Содержание

Введение

1. Психология восприятия системы государственных доходов

2. Психологическое отношение к государственным расходам

3. Психологическое восприятие обществом экономической политики и поведение субъектов экономики

Литература

**Введение**

Макроэкономический анализ охватывает не только систему денежного обращения, доходов и накоплений. Важнейшая ее сфера - финансовые взаимоотношения в обществе, которые является механизмом реализации государственного регулирования.

Стоимостные потоки (как принято понимать категорию «финансы» на Западе) охватывают все звенья экономики, превращая их в единую работающую систему. За каждым из звеньев свои интересы. Многогранность их взаимодействия, специфика принятия решений по расчетам — все это делает область финансов одним из сложнейших блоков в экономике. Психологический фактор проявляется здесь значительно ярче чем, например, в сфере производства.

Известный западногерманский специалист в области финансовой психологии Г. Шмельдерс в своей книге «Иррациональность в общественном финансовом хозяйстве» отмечал, что финансовая наука по сравнению с экономической теорией в большей степени связана с человеческим фактором; «Вся экономика представляет собой совокупность достижений людей. Однако общественная экономика (т.е. государственная) в наибольшей степени зависит от мотивации различных социальных групп, налогоплательщиков, политиков, законодателей и функционеров».

# 1. Психология восприятия системы государственных доходов

Сильную психологическую реакцию населения вызывает деятельность государства по сбору доходов в государственный бюджет, прежде всего, — налогообложение. Правда, этот отклик столь силен, в первую очередь, в странах с развитой рыночной экономикой. Основной сферой деятельности здесь выступает частный сектор. Большая часть доходов населения образуется путем получения средств не из бюджета, а от частного бизнеса. Основная форма государственных поступлений в рыночной экономике — налоги. К тому же следует учесть, что большую часть общества составляет средний класс (60—70%). Его доходы достаточно велики, поэтому данный слой уплачивает основную массу налогов. Все это объясняет тот факт, почему эпицентр наибольшего напряжения в социально- психологических отношениях между населением и государством сосредоточивается прежде всего в сфере налогообложения.

Несколько иначе строится психологическое отношение населения к налогообложению в переходный период. Достаточно большой удельный вес государственной собственности в сфере производства, зависимость материального положения работников от получаемой заработной платы, ее относительно низкий уровень и, следовательно, сравнительно низкое налогообложение — все это не делает налоговую политику в психологическом отношении важной для основной массы населения, которое увлечено в большей степени аспектами бюджетных расходов (например, в связи с потребностью ликвидации задолженности по заработной плате на государственных предприятиях).

Психологическая реакция (причем весьма острая) применительно к налогам наблюдается в настоящее время преимущественно у представителей производственного и обслуживающего секторов отечественной экономики, а также политиков. Особые налоговые проблемы имеются в мелком бизнесе. При этом возникает явление, типичное для нашей страны: экстремальная форма выражения своих чувств, когда разумную и целеустремленную активность в решении данных проблем заменяет вакханалия заголовков газет и взаимных нападок различных слоев и политических фигур общества.

Однако рассмотрим сначала подходы, сложившиеся в развитой рыночной экономике, чтобы знать путь, который уже освоен другими странами.

Прежде всего, обратимся к теоретическим подходам в психологии налогообложения. Первые акценты на роли психологических факторов были сделаны А. Смитом, сформулировавшим ряд принципов рационального построения налогового процесса (в которых явно просматривалась психологическая сторона). В последующем эти подходы получили дальнейшее развитие (хотя неравномерно — по времени и странам). Заметный вклад был сделан в середине 60-х годов экономистами ФРГ (страны, пережившей послевоенную разруху как побежденная страна и уже длительное время находящейся на втором месте в мире по материальному благосостоянию), которые разработали данную проблему более скрупулезно, методично, с элементом социально-политического и философского осмысления. Сказалось, безусловно, то, что исторически в области теории государственных финансов Германия всегда занимала одно из лидирующих мест в мире. Функциональная отработанность государственной машины в этой стране производила сильное впечатление на экономистов и политиков многих стран мира. Кроме того, следует помнить о менталитете немецкой нации: стремление к четкой систематизации получаемых в ходе исследования знаний.

