

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

НАЛОГОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА

Практические задачи формирования эффективной налоговой политики актуализируют исследования налогового поведения экономических агентов, анализ изменений в их деятельности, которые происходят под влиянием налогообложения. Дисперсия в экономических реакциях, которую можно наблюдать в различных странах на аналогичные налоговые меры государственного регулирования, многочисленные национальные особенности налогообложения и налоговых отношений свидетельствует о том, что влияние институциональных норм, формальных и неформальных ограничений является существенным фактором формирования стереотипов налогового поведения, которые, в конечном итоге, выражаются в определенных макроэкономических последствиях. Включение этого фактора в экономический анализ требует выхода за рамки неоклассического направления и привлечения концептуальных положений неинституциональной теории для исследования налогового поведения.

Большинство работ, посвященных анализу налогового поведения, относятся к исследованиям, в основном, двух аспектов: уплата налогов и влияние налогов на деятельность экономических агентов [1 - 6]. Авторы используют, как основополагающую, гипотезу о сильной форме рациональности налогоплательщика. Так, на основе оптимизационных задач рассматриваются проблемы теневой деятельности, уклонения от уплаты налогов [2, 6], выбора системы налогообложения и ставки единого налога для предприятий Украины [4, 5] и др.

Целью данной статьи является уточнение понятия налогового поведения на основе поведенческих предпосылок неинституциональной теории и определение его содержания, анализ рациональности и оппортунизма в налоговом поведении и

выделение его теоретических типов.

Термин «налоговое поведение», хотя и используется некоторыми авторами [1], однако широко не распространен в экономической теории, при этом суть стоящего за ним понятия практически не обсуждается. Сделаем два замечания по поводу содержательных искажений, которые, по-нашему мнению, допускаются в исследованиях налогового поведения и являются следствием недостаточного внимания к используемому понятийному аппарату.

Во-первых, налоговое поведение фактически отождествляется с принятием решения об уклонении от налогов на основе критерия максимизации чистого дохода (прибыли). Во-вторых, налоговое поведение распространяется на различные экономические действия, на которые налоги оказывают влияние.

Рассмотрим первое замечание. Налоговое поведение экономического агента не исчерпывается оптимальным выбором. Результат этого выбора можно рассматривать как исходный пункт, который инициирует последовательность взаимосвязанных шагов, действий по организации и ведению налогового учета, формированию отношений с налоговыми органами и т.д.

Второе замечание связано с расширительной трактовкой налогового поведения. Налоги в той или иной мере оказывают влияние на принятие различных экономических решений, например, об объемах производства, об инвестициях, структуре и размерах потребления и т.д. С поведенческой точки зрения совершенно справедливо выделять в экономическом поведении агентов реакции на налоговые раздражители. В [1] удачно используется для этого термин «налоговые реакции». Однако представляется некорректным подмена налогового поведения налоговыми реакция-

ми, которые собственно и исследуются авторами: изменение выпуска при снижении ставок по НДС и прибыли, повышение заработной платы при уменьшении социальных отчислений, усиление инвестиционной активности при снижении налогов и др.

Представляется конструктивным понятийно разделить налоговое поведение и налоговые реакции. Изменения в экономическом поведении, причиной которых являются налоги, представляют собой суть налоговых реакций. Используя биологическую аналогию, можно сказать, что налог выступает раздражителем, на который экономический агент отвечает определенными действиями.

Налоговое поведение – это составляющая экономического поведения, которая связана с уплатой налогов, взаимодействие агента с окружающим миром по данному поводу. К налоговому поведению следует отнести действия экономического агента, которые обусловлены его ролью налогоплательщика.

Данная роль предписывает экономическому агенту определенное взаимодействие с окружающей средой: регистрацию в качестве плательщика, ведение налогового учета и представление налоговой отчетности, расчеты с бюджетом, отношения с налоговыми органами и т.д. Это взаимодействие и составляет суть его налогового поведения. Содержание и характер этих действий предопределяется отношением экономического агента к уплате налогов.

Очевидна разница между налоговыми реакциями и налоговым поведением при таком подходе к их содержанию. Например, введение налогов типа акцизов на некоторые товары может привести к изменению выбора потребителя, которое и представляет собой налоговую реакцию последнего. Однако о его налоговом поведении мы будем говорить, когда будем рассматривать его как налогоплательщика. Другой пример: уменьшение ставки НДС привело к тому, что предприятие снизило цены на свою продукцию – это изменение

его экономического поведения в ответ на налоговый стимул. При этом неизвестно, как изменилось его налоговое поведение: отношения с налоговыми органами, налоговая дисциплина, размер теневого оборота и т.д.

