мы будем исходить из типологии личности, предложенной в [6] в соответствии с целевой ориентацией индивида. При всей индивидуальности и разнообразии личных целей их можно разделить на две группы: цели материального состояния агента и его положения в обществе. В соответствии с этим выделяется экономический (*homo economicus*) и институциональный (*homo institutus*) типы личности.

Первый тип (*homo economicus*) стремится к максимизации личной выгоды, которая представляет собой различные виды имущества, дохода и другие материальные активы. Второй тип (*homo institutus*) заинтересован в повышении своего социального статуса, достижении более высокой позиции в структуре социальных институтов общества. Если первый стремится к обладанию экономическими ресурсами (товарами, деньгами и др.), то второй ориентирован на символические блага: власть, уважение, славу и т.д. Примем исходным допущением нашего анали-

© Т.В. Меркулова, 2006

за, что принадлежность к тому или иному типу является устойчивой личностной характеристикой, которая может измениться только в экстремальных внешних условиях [6].

Важно подчеркнуть, что тип личности «homo economicus» и модель человека «homo economicus», которой оперирует экономическая теория, не тождественны. Вообще говоря, модель «homo economicus» не ограничивает цели индивида материальной сферой, она скорее предписывает ему определенный (рациональный) механизм принятия решений [7]. При моделировании поведения потребителя понятие «благо» трактуется очень широко: материальные и нематериальные продукты, все, что удовлетворяет потребности индивида [8]. Если представить выбор как оптимизационную задачу, то рассматриваемые типы личности будут отличаться той ролью, которая в этой задаче отводится материальным и институциональным ограничениям. У экономического типа критерий связан с достижением экономической выгоды, привлечением материальных ресурсов. Институциональные нормы играют роль ограничений в достижении этой цели. У институционального типа экономические ресурсы выступают средствами (ограничениями) для достижения более высокой оценки институционального положения индивида. Таким образом, оба типа личности возможны в рамках модели «homo economicus», являются ее частными случаями.

Следует подчеркнуть еще два момента, в связи с поведенческими предпосылками неинституционального анализа. Во-первых, для типа личности «homo institutius» свойственны все разновидности реализации принципа следования своим интересам, в т.ч. и оппортунистическое поведение. То, что данный тип стремится к достижению высокого положения в системе институтов, не означает, что он принципиально не допускает преднамеренного нарушения некоторых формальных или неформальных правил. Реальная жизнь предоставляет достаточно примеров того, как нарушаются различные нормы с целью достижения известности, власти и других

символических благ.

Итак, тип homo institutius мы называем так не потому, что необходимым свойством его поведения является соответствие нормам (институциональность), а исключительно по его целевым установкам. Аналогично, тип личности «homo economicus» – это не обязательно оппортунист, он может быть вполне законопослушным индивидом, не допускающим преднамеренного нарушения установленных правил поведения, но цели, к которым он стремится – это исключительно материальные блага.

Во-вторых, поскольку имеет место определенное соответствие целей и средств (хотя эта связь может быть весьма эластичной – «цель оправдывает средства»), то можно говорить о склонности разных типов личности к оппортунистическому поведению: «Если HE (homo economicus) склонен к эгоистическому взгляду на мир и соответствующему поведению («берущий тип» по А. Адлеру), то HI (homo institutius) часто демонстрирует социальную вменяемость и является «социально полезным типом» в классификации А. Адлера» [6, с. 176]. Автор подчеркивает авантюристические наклонности экономического типа, склонность к экстремальным решениям, в то время как homo institutius представляет консервативное начало и ощущает институциональные ограничения более существенно, чем homo economicus. С этим следует согласиться.

Таким образом, преобладание черт типа личности homo economicus предопределяет склонность индивида к оппортунистическим действиям. Однако крайний эгоизм не является обязательным свойством поведения индивида homo economicus точно так же, как институциональность – обязательным свойством поведения индивида homo institutius.

Принадлежность к каждому типу, точнее, преобладание черт какого-то типа (т.к. выделенные типы личности являются абстракцией) обуславливает особенности конфликта интересов участников налогообложения. Рассмотрим все указанные выше аспекты этого конфликта.

Государство – налоговый инспектор. Сложившаяся мировая практика показывает, что обычно государство возлагает на налоговую службу обязанность мониторинга и контроля за соблюдением налогового законодательства. Отношения между государством и налоговой службой описываются в рамках теории «принципал – агент».