Первая заметная работа «Основы налоговой морали» была написана О. Файтом в 1927 г. В 1951 г. вышла в свет книга Г. Шмольдерса «Финансовая психология», а в 1960 г. — «Иррациональность в общественном финансовом хозяйстве», ставшая заметным явлением в финансовой науке. Традиция данного исследования была продолжена К. Хаисмсером, К. Макшайдтом и Г. Висведе. Работы этого направления появились также в Англии (А. Левис, «Психология таксации»), Голландии (Ван Фелдхофен) и Швеции (Г. Всрнсрид). В целом же следует отметить, что в ФРГ сложилась так называемая Кельнская школа экономической и финансовой психологии, имеющая, пожалуй, пальму первенства в мировой науке.

В рамках налоговой психологии активно используются несколько теоретических понятий: «чувство налогового бремени», «налоговое противодействие», «налоговый менталитет» и «налоговая мораль».

ЧУВСТВО НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ означает психологическое ощущение человеком обязанности регулярно выплачивать государству часть своих доходов. Многими это воспринимается как факт отчуждения своего блага, его потери.

Различают объективный и субъективный варианты этого ощущения. В первом случае речь идет о процессе реальных платежей в форме прямых и косвенных налогов. Второй вариант представляет собой складывающееся у человека субъективное представление об этом процессе. В свою очередь, субъективный момент включает восприятие индивидуально выполняемой нагрузки и общего процесса налогообложения в стране.

Проводившиеся в разных странах (Западной Европе, США) эмпирические исследования были нацелены на выяснение вопроса: является ли субъективное ощущение налогоплательщика (о тяжести его нагрузки) объективно правильным? Исследователи рассмотрели и другую близкую проблему: ощущает ли налогоплательщик воспринимаемую им нагрузку как соответствующую его материальному положению? Равна ли для него степень тяжести прямых и косвенных налогов?

Социологические опросы позволили сделать вывод о том, что лишь относительно небольшое число налогоплательщиков точно представляет размеры своих выплат в форме потребительских (т.е. косвенных) налогов. Эта ситуация в определенной степени характерна и по отношению к подоходному налогу. И все же в целом восприятие косвенных налогов отличается от отношения к прямым налогам. Например, с ростом доходов человека его восприятие бремени косвенных налогов в растущей степени недооценивается, более четко он замечает давление со стороны налога на доходы. Восприятие налогового бремени различно у представителей разных профессиональных групп. В наибольшей степени оно тяготит среду предпринимателей (особенно занятых в таких сферах, как гостиничное хозяйство, транспорт и т.д.). В условиях экономики России больше всего чувствуют нагрузку представители мелкого бизнеса.

Второй важный компонент чувства нагрузки — ощущение, что по сравнению с другими социальными слоями твоя нагрузка несправедливо высока. Эмоции могут рождать также чувство неправильного распределения налогового бремени в стране. Как показали эмпирические исследования, значительная часть населения воспринимает свою налоговую нагрузку как слишком завышенную. В то же время многим представляется, что они не получают должного встречного объема благ от государства. Такая ситуация, отмечают Хансмеер и Макшайдт, выдвигает настоятельную задачу финансово-педагогической корректировки сознания граждан путем информации об истинной роли государства.

НАЛОГОВОЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ охватывает совокупность психологических реакций (и действий) человека по отношению к налоговому бремени. Поскольку у значительного количества населения выплаты налогов ассоциируются с чувством штрафа, естественно ожидать определенное противодействие людей процессу налогообложения. Указанное противодействие охватывает конкретные действия, к которым прибегает человек, стремясь избежать чрезмерного (по его мнению) или даже вполне оправданного налогообложения. Особенностью данного противодействия является то, что оно редко выступает в открытой форме как протест против действий государства. Однако нелегальные формы ухода от налогов — постоянное явление практически во всех странах.

Трудно препятствовать уходу от налогов, так как процесс этот всегда скрыт. Его сложно прямо и открыто наблюдать с целью изучения. Одна из возможностей научного исследования заключается в экономическо-психологическом анализе налоговой документации соответствующих ведомств. В ряде стран такие меры проводятся. Но в ФРГ, например, данной возможности нет. Здесь превалирует право налогоплательщика на налоговую тайну. Проверка может быть проведена финансовым ведомством, но не группой ученых. Согласно мнению Шмельдерса, именно в решении данной проблемы правительству может помочь специальный научный курс — налоговая психология. Ее прагматическая цель — предусматривать поведение налогоплательщика в ходе подготовки к оплате и непосредственно при внесении своих средств в бюджет.

НАЛОГОВЫЙ МЕНТАЛИТЕТ И НАЛОГОВАЯ МОРАЛЬ. Эти понятия были введены в науку специально, чтобы научиться изучать поведение людей в процессе их взаимодействия с государством. Налоговый менталитет — это установка человека по отношению к налогообложению. Налоговая мораль связана с позицией личности по отношению к налоговым правонарушениям.

Чтобы определить уровень данных показателей, типичных для того или иного состава населения, в европейских странах уже в 50-е годы проводились значительные социологические исследования (в США в 60-е и 70-е годы). С помощью сравнительного анализа было установлено, что первое место по уровню налогового менталитета и налоговой морали занимает Англия, второе — ФРГ, третье — Италия. Следовательно, в романоязычных странах эти показатели явно слабее. Налоговый менталитет, как показала практика, — производное от общего менталитета населения.

Встречаясь с отрицательными моментами в поведении людей по отношению к налогообложению, правительство стремится использовать компенсирующие средства, т.е. механизм взимания налогов. Выяснилось, например, интересное соотношение: налоговый менталитет в ФРГ не столь положителен, как в Англии, но немецкая техника изъятия налогов более совершенна. В результате уровень собираемости налогов в Англии и ФРГ одинаков. Однако бесконечно совершенствовать технику взимания тоже невозможно. Разумно поэтому воздействовать ни население методом развития у него чувства ответственности перед государством и понимания объективных потребностей общества.

Таблица 1. Восприятие населением модели налогообложения, %.

В качестве завершающей иллюстрации, дающей некоторое представление о налоговом менталитете в нашей стране, приведем некоторые данные, полученные в ходе социологического опроса и отражающие мнение различных слоев населения (табл. 1).

#

# 2. Психологическое отношение к государственным расходам

Эмоциональное отношение человека к бюджетным расходам государства относительно скромнее его реакции на налоговую процедуру. Это и понятно: человек всегда более обостренно воспринимает потерю своего блага по сравнению с его получением, что обусловлено заложенным природой рефлексом. Но все же процесс расходования государственных средств также порождает немало психологических проблем в обществе. В западных странах было проведено немало социологических исследований по данным вопросам. Разрабатывающие эту тему экономисты пришли к выводу, что оценка населением роли государства в развитии экономики с помощью средств бюджета, как правило, искажена. Как бы ни старался человек нейтрально воспринять процесс государственного финансирования, элемент субъективного подхода фактически всегда доминирует. Конечно, пропорция между объективным и субъективным в позиции каждого человека может быть разной. Она во многом определяется степенью его культуры, профессионально экономическим образованием, менталитетом.

