

УДК 336.221

¹А. В. Ледовская, ²В. В. Кузьменко

¹ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (Ставропольский филиал РАНХиГС), г. Ставрополь, email: an.led@mail.ru

²Невинномысский технологический институт (филиал) СКФУ, г. Невинномысск, email: vkuzmenko@ncfu.ru

ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА ПОВЕДЕНИЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В КОНТЕКСТЕ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ

Ключевые слова: уклонение от уплаты налогов, поведенческие модели, налоговая мораль, налоговый комплаенс

Изучение процессов уклонения от уплаты налогов привело к расширению исходных предпосылок моделей поведения, где налогоплательщики действуют рационально, максимизируя свою полезность. Появились результаты, подтверждающие важность индивидуальных мотиваций, которые выходят за рамки узких рациональных предпосылок, а также групповых стереотипов поведения. Цель исследования заключается в изучении эволюции взглядов на поведение налогоплательщиков в контексте уклонения от уплаты налогов, результатом которой стало возникновение междисциплинарных подходов, основанных на включении в модели социальных и психологических факторов, применение которых на практике в деятельности налоговых органов привело к возникновению клиенториентированных подходов во взаимодействии государства и налогоплательщиков. Результаты подтвердили актуальность и важность использования междисциплинарных подходов в изучении поведения налогоплательщиков, что требует дальнейшей интеграции полученных эмпирических результатов и теоретических моделей для разработки эффективных инструментов противодействия уклонению от уплаты налогов.

¹A. V. Ledovskaya, ²V. V. Kuzmenko

¹Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation (Stavropol Branch of RANEP), Stavropol, email: an.led@mail.ru

²Nevinnomyssk Technological Institute (branch) of NCFU, Nevinnomyssk, email: vkuzmenko@ncfu.ru

EVOLUTION OF VIEWS ON THE BEHAVIOR OF TAXPAYERS IN THE CONTEXT OF TAX EVASION

Keywords: tax evasion, behavioral models, tax morality, tax compliance

The study of tax evasion processes has led to an expansion of the initial assumptions of behavioral patterns where taxpayers act rationally, maximizing their usefulness. There are results that confirm the importance of individual motivations that go beyond narrow rational assumptions, as well as group behavioral patterns. The purpose of the study is to study the evolution of views on the behavior of taxpayers in the context of tax evasion, which resulted in the emergence of interdisciplinary approaches based on the inclusion of social and psychological factors in the models, the application of which in practice in the activities of tax authorities led to the emergence of client-oriented approaches in the interaction of the state and taxpayers. The results confirmed the relevance and importance of using interdisciplinary approaches in the study of taxpayer behavior, which requires further integration of the obtained empirical results and theoretical models for the development of effective tools to counteract tax evasion.

Существует мнение, что индивиды ценят общественные блага, финансируемые за счет денег других налогоплательщиков, но сами они неохотно исполняют обязанности по уплате налогов. Это нежелание платить налоги объясняется различными теориями, которые основаны на анализе индивидуальных предпочтений налогоплательщиков,

оценке групповых взаимодействий, введении альтернативных теорий выбора, психологических и социальных мотивов поведения.

В основе анализа поведения налогоплательщиков в контексте уклонения от уплаты налогов лежит парадигма экономики преступности, которая рассматривает решение платить налоги

как рациональный выбор индивида между решением заплатить налоги или уклониться от уплаты налогов с учетом вероятности аудита и штрафных ставок.

Однако данная теория все чаще опровергается, так как выбор налогоплательщиков не всегда обусловлен рациональными мотивами, а зависит от множества факторов не только экономического, но и социально-психологического характера. Также необходимо учитывать, что индивидуальный выбор налогоплательщиков зависит от групповых взаимодействий и уровня их доверия к органам государственной власти. Включение этих факторов в модели поведения налогоплательщиков привело к возникновению новых теорий междисциплинарного характера, которые активно используются для анализа причин соблюдения налогового законодательства и поиска эффективных инструментов противодействия уклонению от уплаты налогов, основанных на добровольном, а не принудительном исполнении обязанностей.

В данной статье представлена эволюция взглядов на поведение налогоплательщиков в контексте уклонения от уплаты налогов. Рассмотрены исходные предпосылки в рамках экономики преступности и рационального выбора налогоплательщиков, а также последующее их расширение.