В исследованиях, посвященных проблеме уклонения от налогов, коррупции в налоговых органах, для описания налогового инспектора используется именно тип личности «*homo economicus*», для которого целесообразность нарушения правил определяется личной материальной выгодой [1 - 3]. Возможности уклонения от своих обязанностей, сговора с налогоплательщиками в ущерб интересам государства зависят от оплаты инспектора, контроля за ним, наказания в случае обнаружения нарушения и других условий формальных и неформальных отношений между принципалом (государством) и агентом (инспектором).

Рассмотрим налогового инспектора институционального типа, для которого личные цели связаны с получением символических благ, среди которых нас интересует власть, которую в той или иной мере приобретает любой государственный служащий, осуществляющий функцию контроля. Термин «власть» мы употребляем здесь в общепринятом толковании как «право и возможность распоряжаться кем/чем-нибудь, подчинять своей воле» [9, с. 86].

Проблема власти находится в настоящее время в фокусе внимания экономической науки. В анализ поведения экономических агентов власть включена, главным образом, как фактор, определяющий его возможности [10]. Мы будем рассматривать власть не как средство, используемое агентом для достижения своих целей, не важно, материальных или нематериальных, а как конечный результат, на который нацелена деятельность. Говоря в терминах неоклассической школы моделирования потребительских предпочтений, власть рассматривается как аргумент

функции полезности индивида, причем если не единственный, то существенно подавляющий своим влиянием остальные аргументы.

Об обладании властью, как мотиве поведения, говорит Дж. Бьюкенен при анализе предпочтений политиков: «Для идеологически нейтральных индивидов политика может быть привлекательна потому, что они, по существу, высоко ценят власть принимать решения, влияющие на жизнь других. ... им нравится обладать властью, что заставляет других людей искать с ними встреч и просить их содействия» [11, с. 409].

В отличие от инспектора *homo economicus*, для которого власть является средством достижения материальной выгоды, для типа *homo institutus* интерес представляет собственно власть, удовлетворение от обладания ею – важнейший результат его деятельности, к которому он стремится.

Экономический агент институционального типа, движущим мотивом которого является стремление к власти, в налоговой службе получает большие возможности для их реализации. Отметим важное свойство налоговой службы, которым обладают и другие государственные организации, на которые возложены функции контрольно-надзорной деятельности. В этих органах экономические агенты *homo institutus*, ориентированные на власть, получают уникальную возможность реализации своих устремлений, не требующую обладания какими-то конкурентными преимуществами, которые необходимы в других организациях для успешного карьерного роста с целью получения доступа к власти. «Рядовой» налоговый инспектор обладает правом и возможностью воздействовать на поведение налогоплательщиков с целью подчинения своей воле, которая только гипотетически направлена на достижение поставленных перед налоговой службой задач. И теоретически, и практически очевидно, что реально инспектор, как и любой чиновник, может использовать ее, прежде всего, в своих личных интересах. При этом если тип «*homo*

economicus» использует ее для достижения материального благополучия, то homo institutus стремится к обладанию ею для удовлетворения своих властных амбиций.

Налоговая служба притягивает не просто людей, ориентированных на власть, но становится одним из немногих возможных мест работы для таких индивидов, обладающих слабыми конкурентными преимуществами, которые не позволяют им достичь властных позиций на другом месте работы. Карьерный рост внутри налоговой службы, как и в другой организации, конечно, требует наличия определенных качеств, которые обеспечивают их владельцу более высокое положение во внутренней структуре и, соответственно, более значительные властные возможности. Однако даже скромное положение внизу служебной лестницы уже позволяет налоговому функционеру реализовать свои властные амбиции по отношению к адресату правил, контроль за исполнением которых он осуществляет.

Соотношение интересов государства и налогового инспектора типа homo institutus может быть различным. Инспектор данного типа заинтересован в максимальном количестве проверок, тотальном контроле с целью обнаружения всех нарушителей, т.к. это обеспечивает ему пространство для проявления своих властных возможностей. Если государство ставит именно такие цели перед налоговой службой, то их интересы лежат в одном направлении и неконфликтны.

