

Л.Е.Бляхер
доктор философских наук.
Хабаровская государственная
академия экономики и права

Региональные варианты фискальной мифологии²

Постановка проблемы

Результаты налоговой политики государства зависят не только от четкости законодательной базы и работы фискальных органов, но и от особенностей восприятия правил и принципов налогообложения населением, особенно экономически активной его частью. Эти коллективные представления (мы обозначим термином "фискальная мифология") определяют фискальные стратегии населения, влияющие на структурные результаты налоговой политики государства. *Выявить генезис этих представлений, описать их структуру и региональные различия мы и попытаемся.* Названная задача определила *компаративный характер исследования* (Санкт-Петербург, Новосибирск и Хабаровск).

Предмет исследования — фискальные стратегии населения, возникающие преимущественно в сфере операций с недвижимостью. Агент здесь ориентируется не столько на существующую законодательную базу и объективно-экономические параметры рынка, сколько на систему устойчивых представлений ("фискальную мифологию"). При введении этого термина мы исходили из исследовательской традиции Г.Мюрдаля³.

¹ Обсуждение этих критериев выходит за задачи этой статьи, но кажется весьма перспективным направлением для будущих исследований.

² Работа выполнена по гранту МОНФ "Конкуренция за налогоплательщика: региональные варианты фискальной мифологии" (Л.Бляхер — руководитель, А.Карпов, Э.Панеях).

³ *Mutdal G. Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations.* N.Y., 1986. Vol. 2.

Информационная база и методика исследования

Информационную базу исследования составили 60 биографических (неформализованных) интервью с мелкими предпринимателями, 8 экспертных интервью с представителями фискальных органов, "теневых" силовых структур, местной власти. Информанты не являлись наемными работниками, профессионально занимались недвижимостью или в недавнем прошлом совершали сделки купли, продажи или аренды недвижимости.

Акцент на сфере недвижимости связан с необходимостью деконструкции фискальных представлений. Большинство экономически активного населения задействовано в "налоговых играх", т.е. устойчиво уклоняются от уплаты значительной части налогов. Тем не менее для массы людей такое поведение не является проблемным. Существуют должностные лица (бухгалтер, логистик, аудитор), которые продумывают такие схемы и несут ответственность перед коллективом.

В 1998—2000 гг. значительное число людей оказалось перед необходимостью принятия собственных решений в связи с введением требования об обязательной декларации доходов при покупке некоторых видов товаров, в том числе квартир. Практически все собиравшиеся улучшить жилищные условия столкнулись с тем, что прежние методы ухода от налогов привели к отсутствию "белых" денег. Уступки и льготы, предоставляемые законодательством, остаются скрытыми для населения и даже для большинства операторов рынков недвижимости, дорогих автомобилей, ювелирных изделий.

Выборка формировалась по методу "снежного кома"¹, что облегчает вхождение в контакт с информантом, который в силу специфики темы и самой своей деятельности не стремится к публичности.

В ходе исследования было задействовано несколько методов анализа наличной базы данных. В качестве базовой аналитической техники использовался фрейм-анализ². Для выявления основных представлений, связанных с фискальной сферой и влияющих на экономические стратегии, проводилось исследование фреймов максимально низких уровней смысловой организации (субфреймов) и способов их организации в "терминалы", обозначаемые с помощью метафреймов ("налоги платить невозможно", "налоги платить бессмысленно", "налоги платить необходимо, но..." и некоторые другие). Наиболее продуктивной оказалась техника

¹ Ковалев Е., Штейнберг И. Качественные методы в полевых социологических исследованиях. М., 1999.

² Van Dijk T. The Interdisciplinary Study of News as Discourse / A Handbook of Qualitative Methodologies for Mass Communication Research. P. 108-119.

встречного анализа. Наличие дедуктивно сформулированных метафреймов проверялось в ходе интервью.

Фрейм-анализ позволял выделить ключевые категории для проведения контент-анализа. Теоретическим основанием исследования стала фискальная концепция, высказанная В.Волковым¹, и изучение "теневых экономических практик", предпринятое В.Радаевым².