Цель исследования заключается в изучении эволюции взглядов на поведение налогоплательщиков в контексте уклонения от уплаты налогов, результатом которой стало возникновение междисциплинарных подходов, основанных на включении в модели социальных и психологических факторов, применение которых на практике в деятельности налоговых органов привело к возникновению клиентоориентированных подходов во взаимодействии государства и налогоплательщиков.

Материалы и методы исследования

В течение многих лет исследователи осознавали важность таких вопросов, как отношение налогоплательщиков к государству и налоговой системе для объяснения причин уклонения от уплаты налогов. Однако большое распространение и признание получила теория, где решение о соблюдении принимается

с учетом риска. Данная теория поведения налогоплательщиков по соблюдению налогового законодательства была разработана в начале 1970-х годов Аллингом и Сандмо [1] и Шринивасаном [20], которые применили к соблюдению более общую теорию преступного поведения, впервые разработанную Беккером [4]. В данных моделях рациональный налогоплательщик либо решает честно задекларировать свой доход и уплатить законно причитающиеся налоги по мере необходимости, либо выбирает рискованный вариант возможность уклонения от уплаты налогов. В случае аудита обман обнаруживается, налогоплательщик уплачивает штраф, и в итоге получает меньше денег, чем если бы все доходы были полностью задекларированы. Однако, если аудит не проводится, физическое лицо получает более высокий доход, чем если бы оно полностью задекларировало доход. Главный вывод состоял в том, что уровень честности возрастает с более высокой вероятностью аудита и более суровыми штрафами.

Тем не менее, существуют различные трудности использования данной парадигмы для объяснения поведения налогоплательщиков в контексте соблюдения налогового законодательства. Возможно, самая фундаментальная проблема заключается в том, что трудно объяснить поведение в соответствии с чисто рациональными соображениями выбора стратегии поведения соблюдения [22]. В этой парадигме достаточно ввести достаточно жесткий контроль и санкции, чтобы обеспечить необходимый уровень, что делает использование инструментов принуждения для налоговых органов оправданным и эффективным. Однако, если бы налогоплательщики объективно оценивали уровень риска, то должны были бы практически не сообщать о доходах, учитывая относительно низкие вероятности быть подвергнутым проверкам и штрафам. Связанная с этим проблема заключается в том, что сдерживающие эффекты проверок и штрафов, как правило, присутствуют, но не всегда очень сильны, как показано в ряде исследований поведения европейских налогоплательщиков [14].

Кроме того, долгосрочный эффект проверок и штрафов более чем сомни-

телен. В экспериментальной обстановке Гуала и Миттоне [11] обнаружили сильное снижение уровня честности налогоплательщиков сразу после аудита, даже без каких-либо фактических изменений в правоприменительной практике. Этот так называемый «эффект кратера бомбы» оказался довольно устойчивым в различных экспериментальных исследованиях с использованием европейских испытуемых [12]. Одно из возможных объяснений заключается в том, что те участники, которые были наказаны за неправильные декларации, стремились вернуть свои потерянные деньги в последующие периоды подачи заявок. Во-вторых, проверки и штрафы могут восприниматься как сигнал недоверия со стороны властей, тем самым порождая цикл, в котором создается недоверие со стороны налогоплательщиков, формируется негативное отношение к властям в целом и к налогам в частности, а также вытеснение «внутренней мотивации» к результатам сотрудничества [9].

Все эти результаты свидетельствуют об актуальности других возможных индивидуальных мотиваций, которые выходят за рамки узких рациональных предпосылок и включают понятия вины, стыда, морали, альтруизма или отчуждения. Эти результаты также предполагают, что индивиды могут быть мотивированы групповыми стереотипами поведения, такими как социальные нормы и обычаи, справедливость, доверие, взаимность, налоговая мораль и даже патриотизм, а также общественные блага, которые финансируются налогами.

Налоги уплачиваются не просто одним налогоплательщиком, а всеми налогоплательщиками государства, получающими налогооблагаемый доход, который администрируется налоговыми органами и перераспределяется государством через бюджетную систему. Совместная деятельность правительства, налоговых органов, консультантов и юристов, а также всех налогоплательщиков создает межгрупповые связи, поэтому акцент на единственного налогоплательщика в стандартной модели уклонения от уплаты налогов неизбежно игнорирует такие связи и сложные взаимодействия субъектов налоговых отношений.