Если государство ставит перед налоговой службой задачу минимизации транзакционных издержек налогообложения при обеспечении поступления запланированной суммы налогов в бюджет, то конфликт интересов неизбежен, т.к. тотальный контроль требует больших затрат, в экономии которых инспектор данного типа не заинтересован. Наоборот, он стремится к раздуванию затрат на содержание налоговой службы, которые являются оценкой положения этой службы и его лично в структуре органов государственного управления, социальной структуре общества. Демонстрация власти является

формой реализации целей инспектора данного типа.

Налоговый инспектор – экономический агент. Конфликт между налоговым инспектором и экономическим агентом – это конфликт по поводу соблюдения налоговых правил. Возможны 4 сочетания типов личности в паре инспектор – плательщик: две однородные пары и две смешанные.

В парах, где инспектор homo economicus, он будет стараться использовать власть для извлечения личной материальной выгоды, а в парах, где налогоплательщик homo economicus, создается почва для подкупа инспектора. Таким образом, в однородной паре экономического типа имеются благоприятные мотивационные условия для договоренности и согласования интересов сторон в случае нарушения налогового законодательства. Большинство моделей, описывающих отношения инспектора и экономического агента, относятся именно к такой паре, для которой границы дозволенного в поведении каждой стороны определяются экономическим расчетом выигрышей и убытков. Поскольку индивиды homo economicus имеют склонность к оппортунистическому поведению, то такая пара является основой возникновения неэффективного равновесия, когда инспектор и экономический агент достигают договоренности в ущерб государству.

Если агент homo institutus совершает оппортунистические действия, что возможно, как было отмечено выше, то он также стремится к согласованию интересов путем сделки с инспектором. При этом на условия сделки могут оказывать давление факторы, связанные с символическими благами. Так, например, опасность ostracism, общественного порицания, потеря репутации для налогоплательщика могут оказаться достаточно вескими факторами цены договоренности (размера взятки). Возможность сговора зависит не только от плательщика, но и от инспектора: инспектор институционального типа может не согласиться на сделку, если это угрожает его статусу, положению, карьере. Эти факторы

также влияют на стоимость сделки (как известно, «неподкупные стоят дороже»).

Плательщики институционального типа идут на преднамеренное нарушение налоговых правил, скорее всего, уже тогда, когда оппортунистическое поведение по отношению к государству становится нормой, типичным, распространенным явлением. В отличие от них налогоплательщики экономического типа выступают здесь пионерами, которые способны нарушить закон, невзирая на принятые нормы, если это экономически выгодно. Такие агенты являются, например, разработчиками теневых и серых схем, рискованного использования «дыр» налогового законодательства и т.д.

Основание для конфликтов в паре государство - экономический агент, а также между экономическими агентами представляет собой формальный институт налога, как определенные правила игры в социально-экономическом пространстве, которые устанавливает государство. Конфликт между экономическими агентами проявляется в проблеме распределения налогового бремени: конкуренции за обладание льготами, в лоббировании определенных выгодных только для отдельных групп плательщиков видов обложения, налоговых правил и т.д. Как отмечают исследователи, наличие формальных или неформальных льгот у одних плательщиков способствует формированию оппортунистического поведения у тех, кто ими не обладает [12].

Отношение экономических агентов *homo economicus* и *homo institutus* к налоговым правилам игры имеет свои особенности. Тип *homo institutus* ориентирован на официальные льготы, создающие лично ему привилегированное положение по сравнению с другими налогоплательщиками. Так, например, бывшие советские руководители государственных предприятий, относящиеся, как правило, к институциональному типу, заинтересованы не в облегчении налогового бремени вообще, снижению налогов для всех плательщиков, а стремятся к лоббированию узкоотраслевых налоговых привилегий. Они скорее

предпочтут жесткие, но четко определенные налоговые правила, чем «рыхлые» нормы и разреженное институциональное поле, в котором можно найти возможности для эффективных решений в рискованных областях «на грани закона».

В целом тип *homo institutus* ориентирован на более упорядоченное налоговое пространство с особым льготным легитимным статусом для себя. При этом упорядоченность может быть обеспечена не только формальными, но и неформальными нормами и договоренностями. Однако последние должны носить устойчивый, социально санкционированный характер.

Экономические агенты типа *homo economicus*, которые могут эффективно работать в условиях неполных контрактов, активно используют неопределенность налогового законодательства, расширяя границы своего поведения и возможности установления сепаратных сделок с налоговыми инспекторами. Этот тип склонен к деформализации правил [12], выстраиванию «серых» схем уклонения от налогов и установлению неформального компромисса с налоговыми органами с целью снижения налогового бремени.