Поэтому обратимся к деталям искаженного восприятия населением государственных финансовых программ. Изучение этого феномена породило немало озадачивающих аспектов. Как показал анализ социологических исследований, проведенных в Западной Европе и США, во-первых, бросается в глаза недовольство населения по отношению к объему благ, получаемых от государства. У достаточно большого количества социальных групп доминирует ощущение того, что государство им что-то недодает. Таким образом, для личной жизни человека типична психологическая реакция недооценки того, что он получает. Нередко добавляемые государством блага, воспринимаемые социальной группой (в форме дополнительного финансирования или устранения прежних недоплат), считаются явно недостаточными, т.е. прибавка далеко не обязательно рождает положительную реакцию у ряда социальных слоев. Интересно отметить, что такое восприятие оставалось несмотря на то, что объем получаемых от государства социальных благ в западных странах неуклонно возрастал в течение всего послевоенного периода.

Во-вторых, у определенных слоев населения формируется субъективное ощущение того, что иные социальные группы получают больше, чем они сами. Налицо эффект более высокой оценки ценностей, доставшихся другим. Опросы показали достаточно сильную распространенность недовольства по поводу ожидания того, что в пользу других групп может возрасти государственное финансирование.

В-третьих, психологическое недовольство ряда социальных групп по отношению к затратам государства выражается в формировании уверенности в неправильности финансовых расходов государства. Такая реакция населения на действия государства заставляет о многом задуматься. Например, напрашивается вывод о том, что между государственным предложением (в форме финансирования) и спросом социальных групп на общественные блага отсутствует система рациональных связей. Поэтому стоящее у власти в стране руководство вряд ли может рассчитывать на длительный успех в политической области, пытаясь набирать голоса избирателей за счет усиления финансовых расходов в пользу определенных социальных групп.

Парадокс заключается в том, что, проводя политику целевого финансирования, правительство, как правило, теряет больше голосов своих избирателей, чем их приобретает. Жизнь показывает: активность государства по обеспечению средствами встречает лишь сдержанную положительную реакцию у затрагиваемых групп и одновременно сильно выраженное недовольство со стороны других слоев населения, не получивших в данный момент времени свой «кусок от общего пирога».

Проведенные в западных странах исследования показали, что на стороне спроса существует искаженное представление о масштабах финансовых трансфертов правительства. С одной стороны, это связано с объективной сложностью оценки проводимых государством мер, а с другой — сказывается неизбежное искажение реалий в восприятии человека, имеющего определенные интересы. При этом следует учитывать и некоторые недостатки в реакции самого государства (т.е. со стороны предложения). Если финансовая политика строится преимущественно на канонах традиционной экономической теории, то аллокация (распределение) общественных благ осуществляется без должной и быстрой реакции на запросы разных социальных групп. Необходимые и достаточно часто меняющиеся приоритеты иногда обходятся стороной. В этой ситуации помочь руководству страны могут финансово-психологические исследования, которые нацеливают внимание населения на дефицитный характер процесса аллокации, на его неизбежные границы, возможности.

Интересен вопрос о том, должны ли финансово-психологические исследования не только предупреждать население и правительственные круги о неизбежных сложностях, но и выдвигать предложения о решении этих проблем. В современных исследованиях делается следующий вывод: феномен искаженного восприятия информации о финансовой активности государства создаст возможность для некоторых слоев населения стать доступным объектом воздействия средств массовой информации (в явно невыгодном для курса правительства свете). При этом не нужно сбрасывать со счетов, что подвергшееся такому воздействию население будет воспринимать получаемые от правительства общественные блат в еще более негативных тонах.

Эти размышления побуждают крупных политиков высказываться порой с все более четкой и откровенной установкой, в которой явно видно настойчивое желание призвать общественное мышление к большему разуму. В своем выступлении, посвященном 100-летию со дня рождения Л. Эрхарда, министр финансов ФРГ Тсо Вайгель отметил: «По мере роста частного благосостояния в Германии претензии граждан к государству не только не уменьшились, но наоборот, резко возросли.