Роль правительства заключается в определении правил игры, создании системы налогового администрирования, а также контролируют поведение налогоплательщиков. Эффективность в этом случае может быть выражена, например, в качестве нормативно-правовой базы. Законы часто не сформулированы четко и понятно, что требует от налогоплательщиков дополнительных издержек по его соблюдению, с одной стороны, а с другой – создает стимулы для уклонения, пользуясь лазейками в законодательстве.

Другим действующим лицом являются налоговые органы (или налоговая администрация), которые оказывают услуги, осуществляют контроль и налагают наказания в соответствии с действующей концепцией налогового администрирования, что напрямую определяет поведение и выбор налогоплательщиков.

Налоговые консультанты часто выступают в качестве посредников между органами власти и налогоплательщиками, помогая им в своевременном и полном исполнении обязанностей по декларированию и уплате налогов. При этом часто предполагается, что цель налоговых консультантов заключается в снижении налоговой нагрузки своих клиентов всеми доступными средствами.

Наконец, выбор стратегии поведения одного налогоплательщика, зависит от его собственных концепций и суждений о деятельности остальных налогоплательщиков. Как подчеркивал Кирхлер [13], готовность платить налоги возрастает с ростом осведомленности о налоговом законодательстве и действующих правилах. Было также отмечено, что социальные нормы могут быть сильным регулятором поведения и что граждане часто обладают ярко выраженным чувством справедливости и реагируют на нарушения принципов справедливости. Наконец, было доказано, что индивидуальная мотивация к сотрудничеству или уклонению от уплаты налогов варьируется у разных категорий налогоплательщиков в зависимости, например, от поведенческих факторов.

Следовательно, данная модель поведения налогоплательщиков в контексте уклонения от уплаты налогов как индивидуального решения в условиях риска игнорирует многие важные аспек-

ты. Налогоплательщик фокусируется только на одной мотивации (например, на чисто рациональном определении выгод и затрат), исключая другие индивидуальные и групповые соображения. Он в значительной степени игнорирует других субъектов, таких как правительство, налоговые органы, налоговые консультанты и т.д. Он также игнорирует психологические и социальные аспекты динамики взаимодействия между этими агентами.

Налогоплательщики часто признают, что их налоги должны использоваться для роста общественного благосостояния, и большинство из них понимают, что налоги необходимо платить для финансирования государственных услуг. Тем не менее, люди могут сомневаться в том, что налоги, которые они платят, расходуются эффективно. Они также могут считать, что некоторые налогоплательщики уклоняются от уплаты налогов, но в полной мере пользуются общественными благами. Это поднимает «дилемму социального вклада» или «проблему безбилетника», когда личные выгоды работают против коллективного блага.

Дауэс [7] определил социальную дилемму как ситуацию, в которой интересы индивида противоположны интересам сообщества. Действуя эгоистично, человек может извлечь выгоду. Однако, если большинство людей аналогичным образом решат максимизировать свою личную прибыль, то в итоге пострадают все, потому что общественные блага не будут предоставляться. В лабораторных экспериментах эта социальная дилемма может быть легко создана [6]. Участники наделяются деньгами и могут вносить любую заданную сумму на коллективный счет. Экспериментатор сообщает участникам, что собранная сумма будет увеличена на фиксированный коэффициент и возвращена участникам в равных пропорциях. Если все игроки отказываются сотрудничать, то ничто не может быть перераспределено с коллективного счета, и у каждого остаются только их первоначальные деньги. Если все сотрудничают, то собранная сумма увеличивается на фиксированный коэффициент, и всем становится лучше по сравнению с результатом отказа от сотрудничества.

Решающий вопрос заключается в том, как повлиять на готовность к сотрудничеству. В лаборатории «экспериментатор» играет роль «правительства», и можно предположить, что оно действует честно. Однако нельзя предположить, что другим игрокам (например, «налогоплательщикам») можно доверять, и, как правило, они не доверяют друг другу. Тем не менее, есть некоторые экспериментальные доказательства того, что сотрудничество усиливается, когда субъекты могут общаться между собой, когда они сами устанавливают правила игры, и особенно когда любое нарушение объявляется публично [21].

Эти экспериментальные результаты также подтверждаются эмпирическими данными в территориально локализованных районах с прямой демократией. Например, кантоны на востоке Швейцарии приближаются к самому высокому уровню налоговой честности по сравнению с другими странами и регионами [15]. Точно так же можно говорить о том, что, хотя россияне дорожат общественными благами, финансируемыми за счет налоговых платежей, большинство из них не хотят платить налоги из-за высокой коррупции и слабых социальных норм сотрудничества. Для повышения уровня налоговой дисциплины необходимо выполнить два условия, оба из которых действуют в широком смысле для повышения доверия между государством и обществом: налогоплательщики должны верить, что другие налогоплательщики также выполняют свои обязанности, а органы государственной власти должны гарантировать, что налоги будут расходоваться эффективно. Иными словами, как межличностное доверие, так и институциональное доверие имеют первостепенное значение для обеспечения сотрудничества и соблюдения налогового законодательства.

