

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ НАЛОГОВ

Исламутдинов В.Ф., Югорский государственный университет

В настоящее время настала пора вернуться к важной исследовательской задаче по формированию глубоких теоретических основ налогообложения на базе современной научной парадигмы. И в свете этого, нам кажется, наиболее перспективной теорией, которая могла бы послужить такой базой, является теория институциональной экономики. Имеются первые попытки институционального анализа налогов, например работа Хантаевой Н.Л. [1] Соответственно, в этой статье делается попытка рассмотреть налоги через призму положений институциональной теории.

Основными ключевыми положениями этой теории являются: институты, сети, транзакционные издержки и контракты [2].

Налоги как институт. Можно ли рассматривать налогообложение как разновидность института в понимании институциональной экономики. Казалось бы, нет, налоги не имеют непосредственного отношения к правилам игры на рынке. Однако, если рассмотреть поближе, то налоги выполняют ту же функцию, как и любой другой институт – снижают степень неопределенности принятия решения отдельным экономическим актором. Хантаева также делает акцент на этой функции налогов, когда формулирует собственное определение налога: «Налог — это принудительное изъятие ... в целях налаживания взаимосвязей элементов управляющей системы и координации их взаимодействия для снижения транзакционных издержек»[1]. То есть, благодаря налогам, уровень энтропии в системе общества снижается, у человека появляется некая уверенность в завтрашнем дне. Правда происходит это не напрямую, а опосредованно, через институт более высокого порядка – государство. Соответственно, и исполнение этого формального правила осуществляется государством. Таким образом, налоги как институт правомерно рассматривать только как часть или подсистему института государства.

Налоги как сеть. Рассматривая налог как разновидность сети, можно выделить как минимум два аспекта: государство как сеть и сами налоги как сеть.

Рассматривая первый аспект, можно отметить, что чем больше людей объединено в сеть государства, тем оно мощнее, независимее от других государств и дает большую уверенность в том, что способно защитить отдельного гражданина. Одними из издержек участия в этой сети являются налоги.

Рассматривая второй аспект, заметно, что ввиду своеобразия налоговых систем разных стран, налогоплательщикам удобнее взаимодействовать с контрагентами внутри страны, потому, что они «говорят на одном языке» в плане оформления документации, необходимой для исчисления и уплаты налогов.

Для представления самих налогов как сети также можно привести пример с налогом на добавленную стоимость и акцизами. Организации и индивидуальные предприниматели, являющиеся плательщиками этих налогов, входят в своеобразную сеть, в которой каждый из них одновременно как получает суммы этих налогов при продаже товаров, готовой продукции, услуг, так и отдает при приобретении сырья, материалов, товаров для перепродажи. Соответственно, чем больше контрагентов конкретного налогоплательщика является плательщиками НДС и акцизов, тем больше он сможет принять выплаченного налога к вычету. Наличие сети плательщиков НДС и акцизов подтверждается практикой – зачастую многие крупные организации отказываются работать с налогоплательщиками, перешедшими на специальные налоговые режимы именно из-за того, что они не могут принять налог к вычету.

Налоги как транзакционные издержки. Роль налогов в части формирования транзакционных издержек двоякая. С одной стороны, государство, финансируемое за счет налогов, снижает транзакционные издержки участников рынка, с другой стороны, налоги можно рассматривать

как разновидность транзакционных издержек для всех сделок, являющихся объектом налогообложения.

Налоги как контракт. Здесь логично обратиться к ранней теории налога как общественного договора (обмена). С точки зрения современной науки эта теория конечно утопическая, однако, рассмотрение в свете институциональной экономики может дать ей новую жизнь. Специфика налогов как контракта в том, что гражданин может разорвать его только одним из двух способов – либо сменив место хозяйственной деятельности либо совсем прекратив ее. Отличие от обычного контракта в том, что оппортунистическое поведение априори выгодно налогоплательщикам, поэтому механизм принуждения к исполнению данного контракта должен быть встроен в сам контракт. Однако, оппортунистическое поведение выгодно только с экономической точки зрения, если же рассматривать с точки зрения стремления актора к определенности, предсказуемости будущего, то оппортунистическое поведение становится невыгодным. Что касается государства, то для него оппортунистическое поведение (невыполнение государственных функций, финансируемых за счет налогов) выгодно только до тех пор, пока нет угрозы массовых социальных потрясений.

Литература

1. *Хантаева Н.Л.* Формирование института налогов и налогообложения в условиях современной экономики России : дис. ... канд. экон. наук - Улан-Удэ, 2004.
2. *Кузьминов Я.И.* Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.