# 3. Психологическое восприятие обществом экономической политики и поведение субъектов экономики

Успех экономической политики зависит не только от грамотности принимаемых государством мер и психологически умелого их преподнесения. Важную роль играет также постоянный контроль за тем, как воспринимается обществом предлагаемый курс, какова его реакция на действия государства. Под «реакцией» следует понимать два взаимосвязанных процесса: психологическое восприятие государственных мер и «встречное» поведение участников хозяйственной жизни. Применительно к первому процессу можно отметить закономерности.

1. Отношение к государственной активности зависит от того, насколько регулирующие действия соответствуют сложившимся в обществе (и ставшим привычными) нормам. Как правило, более традиционный курс встречается людьми спокойнее. В этом проявляется одна из психологических закономерностей: население в своей основной массе консервативно. Резкие же изменения в проводимом правительством курсе могут вызывать у значительной части населения недопонимание, раздражение и даже озлобление.

Так, курс экономической политики, проводившейся в СССР в 70-х — начале 80-х годов, не вызывал у большинства граждан какой-либо осознанной негативной реакции, несмотря на очевидно низкую эффективность многих мер и даже на чреватые экологическими потрясениями акции (к примеру, затопление колоссальных территорий плодородных земель ради строительства ГЭС). Резкий же поворот экономической политики, вызванный сменой ориентации экономики — с плановой на рыночную — привел к появлению оппозиционного движения (оппозиции как «слева», так и «справа»). И дело здесь не только в наличии серьезных ошибок при проведении рыночных преобразований, но и в психологии граждан. Сказались также особенности нашего менталитета — повышенная склонность к крайним вариантам: одни сегодня выступают за сохранение прежней нерыночной экономики, другие стали ревнителями радикально-рыночных принципов.

2. На характер восприятия регулирующих мер правительства влияет фактор времени. На примере развития реформ в России видна ступенчатость изменений в позициях субъектов экономики в отношении курса правительства. В самом начале реформ наблюдалась своего рода эйфория, преобладал оптимизм, исходивший преимущественно со стороны настроенных на перемены; на фланге приверженных прежним порядкам сил затаенно молчали. Затем этап эйфории завершился: отношение к правительственному курсу со стороны приверженных рыночным свободам слоев стало гораздо более сдержанным, позже появились и критические оценки. Лево оппозиционные же слои за последние три—четыре года развернули самую жесткую критику всех мер правительства.

Похожий вариант влияния фактора времени на оценку экономической политики проявился в ФРГ. Восторженная реакция населения западной и восточной частей Германии по отношению к интегрирующим мерам правительства спустя четыре—пять лет после крушения берлинской стены сошла на нет. Позиция правящей партии в области экономической политики подвергается постоянным наладкам, причем тоже с разных сторон.

3. Определенное влияние на характер восприятия экономических мер правительства оказывают особенности самой психологической природы человека, по своей натуре склонного к противоречивому восприятию окружающей жизни. В каждом человеке заложена определенная двойственность. Ценностные ориентиры личности не всегда можно расположить в строгой логической последовательности.

Как уже отмечалось, реагирование субъектов экономики на экономическую политику государства не ограничивается пассивным ознакомлением с принимаемыми последним решениями. Всегда имеют место и ответные действия, деятельные реакции на установки государства со стороны всего населения и его отдельных групп, в частности, со стороны предпринимательских структур и иных общественных институтов. Применительно к населению в целом просматриваются следующие три основные поведенческие тенденции. Во-первых, в современной России усиливается активность жизненной позиции участников общественного производства: идет поиск новых форм доходов, источников существования (более 50% трудоспособного населения занимается наряду с основной работой иными видами деятельности), резко ускорился процесс перемены профессий. Во-вторых у ряда социальных слоев нарастает внутреннее несогласие с правительственным курсом экономической политики, что выражается, в частности, во вступлении россиян в лево оппозиционные движения и политические партии. В-третьих, усиливается оперативное «встречное» воздействие на курс экономического регулирования — люди все интенсивнее участвуют и в акциях поддержки предлагаемых правительством мер, и в забастовках и других радикальных формах политического протеста.