Основные "смысловые блоки" (фреймы) фискальной мифологии

В терминал ключевого фрейма "налоги" вошли следующие фреймы: "бизнес", "боязнь", "крыша", "льготы", "монетарность", "сборы", "менты", "фискальная система", "государство", "чиновник-контролер", "пауза", "агрессивность", "достижение успеха", "избегание неудач", "место", "стабильность". Категории эти отчасти пересекаются, но парных пересечений не более, чем 30%. После очистки от пересечений выяснилось, что эти категории составляют 12% от всего массива текстов интервью. На основании контент-анализа была построена корреляционная матрица основных категорий, которая стала основанием для построения корреляции профилей оценок. Так, выделяется связный кластер: налоги, сборы, стабильность, фискальная система, контролер. Весь кластер связан с агрессивностью. Во всей корреляционной матрице одна отрицательная корреляция: монетарность и крыша. Категория "крыша" обладает положительной корреляцией только с категорией "боязнь". К вне-экономическому кластеру примыкают "крыша", "менты" и "боязнь". "Агрессивность" же выступает как категория экономического блока.

Все респонденты были разделены на четыре группы. В **первой** — налоги рассматривались как чрезмерные (*"при таких налогах невозможно вести дело"*). По мнению респондентов, уплата всех налогов приводит к тому, что предприниматель работает *"себе в убыток"*. Здесь "государство" и "налоговая система" рассматриваются только как репрессивный аппарат, изымающий значительную часть дохода. Мотивация уплаты налогов связана со "страхом". Положительная корреляция между "страхом" и "уплатой налогов" у представителей этой группы составляет 0,89 (максимум 1).

Во **второй группе** налоги оцениваются как слишком высокая плата за услуги, которые государство оказывает бизнесу (по оценкам респондентов, в 10-15% от общей суммы налогов). Здесь государство выступает как враждебная сила, которая желает,

¹ Волков В. Политэкономика насилия, экономический рост и консолидация государства // Вопросы экономики. 1999. № 10.

² Радаев В. Формирование новых российских рынков: Трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М., 1998

чтобы ее цели реализовывались за счет предпринимателей. По мнению этих респондентов, платить налоги сегодня *аморально*. При этом практически все респонденты не делают различия между налогами и поборами. Здесь удобен термин "транзакционные издержки", элиминирующий правовое различие между этими понятиями¹. Борьба за уменьшение "транзакционных издержек" составляет существеннейший элемент экономической активности исследуемой группы.

В третьей группе, преобладающей в Хабаровске, мотивация неуплаты налогов просто не входит в круг актуальных вопросов. Однако и здесь респонденты считали полную уплату налогов бессмысленной, поскольку это ("теоретическая" перспектива) не гарантирует безопасности. Наблюдается слабая отрицательная корреляция.

В четвертой группе стремление уклониться от налогов связывается с запутанностью налогового законодательства. По мнению респондентов, невозможно так построить отношения с налоговой службой, чтобы нельзя было *"накрутить пени или штраф"*.

Ситуация определяется содержанием услуги, за которую согласны платить, возможностью предоставить данную услугу, качеством ее предоставления. Ведущими здесь являются субфреймы *"гарантии личной безопасности"*, *"гарантии экономического акта"*. По мнению респондентов, для осуществления экономического акта необходимо *"решить проблему"* с контролирующими органами. Если возможно решить ее легально, то налог может быть уплачен. Но большая часть респондентов (58 из 60) считают, что это сделать нельзя (положительная корреляция с категориями "боязнь", "агрессивность"). Еще более важной является гарантия добросовестности партнера. Поскольку *"налоги платить невозможно"*, деятельность мелкого предпринимателя частично делегируется. Соответственно, невозможно прибегнуть к легальному воздействию на партнера. Кроме того, само государство достаточно часто оказывается в положении "кидалы". Обращение к нему за гарантией безопасности бессмысленно. В структуру фрейма "безопасность" входит элемент *"безопасность от государства"*. В связи с этим в исследуемое пространство, наряду с налогоплательщиком, государством, фискальными службами входят новые фигуранты: государственные служащие (представители государства), знакомые в государственных структурах (фреймы не совпадают), "крыша" (бандиты), "крыша" (государственные структуры и их представители). *Игровое* пространство при этом достаточно явно распадается на *три подпространства*.

В первое подпространство (*"белое"*) входят три основных фигуранта: *хозяйствующий субъект; государство* как совокупность норм и институтов, контролирующих предпринимательскую дея-

¹ Радаев В. Указ. соч.

тельность и направленных на ее развитие; *налоговая служба*. Каждый из игроков обладает своими целями и средствами.

Для налоговых служб, по мнению предпринимателей, целью является изъятие как можно большего количества средств. Самая сильная отрицательная корреляция — с фреймом "безопасность". Средствами осуществления деятельности здесь выступают "проверка" (в четырех интервью — "наезд"), "штраф", "пени", судебное преследование. При этом налоговое законодательство построено так, **чтобы всегда была возможность "накрутить штраф"**.