В целом, однако, парадигма исследования дилеммы социального вклада остается, в значительной степени, ориентированной на отдельного налогоплательщика, действующего рационально и максимизирующего свою полезность, поэтому сохраняется вероятность, что индивид будет уклоняться от уплаты налогов, если у него появится возможность действовать анонимно. Кроме того,

хотя взаимодействие налогоплательщиков друг с другом в настоящее время активно реализуется, в данной парадигме межгрупповые виды взаимодействия практически не рассматриваются. Наконец, большая часть этих исследований по-прежнему рассматривает всех людей как гомогенные группы.

Результаты и обсуждение

Подход, основанный на экономике преступлений, имеет тенденцию рассматривать налогоплательщиков как одинаковых индивидов, «мотивированных одним и тем же типом утилитарного конвенционализма», в соответствии с которым налогоплательщики оценивают различные состояния внешней среды исключительно по рациональным мотивам. Однако очевидно, что налогоплательщиков нельзя воспринимать как однородную группу. Некоторые люди могут быть мотивированы только финансовыми результатами, но у других могут быть иные предпочтения, включая нефинансовые соображения, такие как чувство вины, альтруизм, справедливость и т.д. Кроме того, часто имеет значение процесс, с помощью которого достигается другой результат. Таким образом, налогоплательщики демонстрируют большое разнообразие в своем поведении, и теоретические модели должны учитывать это разнообразие в поведенческих реакциях [2].

Например, было показано, что возможность уклонения имеет значение, и она отличается у разных категорий налогоплательщиков (например, самозанятые и работники по найму). Также имеются доказательства того, что существует большое разнообразие вариантов уклонения от уплаты налогов, которое также должно учитываться при анализе поведения индивидов [14].

Противоправное поведение также может возникать из-за индивидуальных различий в морали. Такие различия были показаны в естественном полевом эксперименте, исследующем честность покупателей австрийских газет [13]. Воскресные газеты в Австрии помещаются в пластиковые пакеты, прикрепленные к уличным фонарям, и всех, кто хочет купить газету, просят положить деньги в фиксированную кассу. При этом отсут-

ствует мониторинг, поэтому люди могли забрать газету без какой-либо оплаты и последующих санкций. Было обнаружено, что примерно треть клиентов заплатила, по крайней мере, часть цены, в то время как другие две трети вообще ничего не заплатили. Однако, когда к пластиковому пакету было добавлено сообщение с благодарностью клиентам за их честность, они обнаружили, что уровень честности вырос.

Все эти результаты согласуются с работой Брейтуэйта [5], который утверждал, что налогоплательщики сильно различаются в своих мотивациях. Она выделяет пять «мотивационных поз». «Обязательство» и «капитуляция» объединяют взгляды, которые выражают ответственность за сотрудничество. Другие позы выражают негативную тенденцию к сотрудничеству. «Сопротивление» характеризуется сомнением в добрых намерениях правительства; «разъединение» относится к лицам, которые отказались от борьбы за свои собственные права и не видят смысла в сотрудничестве; «игра в игры» относится к налогоплательщикам, которые отказываются действовать в соответствии с законом и рассматривают закон как нечто, что может быть использовано в их собственных интересах. Брейтуэйт [5] использует эти основания для аргументации в пользу дифференцированного подхода со стороны властей, в котором подчеркивается, что с налогоплательщиками следует обращаться в соответствии с их основополагающей мотивационной позицией. Для некоторых сегментов налогоплательщиков необходима ориентация на сервисное обслуживание, в то время как «железный кулак в бархатной перчатке» должен относиться к тем, кто неоднократно и сознательно уклоняется от уплаты налогов.

Таким образом, данная парадигма расширяет поведенческие реакции индивидов, но в центре внимания остается налогоплательщик, тогда как деятельность налоговых органов рассматривается как статичная в рамках действующей системы налогового администрирования.