Рассмотрим две важнейшие поведенческие предпосылки неинституциональной теории применительно к налоговому поведению: рациональность и следование своим интересам [7]. Есть основания говорить о том, что в налоговом поведении рациональность проявляется во всех трех формах, выделенных Г. Саймоном.

Самая сильная форма рациональности, которая выражается в стремлении налогоплательщика минимизировать совокупные расходы, связанные с налогообложением, предполагается в моделях, посвященных соотношению декларируемого и теневого дохода, обоснованию уклонения от налогов. Несмотря на то, что в налоговые расходы включаются не только налоговые платежи, но и трансакционные издержки налогообложения и уклонения от налогов, подобные модели отражают неоклассический подход к анализу налогового поведения. Но такие факторы, как нестабильность, сложность, запутанность и неоднозначность налогового законодательства, состояние налогового контроля и, в целом, механизма обеспечения соблюдения правил нарушают предпосылки неоклассического анализа о полной определенности условий выбора и несущественности интеллектуальных и информационных затрат на процедуру выбора.

Однако это не означает, что не существует ситуаций, для которых допущение о сильной форме рациональности является вполне адекватным. В качестве отечественного примера можно привести переход на единый налог. Предприятия Украины с 1999 года имеют возможность при соблюдении ряда условий самостоятельно выбирать общую или упрощенную систему налогообложения, при этом они руководствуются критерием минимизации суммы налоговых издержек. Выбор здесь ограничен тремя альтернативами (с учетом двух ставок

ставок единого налога), затраты на обоснование выбора, проведение расчетов, как правило, весьма незначительны, степень определенности и ясности нормативной базы хотя и оставляет, по мнению практиков, желать лучшего, но на фоне общего состояния налогового законодательства вполне удовлетворительна. Эти обстоятельства позволяют считать гипотезу о сильной форме рациональности поведения применимой в данной ситуации выбора.

Вместе с тем, в реальной экономической жизни мы можем наблюдать достаточно случаев, когда налоговое поведение фирмы не может быть объяснено только с помощью критерия минимизации налогов. Гипотеза ограниченной рациональности представляется очень важной для анализа налогового поведения предприятий с институциональной точки зрения.

Налоговое поведение предприятий формируется под влиянием не только формальных институтов налога, правил, заложенных в налоговом законодательстве, но и сложившихся неформальных норм, регулирующих отношения участников процесса налогообложения. Неформальные стереотипы поведения, которые отражают отношение экономических агентов к уплате налогов, характер взаимоотношений с налоговыми органами, способы разрешения налоговых конфликтов и др., могут значительно изменить и конфигурацию множества допустимых возможностей экономических агентов, и мотивацию, цели их налогового поведения. С учетом институционального поля, в котором действуют агенты, оптимизация налогов представляется частной задачей, область применения которой довольно ограничена. Ее заменяет более общая цель, которую можно сформулировать так: поддержание суммы налоговых расходов на некотором удовлетворительном уровне.

Мы будем говорить об удовлетворительном уровне в двух смыслах. Во-первых, он не должен привлекать особого внимания со стороны налоговых органов, которые в противном случае могут создать значительные осложнения экономическо-

му агенту, т.е. сумма налогов должна быть достаточной для отнесения его к «благонадежным» плательщикам. Во-вторых, сумма налоговых издержек должна устраивать самого плательщика, быть приемлемой для него.

Таким образом, гипотеза ограниченной рациональности в налоговом поведении выражается в следующем. Рациональным признается тот вариант, который предусматривает приемлемую для плательщика сумму налоговых издержек и достаточную для налоговых органов величину налогов. Ее можно назвать компромиссной, т.к. она отражает фактическое неформальное соглашение между участниками налогового процесса. О том, что предприятия ориентируются на некоторую удовлетворительную величину налогов, свидетельствует не только отечественная, но и российская налоговая практика: «Люди платят не реальные налоги. Они платят какую-то часть, которую они могут заплатить... Есть смысл заплатить какой-то определенный нормальный процент» [9, с. 75].