Реакция предпринимательских структур и других общественных институтов на линию государственного регулирования проявляется по двум основным направлениям. Первое — образование новых форм предпринимательской деятельности. Всего за шесть лет экономика России пережила уже несколько волн развития различных предпринимательских структур: кооперативов нового типа, совместных предприятий, товарных бирж, фондов как субъектов хозяйствования, коммерческих банков, финансово-промышленных групп и иных интегральных корпоративных образований В настоящее время отмечается рост трейдинговых компаний, страховых обществ.

Второе направление — разработка альтернативных вариантов экономической политики. Наиболее обстоятельные проекты выполняются, как правило, коллективами ученых в рамках экономических институтов и объединений, причем эти разработки поддерживаются и довольно широкими предпринимательскими кругами. Характерным примером является концепция Отделения экономики РАН.

Особое место в хозяйственной и всей социальной жизни занимает теневая[[1]](#footnote-1) экономика со свойственной ей психологией участников. Как уже было обстоятельно показано в литературе, рассматриваемая «тень» во всех своих проявлениях тоже является реакцией на экономическую политику со стороны как населения в целом, так и хозяйственных структур. «Теневая» экономика представляет собой не контролируемую государством сферу экономической жизни. Прежде всего речь здесь идет об уходе этой сферы от налогообложения и от других форм контроля государства. Данное явление может существовать практически в любой социально-экономической системе (правда, при дифференциации структурных компонентов). Доля «затенения» ВНП в странах с переходной экономикой более высока, и объясняется это рядом причин, среди которых: слабость правовой базы; низкие доходы весьма значительных социальных слоев; мощный налоговый прессинг (на который государство идет в поисках средств для решения социальных задач); менталитет населения (включающий отсутствие должного самоконтроля). Уход от налогов стал здесь одной из главных конкретных форм проявления «теневой» экономики, причем пагубность этой формы для общества в массовой психологии еще не отразилась(см. табл. 2, показывающую результаты упомянутого опроса).

Таблица 2.

Тест 1. Как Вы расцениваете свое и других граждан стремление избежать налогообложения? (% к числу опрошенных)

Приведенные данные дают некоторое представление о степени предрасположенности молодого поколения деловых людей к корректному (или некорректному) поведению по отношению к государству. С определенным удовлетворением можно отметить что значительная часть опрошенных, уже занятых практической работой, наиболее достойным вариантом считает законопослушание. Впрочем, в этой группе менее двух и каждых трех респондентов. К сожалению, среди тех, кто лишь готовится приступить к труду через несколько лет, ориентация хуже: даже не каждый пятый склонен платить налоги в будущем. Правда, можно надеяться на то, что молодежь по мере обретения жизненного опыта и общего оздоровления нашего народного хозяйства скорректирует свои позиции в позитивном направлении. Однако для этого требуется большая работа в сфере не только экономики и права, но и психологии.

# Литература

1. Соколинский В. Психологические аспекты экономической политики. // Российский экономический журнал. №2, 2006.
2. Бункина М.К. Экономика и психология. - М.: Дело и сервис, 2006.
3. Китов А.И. Экономическая психология. - М., 1987.
4. Малахов М.К., Семенов В.А. Экономика. Экономика и психология. Учебное пособие. - М., 1992.
5. Попов В.Д. Психология и педагогика. - М., 1989.
6. Психология. Учебник для экономических ВУЗов. / Под общ. ред. В.Н. Друтинина, 2007.
1. См.: Реформы глазами американских и российских ученых / Под ред. О.Т. Богомолова. - М.: Российский экономический журнал, Фонд «за экономическую грамотность», 2004. [↑](#footnote-ref-1)