

ТЕОРИЯ ИГР В МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

ДАНИЛОВ А. Д.

кандидат экономических наук

ПАЕНТКО Т. В.

кандидат экономических наук

Киев

Исследование любых процессов должно основываться на соответствующем методологическом инструментарии, поскольку бессистемное использование набора методов, способов, подходов может привести к искривлению результатов исследований, неверному толкованию природы происходящих явлений и, как следствие, ошибочным прогнозам развития тех или иных процессов.

Проблемам методологии исследования экономических процессов много внимания уделяют западные ученые, среди них Дж. Коммонс [8], Дж. фон Нейман, Д. Норт, О. Моргенштерн, Дж. Стиглиц, О. Уильямсон, Дж. Ходжсон [6, 9] и др. Создается впечатление, что западная наука старается создать новое методологическое направление при любых изменениях в экономической среде. На постсоветском пространстве проблемам методологии посвящено не так много исследований, а комплексные прикладные исследования методологии проблем налогообложения имеют единичный характер, среди них наработки Ю. Иванова [3], И. Майбурова [3], А. Чухно [7]. Дальнейшие работы в сфере усовершенствования методологии исследования проблем налогообложения являются необходимыми в силу недостаточности методологических основ советской экономической школы и необходимости адаптации западных наработок к реалиям Украины.

Прежде всего обратимся к определению сущности методологии. Самое лаконичное определение методологии приведено в философском словаре, где указано, что методология – система способов организации и построения теоретической и практической деятельности, а также учение об этой деятельности [5, с. 365]. Таким образом, методология – это не только совокупность методов и способов изучения определенного объекта, это своеобразная философия исследования.

Методологию можно рассматривать как комплекс правил и критериев интерпретации фактов, средств сбора данных, систему организации проведения исследований и др. Однако методология в любом случае тесно связана с теорией, которая является частью доминирующей в данный момент парадигмы. Наиболее сложным периодом для формирования методологических подходов является любой переходной этап в истории общества. Этот период можно сравнить с ситуацией, когда старый дом разрушен, а новый находится только на стадии проектирования. Этот период опасен простым копированием методологических успехов, достигнутых

учеными другой страны, где по-другому устроена экономическая система, иные условия ее формирования и особенности развития.

Как справедливо предостерегает М. Блауг, при выборе определенной теоретической концепции для формирования экономической политики страны нужно быть осторожным: «Более того, существует значительное количество утверждений и теорем, которые вроде бы касаются экономического поведения, но не дают о нем предполагаемых выводов. Одним словом, много общеизвестных доктрин – это чистая метафизика. В этом нет ничего плохого, если не принимать их как науку. К сожалению, история экономической науки свидетельствует, что экономисты как никто другой склонны считать полую зерном и заявлять, что владеют истиной, хотя на самом деле имеют только сложную вереницу определений или оценочных рассуждений, замаскированных под научные принципы» [1, с. 636].

Методику и методологию экономических исследований в независимой Украине можно охарактеризовать как бессистемную, эклектическую, часто не учитывающую особенности формирования и развития отечественной экономической системы. Часто применяемая методология не соответствует экономическим реалиям, что делает полученные при ее помощи результаты не применимыми на практике. Особенно сложными являются исследования в области налогообложения, поскольку в этой сфере важное значение имеет поведенческий фактор.

На важности учета поведенческого фактора делает акцент Дж. Ходжсон. Он выделяет следующие случаи, когда учет привычек и правил является необходимым [6, с. 40]:

1. Оптимизация выбора, когда известен набор альтернатив и возможно применения упрощенных процедур и решений, направленных на поиск оптимума.

В случае налогообложения оптимизация всегда имеет место как со стороны государства, которое старается сбалансировать фискальное и регулирующее влияние налогов, так и со стороны налогоплательщика, старающегося оптимизировать свои затраты, в том числе и на уплату налогов, с целью максимизации прибыли.

2. Масштабность информации, когда она может быть легкодоступной и понятной для агента, но ее поиск требует значительных расходов времени и других ресурсов. В случае исследования процессов налогообложения также необходимо обрабатывать огромные массивы информации, что связано с большими затратами. Кроме явных затрат экономических агентов всегда присутствуют затраты неявные, большая часть которых является транзакционными. Транзакционные затраты сложно учитывать, еще сложнее контролировать, но их невозможно игнорировать, поскольку они сопровождают любую экономическую сделку.

3. Запутанность информации, когда существует разрыв между сложностью обстоятельств принятия решений, с одной стороны, и аналогичными способностями агентов, с другой. Большинство провалов в налоговых реформах можно объяснить как разрывом между массивами информации, которыми владеют принципал (государство) и агенты (налогоплательщики). Поэтому принимая решения, исходя из доступных государству массивов информации, оно не всегда получает ожидаемую реакцию от агентов.

4. Неопределенность, когда критически важная информация о достоверности будущих событий является, в сущности, недоступной. Принятие решений в сфере налогообложения всегда связано с неопределенностью, что усложняет выбор вектора налоговых реформ, особенно при наличии недостоверных прогнозов. Неопределенность также увеличивает трансакционные издержки на принятие экономических решений.