Вопрос об органической (институциональной) рациональности в налоговом поведении – это вопрос о рациональности формальных и неформальных институтов налогообложения. Процедурная рациональность, как ее сильная, так и ограниченная форма, предусматривает самостоятельный поиск и сравнение вариантов налогового поведения в то время, как институциональная рекомендует поступить «как все», полагаясь на то, что выгоды и затраты уже соизмерены при формировании стереотипа поведения, который, может быть, не гарантирует максимальный, лучший результат в каждой конкретной ситуации, но, по крайней мере, обеспечит выживание в любом случае. Органическая рациональность не предусматривает самостоятельности в действиях экономических агентов. Если говорить в терминах модели REMM [8], то в данном случае мы изымаем из этой аббревиатуры букву R – “resourceful”, т.е. лишаем экономического человека изобретательности.

Можно говорить об институциональной рациональности в налоговом поведении в том случае, если эффективные в смысле экономии налоговых издержек нормы поведения закрепляются в виде распространенных практик во взаимодействии участников процесса налогообложения.

Другая важнейшая поведенческая предпосылка неинституционального анализа состоит в допущении оппортунистического поведения при ориентации на собственный интерес. Оппортунистический тип налогового поведения предполагает умышленное представление неполной или искаженной информации в налоговой отчетности, сокрытие фактических объемов производства и доходов, преднамеренный обман участников налоговых отношений.

Оппортунизм налогоплательщиков проявляется не только в оппортунистических действиях (собственно поведении), но и в соответствующей мотивации. Если о распространенности оппортунистического поведения можно судить, например, по масштабам теневых операций, статистике нарушений налогового законодательства, сумме наложенных штрафов, сделав поправку на «естественные» причины (недостаток информации, компетентности, непреднамеренные ошибки и т.д.), то оппортунистическую мотивацию обнаружить гораздо сложнее. Масштабы скрытого оппортунизма можно оценить только косвенно, но именно он образует среду, которая питает оппортунистическое поведение.

В чем сущность оппортунистической мотивации налогового поведения, ее причины, условия формирования? Прежде всего, оппортунистическую мотивацию нельзя сводить просто к нежеланию платить налоги. Между нежеланием платить налоги и оппортунистической мотивацией существует определенная дистанция. Желание не платить, попадая в поле действия институциональных норм, трансформируется под их воздействием в убежденность, что это можно делать, т.к. обществом допускается такой тип поведения. Эта убеж-

денность уже составляет основу оппортунистической мотивации.

В формировании этой убежденности главную разрешающую роль играют неформальные институциональные нормы, правила морали, регулирующие экономическое поведение. Формальные правила, заложенные в налоговом законодательстве, предусматривают уплату налогов как обязанность плательщиков, за невыполнение которой полагается наказание.

Неформальные налоговые стереотипы поведения складываются в процессе действительного согласования интересов участников налогообложения. Компромисс интересов заинтересованных сторон может быть сформирован в результате обмена негативными образцами их поведения, как это и произошло в Украине. Согласование интересов государства и плательщиков в условиях, когда среди экономических субъектов сложился стереотип уклонения от уплаты налогов, а у налоговых органов сформировалось априорное отношение к налогоплательщику как к сознательному нарушителю налогового законодательства и преступнику, привело к формированию фактических границ дозволенных возможностей в налоговой оптимизации, очерчиванию круга таких «серых» схем операций плательщиков, на которые налоговая служба смотрит «сквозь пальцы». Как отмечают исследователи, подобная форма баланса интересов сторон, порождающая определенный тип налоговых отношений, характерен для переходного периода и других постсоциалистических стран [2, 3, 9]. О таком компромиссе, по существу, речь идет в [9], где рассматривается уход от налогов путем деформализации правил в российской экономике.

Если в обществе действуют нормы, санкционирующие обман, махинации, не предусматривающие остракизма нарушителей закона, то нежелание индивида платить налоги получает общественное одобрение и превращается в оппортунистическую мотивацию.

Г. Песчаных отмечает: «Решение уходить в «тень» или нет, как правило,

обусловливается экономической выгодностью, а не моральными стимулами» [3, с. 89]. С этим можно согласиться, но необходимо сделать следующие уточнения. Экономическая эффективность нарушения закона является необходимым условием, но не причиной выведения деятельности в «тень». Выгодность уклонения от налогообложения делает возможной реализацию оппортунистической мотивации, которая уже существует у агента.

Таким образом, мы рассматриваем экономическую эффективность не как причину оппортунистической мотивации налогового поведения, а как условие ее реализации. Мы будем исходить из того, на желание индивида платить налоги решающее влияние оказывает его оценка налогообложения по критерию эквивалентности. Данный критерий базируется на направлении в налоговой теории, которое рассматривает налог в качестве платы за определенные общественные блага, предоставляемые государством [10].