Цели государства противоречивы. Оно должно *"оплачивать войну в Чечне"*, *"союз с Белоруссией"* и *"всяких убогих"*. Для этого нужны деньги, которые оно черпает через налоговые органы. С другой стороны, наличие "внешней зависимости" (необходимость *"хорошо выглядеть перед Западом"*) требует мероприятий, направленных на поддержку предпринимательства. Первая стратегия реализуется через создание новых запретов. Вторая сводится к предоставлению льгот, освобождению от тех или иных поборов. Наличие этой двойственности позволяет включиться третьему участнику — хозяйствующему субъекту. Его стратегии сводятся к уменьшению налогооблагаемой базы, использованию предоставляемых льгот. И хотя респонденты сообщают, что участвуют в данной игре, ее эффективность для них сомнительна. По их мнению, льготы ориентированы на наиболее крупные предприятия. На фрейм "льгота" реакция слабоположительная.

Второй тип подпространства — "серое", связано с нарушением законодательства, но не задействует криминальных агентов. Круг агентов здесь расширяется. В него входят служащие государственных, муниципальных и налоговых институтов, дифференцируемые как "чиновники" (чужие), "знакомые" (свои). Предшествующие участники игры (кроме налогоплательщика) присутствуют в этом подпространстве в качестве данности, по отношению к которой реальные игроки выстраивают стратегии. Наиболее активным участником данного подпространства выступает предприниматель.

По мнению респондентов, здесь возможно снизить налоговое бремя *"до разумных пределов"*. Предел составляет от 20 до 70% от номинальной ставки налогообложения. Его размер определяется уже не законодательным актом, а "соглашением" между участниками игры. Наличие такой "конвенции" отмечали респонденты в Хабаровске и Санкт-Петербурге. Упоминались даже "тарифы", которые взимает чиновник того или иного ранга. В целом эти издержки не превышают 3—5% от суммы налогов.

Несколько выше (до 10%) оценивались затраты на "решение проблем" с государственными органами. Наиболее сложно это делается с "чиновниками". Здесь сумма взятки зависит от массы случайных факторов, но всегда оценивается как "очень высокая".

Чаще подобные издержки отмечаются в период вхождения на рынок. Позднее получение блага осуществляется не путем прямой взятки, а через систему взаимных услуг. Государственные служащие включаются в социальную сеть мелкого предпринимателя. Часто нет необходимости даже в этом. Центральный фрейм — "они тоже люди". "Тот же люди" оказывают услуги декларированные, но не предоставляемые государством за более низкую плату. Плата складывается здесь из уплаты государству части налогов, с тем чтобы не "подставлять" своего чиновника и собственно оплаты его услуги.

При этом возникают новые риски. "Черная" сделка не гарантируется государством. В случае обращения в суд может быть возвращена лишь ее "белая" часть. Партнер по "черной" сделке может не выполнить обязательств и т.д. Наличие "серой" экономически меняет отношения между руководителем предприятия и его сотрудниками. Традиционная зависимость работника от руководителя сменяется здесь обратной зависимостью. Работник знает о руководителе достаточно, чтобы существенно осложнить ему жизнь. Здесь возникает необходимость дублировать партнерские отношения и отношения "работник—работодатель" иными (родственными, земляческими и т.д.). Устойчивые социальные связи в известной мере страхуют экономический акт. Однако при возникновении форс-мажорных обстоятельств необходимы и дополнительные гарантии. Эти гарантии возникают в третьем подпространстве, которое имеет **криминальный оттенок**. Его участниками оказываются "крыши". В качестве "крыши" упоминаются криминальная группировка, охранное агентство, сотрудники силовых структур. Особенностью стратегий мелких предпринимателей является необходимость "играть" на всех полях одновременно. На поле, где реально обслуживается экономический акт, предприниматель платит налог. На остальных полях он откупается ("дань"). На "белом" игровом поле, по мнению респондентов, платят налог только предприятия всероссийского масштаба. Их потребность в формализации детерминирует обращение к государству как к гаранту. Они и представлены в "государственных соглашениях", на них направлены основные льготы. Для мелких предприятий, где сфера деятельности достаточно локализована, оптимальным является "серое" пространство. Само же пространство распадается на подуровни, по шкале "легальное"/"нелегальное". Реакцией на возрастание риска в одном из них является перетекание в другое ("*смена вывески*", "формы собственности", вплоть до полной делегализации). Такая "текучесть" ведет к тому, что воздействие на этот слой со стороны государства и фискальных служб ведет к ограниченной успешности. Предприниматель просто "перетекает" в сферу, испытывающую меньшее давление.