Последняя парадигма изучения поведения налогоплательщиков в контексте уклонения от уплаты налогов основана на том, что соблюдение налогового за-

конодательства можно в широком смысле рассматривать как «психологический контракт» между налогоплательщиками, налоговыми органами и правительством. Центральное место в этом договоре занимает широкое понятие «социальной нормы» поведения [8].

Не существует единого определения социальной нормы. Несмотря на это, в настоящее время широко признано, что социальную норму можно отличить по тому признаку, что она ориентирована на процесс, в отличие от чисто ориентированной на результат индивидуальной рациональности. Она также представляет собой модель поведения, которая в значительной степени поддерживается социальным одобрением или неодобрением: если большинство ведет себя в соответствии с каким-то социально принятым способом поведения, то индивид будет вести себя соответствующим образом, но если другие нарушают законодательство, то индивид ответит тем же. Этот фактор предполагает, что налогоплательщик будет соблюдать законодательство до тех пор, пока он считает, что подчинение является социальной нормой (какой бы определенной она ни была); и наоборот, если несоблюдение становится повсеместным, то социальная норма соблюдения исчезает. В более широком смысле социальная норма предполагает, что характер социальных взаимодействий индивидов друг с другом влияет на их конечное решение.

Наличие социальной нормы также согласуется со многими другими подходами, включая те, которые опираются на социальные обычаи, внутреннюю мотивацию, налоговую мораль, гражданский долг, призывы к патриотизму или чувства альтруизма, морали, вины и отчуждения. Например, Брейтуэйт [5] утверждает, что у большинства людей есть «внутренняя мотивация» к сотрудничеству. Точно так же Фелд и Фрей [9] определяют «налоговую мораль» как внутреннюю мотивацию платить налоги, поэтому налоговая мораль закрепляется в сознании того, чтобы быть законопослушным гражданином в качестве основы для принятия своей налоговой обязанности и признания суверенитета государства. Орвиска и Хадсон [16] связывают налоговую мораль с концепцией

гражданского долга, предполагая, что люди мотивированы чувством ответственности и лояльностью к обществу. Ответственные граждане сотрудничают даже если система допускала бы несоблюдение, поскольку их поведение регулируется не внешними мерами контроля и санкциями, а скорее заботой об обществе. Эта внутренняя мотивация к сотрудничеству может быть «вытеснена преувеличенными наказаниями» [9] за несоблюдение или неадекватными вознаграждениями за сотрудничество.

Важным следствием концепции «психологического контракта» является необходимость поддержания партнерских отношений между властями и налогоплательщиками, которые выходят за рамки правовых норм. Сосредоточив внимание на взаимности обязательств между органами власти и налогоплательщиками, обычная иерархическая и авторитарная структура, часто отражаемая в формулировках налогового законодательства, кажется устаревшей, и возможность неблагоприятной реакции на принудительное исполнение кажется правдоподобной. Таким образом, психологический контракт подразумевает, что граждане доверяют свои деньги правительству и налоговым органам, чтобы использовать их для реализации проектов, увеличивающих общественное благосостояние. До тех пор, пока налоговые органы и органы власти не разочаруют налогоплательщиков, они будут сотрудничать добровольно, чтобы обеспечить предоставление общественных благ. Если этот психологический контракт будет нарушен, то доля налогоплательщиков, уклоняющихся от уплаты налогов вырастет.

Большое значение в данном случае будет иметь динамика уровня доверия между различными субъектами. «Власть» может быть определена как «потенциальная и воспринимаемая способность одной стороны влиять на другую сторону намеренным образом» [19]. Наиболее известная психологическая таксономия восходит к Рейвену [18], который различает «силу принуждения», «силу вознаграждения», «законную власть», «экспертную власть», «референтную власть» и «информационную власть». Здесь также полезны два ме-

та-фактора: «жесткая сила», которая сочетает в себе силу принуждения и силу вознаграждения, и «мягкая сила», которая включает законную, экспертную, референтную и информационную силу [18]. Существуют также различные понятия «доверия». Большинство определений различают доверие, основанное на автоматических, интуитивных или аффективных процессах (или неявном доверии), от доверия, определяемого мотивацией, доброжелательностью, до доверия, основанного на рациональных мотивах.

В некоторых исследованиях доказано, что применение власти приводит к негативным последствиям для уровня доверия, вызывая подозрение и недоверие [10], что также согласуется с вытеснением внутренней мотивации к сотрудничеству. Однако некоторые исследования показали, что власть положительно влияет на доверие [3]. В частности, обезличенные формы власти, например, техническая стандартизация, торговые ассоциации могут восприниматься как необходимое условие доверия.