Если агент признает соотношение благ и суммы налогов эквивалентным, то он потенциально согласен признать необходимость уплаты налогов. В этом случае при условии, что общественные нормы поддерживают такое отношение к налогам, желание не платить ослабевает до такой степени, что уже не может породить оппортунистическую мотивацию.

Если индивид считает, что отдача от уплаченных налогов недостаточна по сравнению с расходами, которые вызваны налогообложением, то такая оценка угнетающе действует на его желание платить налоги в полном объеме и укрепляет его стремление уклониться от налогов. Представляется, что индивидуальное соотношение налогов и выгод, получаемых от государства, является ключевым фактором формирования оппортунистической мотивации у экономического агента.

Однако признание неэквивалентности обмена не обязательно приводит к ней. Желание не платить налоги наталкивается на неформальные ограничения поведения, принятые в обществе. Эти ограничения

могут оказать сдерживающее влияние в зависимости от восприимчивости индивида к общественным нормам. Агент, оценивающий налоговые отношения с государством как неэквивалентные, тем не менее, может согласиться с ними и не стремиться к уклонению от налогов вследствие «сильнодействующих» мотивационных стереотипов, которые предписывают ему законопослушный образ действий, и своих личных качеств, которые делают его более или менее зависимым от общественных норм.

Нарушение эквивалентности обмена уплаченных налогов и получаемых благ является экономической почвой, питающей желание не платить налоги, и в условиях ослабленности и неразвитости законопослушных стереотипов поведения, общественной санкционированности нарушения формальных правил приводит к формированию оппортунистической мотивации, распространению скрытого оппортунизма, который при наличии необходимых условий реализуется в оппортунистическом типе налогового поведения.

Рассмотрим основные теоретические типы налогового поведения, которые можно выделить по сочетанию формы рациональности и степени эгоистичности в следовании своим интересам.

1. Оппортунист – максимизатор. Его налоговое поведение нацелено на минимизацию всех расходов, связанных с уплатой налогов, при этом допустимыми средствами достижения этой цели считаются все возможные, включая нарушения формальных и неформальных норм налогообложения. Такой налогоплательщик обладает оппортунистической мотивацией, и ее реализация зависит только от экономической целесообразности. При этом подразумевается, что налогоплательщику известны все варианты уклонения, их условия и затраты.

2. Оппортунист с ограниченной формой рациональности стремится к минимальной сумме налоговых издержек, но выбирает некоторую компромиссную сумму налогов. Отличие данного типа от оппортуниста - максимизатора заключается в двух главных моментах. Во-первых, об-

стоятельства действий в первом случае, в отличие от второго, полностью определены и заранее известны налогоплательщику, например, вероятность обнаружения уклонения, трансакционные расходы на теневые операции, размеры взяток и т.д.

Во-вторых, во втором случае налогоплательщик, выбирая достаточную для налоговых органов и удовлетворительную для себя величину налогов, обеспечивает в будущем нормальные налоговые условия своей деятельности. Можно сказать, что этот тип поведения рассчитан на более долгосрочную перспективу деятельности, чем первый, который можно охарактеризовать как тип «налогового рвача»: он стремится быстро сорвать дополнительный доход на уклонении от налогов и исчезнуть, например, закрыть предприятие.

3. Законопослушный тип налогоплательщика описывается набором нормативных вариантов поведения, отличающихся формой рациональности. Законопослушный максимизатор абсолютно информирован, выбор для него не связан с существенными интеллектуальными и временными затратами, которые бы могли ограничить процедуры принятия решений. При этом налогоплательщик рассматривает варианты минимизации налогов только в рамках правил игры и преднамеренно их не нарушает. Однако все, что не запрещено законом, он считает возможным использовать для достижения этой цели, для чего активно разрабатывает и внедряет налоговые оптимизации. Это тип поведения «законника», который не обращает внимания на неформальные нормы отношений с налоговыми органами и не считает нужным искать компромисс при определении суммы налога. Он рассчитывает ее исключительно по законным правилам, используя недостатки и «дыры» налогового законодательства для ее уменьшения.