Таким образом, дихотомический подход к анализу конфликта интересов в налогообложении, выделяющий только две стороны и, соответственно, рассматривающий только одну линию противостояния интересов, затушевывает многогранность этого конфликта, являясь значительным упрощением действительности. Разные пары участников налоговых отношений имеют свою основу для конфликта интересов, особенности которого существенным образом зависят от типа взаимодействия агентов.

Выделение двух типов целей, на достижение которых в конечном счете ориентированы индивиды, позволяет углубить анализ их налогового поведения. Применение этой типологии к исследованию конфликтов интересов в налогообложении расширяет круг реальных ситуаций и явлений, которые находят объяснение в свете данного подхода. Анализ возможностей согласования интересов сторон и по-

иск равновесия также необходимо проводить с учетом личностного фактора поведения, что и является направлением дальнейших исследований.

### Литература

1. С.М. Мовшович. Игровая модель выбора стратегии налоговой инспекции // Экономика и математические методы. – 2003. – т. 39, №2. – С. 188 – 200.
2. А.В. Саватеев. Оптимальные стратегии подавления коррупции// Экономика и математические методы. – 2003. – т. 39, №1. – С. 62 – 75.
3. И.С. Горшунов. Борьба с коррупционными картелями// Экономика и математические методы. – 2005. – т. 41, №3. – С. 88 – 99.
4. В. Осаковский. Влияние реформирования ЕСН на теневую экономику: негласный сговор и конфликт интересов// Вопросы экономики. – 2005. – №5. – С. 89 – 99.
5. Vasin A.A., Vasina P.A. Tax Optimisation under Tax Evasion/ Working paper# 2001/021. – Moscow, New Economic School, 2001. – 29p.
6. Г.Б. Клейнер. К методологии моделиро-

вания принятия решений экономическими агентами// Экономика и математические методы. – 2003. – том 39, № 2. – С. 167 – 182.

7. Т.В. Меркулова. Рациональность в экономической модели человека// Экономическая теория. – 2005. - №1. – С. 25 – 34.

8. Маленко Э. Лекции по микроэкономическому анализу. – М.: Наука, 1995. – 281с.

9. Ожегов С.И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: Азбуковник, 1999. – 944с.

10. Дементьев В. В. Экономика как система власти. – Донецк: Изд-во «Каштан», 2003. – 404с.

11. Джеймс М. Бьюкенен. Сочинения. Пер. с англ. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». – М.: «Таурис Альфа», 1997. – 560с.

12. В. Радаев. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. – 2001. – № 6. – С. 60 – 79.

Статья поступила в редакцию 16.01.2006

**Ж.В. ПОПЛАВСЬКА, д.е.н., професор,  
Національний університет „Львівська політехніка”**

### СЕКТОР ТРАНСАКЦІЙ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ І РОЗВИТКУ

Високий рівень ефективності економіки провідних країн значною мірою пов'язаний з розвинутим сектором трансакцій та усвідомленням того, що ринкова координація вимагає затрат.

Недостатня увага в українській економіці до проблеми коштів трансакцій має ряд причин, серед яких успадкована з радянських часів і до сьогодні не оптимізована структура національної економіки та нерозвиненість необхідних для цього соціальних інститутів. Радикальні зміни у цих сферах є необхідною умовою не лише для зростання конкурентного потенціалу України, а й для її інтеграції у світовий ринок.

У сучасній Україні ознайомлення з економікою трансакцій відбувається досить повільно. Однак саме сьогодні, коли визначальними стають питання національної конкурентоспроможності, розвиток

економіки трансакцій повинен посісти належне місце. Для цього передусім необхідне її повне розуміння.

Досить стисло трансакційні витрати, за Р.Коузом [1], можна визначити як витрати, які виникають при обміні прав власності, тобто при здійсненні трансакцій. Однак розуміння терміну „трансакція” є неоднозначним. У статті «Природа фірми» Коуз чітко розмежує ринкові трансакції і трансакції всередині фірми. Досить широким є використання терміну „трансакція” у працях Дж.Коммонса. Він виділяє трансакції угоди, трансакції управління і трансакції раціонування. Основною відмінністю трансакції угоди є повна правова симетричність сторін, відсутня в інших видах взаємодії, що, однак, не виключає асиметрії інформації. Тому лише трансакція угоди є

© Ж.В. Поплавська, 2006