5. Ограниченность когнитивных способностей агента: общие трудности с рассмотрением и интерпретацией данных, полученных агентом. В том числе такие трудности связаны с подсчетом трансакционных издержек и их минимизацией. Игнорирование трансакционных издержек чаще всего приводит к непрогнозируемым потерям, снижающим эффективность проводимых налоговых реформ.

6. Обучение агента: накопление критически важного знания о мире. В сфере налогообложения это связано с повышением налоговой культуры и облегчением нахождения компромиссных решений между агентом и принципалом.

7. Общение агентов: необходимость вступать в регулярный контакт с другими агентами.

Практически все перечисленные Дж. Ходжсоном случаи свойственны экономической системе в целом и налогообложению в частности, что свидетельствует в пользу применения теории игр как составляющей методологии налогообложения. Кроме того, теория игр позволяет частично учитывать трансакционные издержки, тем самым способствует повышению точности прогнозов относительно принятия тех или иных решений в сфере налогообложения.

Налогообложения можно рассматривать как игру. В случае повторяемой или возобновленной игры возможность достижения согласованного решения становится намного очевиднее. Поэтому, если игра постоянно, то, как правило, сторонам выгодно придерживаться условий обмена, потому что выигрыш от последовательных повторений игры превысит выгоды от выхода из игры, «побега с прибылями» [2, с 76].

Допустимо, на рынке действуют два игрока – налогоплательщик и государство. Матрица возможных выигрышей представлена в табл. 1.

Таблица 1

Условная матрица выигрышей налогоплательщика и государства

	E	S
E	2; 2	-1; 3
S	3; -1	0; 0

В матрице каждый из игроков может выбрать любую из четырех возможных стратегий, не зная при этом, какую стратегию избирает оппонент. В данной ситуации оптимальной стратегией (равновесной по Нэшу) является стратегия EE, когда каждый из игроков получит выигрыш в размере 2-х единиц, в таком случае игра продолжается дальше до тех пор, пока один из игроков не выберет другую стратегию с целью заработать больше. Однако выбор такой стратегии значит отклонение от формальных правил. В налогообложении такое желание возникает в том случае, когда существует достоверность того, что в будущем кто-то из участников процесса налогообложения поведет себя не честно. Допустимо, что плательщик налога избирает стратегию SE, желая заработать 3 единицы, делая предположение, что государство свою стратегию не изменит. Тогда с учетом фактора дисконтирования имеем (1):

$$(1-\delta)3 + (1-\delta) \sum_{t=1}^{\infty} 0 \cdot \delta^t = (1-\delta)3 \quad (1)$$

$$\text{Отсюда } \delta \geq \frac{1}{3}$$

Таким образом, игнорирование трансакционных расходов и неполноты информации приводит к тому, что налогоплательщик вместо ожидаемого выигрыша 3 единицы получит 1/3. На данном этапе игра прекращается, поскольку государство изменяет правила игры, соответственно изменяются стратегии поведения и выигрыши. Аналогичная ситуация складывается и в том случае, когда стратегию изменяет государство. То есть, нарушение формальных правил на определенном этапе является невыгодным как государству, так и налогоплательщику, поскольку оно приводит к их изменению, а, значит, к увеличению трансакционных расходов и уменьшению общего выигрыша.

Однако нужно отметить, что такая задуманная игра должна длиться бесконечно. Если игра имеет конец или экономические агенты предчувствуют его приближение, то с целью определения того, выгодно ли продолжать сотрудничество, в силу может вступить коэффициент дисконтирования. Чем меньше вероятность продолжения игры еще на один раунд, тем дороже обойдется поддержание равновесия; так же чем больше вероятность краткосрочных выигрышей, тем дороже придется за игру расплачиваться.

Таким образом, использования аппарата теории игр в методологии исследования процессов налогообложения может способствовать повышению качества принимаемых решений в сфере налоговых реформ. Это достигается благодаря возможности учета поведенческого фактора как со стороны государства, так и со стороны налогоплательщиков, а также благодаря учету трансакционных издержек. Перспективой дальнейших исследований является обоснование общего и частных случаев равновесия налоговой системы. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 687 с.
2. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. Пер. з англ. І. Дзюбка, К.: Основи, 2000. – 198 с.

3. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій: Навч. посібник / Під ред. д-ра екон. наук, проф. Іванова Ю. Б., д-ра екон. наук, проф. Майбурова І. А. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.
4. Федосов В. М. Навіщо нам Бланкарт? (замість передмови)// В кн. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки/ Пер. з нім. С. І. Терещенко та О. О. Терещенка. Передмова та наук. редагування В. М. Федосова. – К. : Либідь, 2000. – 654 с.
5. Философский энциклопедический словарь/ Под ред. Прохорова А. М. – Изд. Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.

6. **Ходжсон Дж.** Привычки, правила и экономическое поведение// Вопросы экономики. – 2000. – №1. – С. 39–55.
7. **Чухно А.** Інституціоналізм: теорія, методологія, значення// Економіка України. – 2008. – №7. – С. 4 – 13.
8. Commons John R. 1932– 33. «The Problems of Correlating Law, Economics and Ethics», Wisc. Law. Rew. 8:1, pp. 3 – 26.
9. **Hodgson, Geoffrey M.** The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. Cambridge Journal of Economics, 2003, 159–175.
10. Neyman J. fon, Morgenshtern O. Game theory and economic equilibrium// Jstor. org.