4. Законопослушный налогоплательщик с ограниченной рациональностью действует только в рамках законных правил, но не добивается минимизации налоговых издержек, а ориентируется на некоторую удовлетворительную величину. От

максимизатора – «законника» он отличается тем, что ограниченно использует налоговую оптимизацию, чтобы не выходить за рамки компромиссной величины налога, а от оппортуниста с ограниченной рациональностью тем, что не рассматривает возможным преднамеренное нарушение налоговых правил. Это осторожный тип налогоплательщика, который ориентируется в своем налоговом поведении и на формальные правила, и на неформальные нормы налоговых отношений.

Проведенный анализ позволил уточнить понятия налогового поведения и налоговых реакций, раскрыть содержание различных форм рациональности в налоговом поведении, оппортунистического поведения и оппортунистической мотивации, выделить факторы, влияющие на ее формирование, и условия реализации, т.е. перехода скрытого оппортунизма в действительную плоскость. Эти результаты могут быть использованы при обосновании мер и рычагов государственной налоговой политики.

Углубление анализа свойств налогового поведения, изучение взаимосвязи и диффузии его типов являются направлениями дальнейшего исследования.

Литература

1. С.Афонцев, Р.Капелюшников. Структурные характеристики предприятий и их налоговое поведение. // Вопросы экономики. - 2002. - №9. - с. 46-63.
2. В Вишневский, А. Веткин. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика. // Вопросы экономики. - 2004. - №2. - с. 96 - 108.
3. Г. Песчанских. Способы противодействия налоговой преступности и теневого обороту. // Вопросы экономики. - 2002. - №1. - с. 88 - 100.
4. Меркулова Т.В. Единый налог для малых предприятий: изменение условий и анализ возможностей. // Бизнес - информ. - Харьков: ИД "ИНЖЭК". - 2004. - № 1-2. - с. 40-44.

5. Квасовський О.Р. Моделювання вибору оптимального оподаткування для малих підприємств // Фінанси України – 2001, №10. – с. 102 – 111.

6. Соколовский Л.Е. Подходный налог и экономическое поведение // Экономика и математические методы. – 1989. – т.15. – вып.4. – с. 623 – 632.

7. Г. Саймон. Рациональность как процесс и продукт мышления. // THE-SIS. – 1993. - т.1. - № 3. - с. 16 – 38.

8. К. Бруннер. Представления о человеке и концепция социума: два подхо-

да к пониманию общества. // THESIS. – 1993. - т.1. - № 3. - с. 51 – 72.

9. В. Радаев. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. - 2001. - № 6. - с. 60 - 78.

10. Пушкарева В. М. История финансовой мысли и политики налогов. – М.: ИНФРА – М, 1996. – 192с.

Статья поступила в редакцию 25.01.2005

Е.А. ГЕРШАНОВИЧ,
Томский политехнический университет

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.

Актуальность исследования проблем конкурентоспособности связана с важнейшей задачей восстановления реального сектора экономики России, с необходимостью достижения устойчивых темпов экономического роста. Конкурентоспособность становится национальной идеей, ключом к сбалансированному социально-экономическому процветанию нашей страны. Важность проблемы влияния институциональных условий на повышение конкурентоспособности национальной экономики обусловлена той ролью, которую институты и институциональная среда играют в современной экономической жизни. Из всех течений современной экономической мысли именно институциональная теория наиболее плотно подошла к пониманию движущих сил и закономерностей современных экономических процессов.

Целями данной работы являются анализ основных институтов, воздействующих на конкурентоспособность российской экономики, изучение влияния институциональных условий на становление конкурентоспособности, обоснование необходимости институциональных преобразований для достижения устойчивого эко-

номического развития нашей страны.

Изучение проблем конкурентоспособности российской экономики и институциональных условий ее функционирования вызывало и вызывает большой интерес исследователей. Закономерностям функционирования и развития институтов в современных экономических системах, формированию институциональных рынков и институциональной среды посвящены работы Р. Коуза, К. Менара, Д. Норта, О. Фаворо, В.В. Вольчика, В.С. Лисина, В.И. Маевского, Р.М. Нуреева, В.Л. Тамбовцева и других. Работы таких ученых, как Ю.П. Адлер, Белоусова В.Л., Берсан В.Г., Моисеева Н.К., Фатхутдинов Р.А. и других посвящены проблемам конкурентоспособности товаров и услуг, методологии инновационного развития.

Одним из основных условий конкурентоспособности национальной экономики являются институциональные стимулы развития. Под этим понимаются формальные и неформальные законы и правила игры, отношения, которые устанавливаются в процессе определения и защиты прав собственности, государственного регули-

©Е.А. Гершанович, 2005