В целом, эмпирические данные о различных взаимодействиях доверия и власти остаются несколько размытыми и требуют дополнительных исследований. Тем не менее, предположение о психологическом контракте смещает акцент с налогоплательщиков, действующих в одиночку, в сторону коллективного взаимодействия. Тем не менее, эта внутренняя мотивация к сотрудничеству может быть «вытеснена» преувеличенным восприятием наказаний за уклонение от уплаты налогов или, наоборот,

вознаграждений за сотрудничество, что частично объясняет различия в уровне налоговой морали в разрезе стран.

Выводы

В течение последнего более чем тридцатилетнего периода изучение поведения налогоплательщиков в контексте уклонения от уплаты налогов претерпело кардинальные изменения. Произошел переход от парадигмы, в соответствии с которой отдельный налогоплательщик рассматривается как эгоистичный индивид, максимизирующий свою полезность, к теориям, которые признают различия между отдельными налогоплательщиками, их мотивациями, социальными и демографическими факторами, отношениями с органами государственной власти и рядом других факторов, которые расширили возможные поведенческие реакции налогоплательщиков при выборе ими решений соблюдать законодательство или уклоняться от уплаты налогов. Новые парадигмы по-прежнему опираются на экономическую основу, но они приобрели междисциплинарный характер, так как учитывают достижения психологии, социологии и нейробиологии. При этом необходимо отметить, что все исследовательские парадигмы вносят существенный вклад в углубление понимания поведения в области уклонения от уплаты налогов. Поэтому требуется дальнейшая интеграция полученных эмпирических результатов и теоретических моделей для разработки эффективных инструментов противодействия уклонению от уплаты налогов.

Библиографический список

1. Allingham M., Sandmo A. Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics*. 1972. vol. 1. no. 2. P. 323-338.
2. Alm J. Measuring, Explaining, and Controlling Tax Evasion: Lessons from Theory, Experiments, and Field Studies. *International Tax and Public Finance*. 2012. vol. 19. P. 54-77.
3. Bachmann R. Trust, Power and Control in Trans-organizational Relations. *Organization Studies*. 2001. vol. 22. P. 337-365.
4. Becker G.S. Crime and Punishment: An Economic Approach. *The Journal of Political Economy*. 1968. vol. 76. P. 169-217.
5. Braithwaite V. *Defiance in Taxation and Governance*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing. 2009. 118 p.
6. Davis D.D., Holt C.A. *Experimental Economics*. 1993. Princeton: Princeton University Press. 187 p.
7. Dawes R.M. Social Dilemmas. *Annual Review of Psychology*. 1980. vol. 31. P. 169-193.

8. Elster J. *The Cement of Society – A Study of Social Order*. Cambridge: Cambridge University Press. 1989. 241 p.
9. Feld L.P., Frey B.S. Tax Compliance as the Result of a Psychological Tax Contract: The Role of Incentives and Responsive Regulation. *Law & Policy*. 2007. vol. 29. P. 102-120.
10. Gambetta D. *Trust: Making and Breaking Co-operative Relations*, Oxford: Basil Blackwell Publishing. 1988. 302 p.
11. Guala F., Mittone L. Experiments in Economics: External Validity and the Robustness of Phenomena. *Journal of Economic Methodology*. 2005. vol. 12. P. 495-515.
12. Kastlunger B., Kirchler E., Mittone L. Sequences of Audits, Tax Compliance, and Taxpaying Strategies. *Journal of Economic Psychology*. 2009. vol. 30. P. 405-418.
13. Kirchler E. *The Economic Psychology of Tax Behaviour*, Cambridge: Cambridge University Press. 2007. 244 p.
14. Kirchler E., Maciejovsky B., Weber M. Framing Effects, Selective Information and Market Behavior: An Experimental Analysis. *Journal of Behavioral Finance*. 2005. vol. 6. P. 90-100.
15. Muehlbacher S., Kirchler E., Schwarzenberger H. Voluntary versus Enforced Tax Compliance: Empirical Evidence for the “Slippery Slope” Framework. *European Journal of Law and Economics*. 2011. vol. 32. P. 89-97.
16. Orviska M., Hudson J. Tax Evasion, Civic Duty and the Law Abiding Citizen. *European Journal of Political Economy*. 2002. vol. 19. P. 83-102.
17. Pruckner, G.J., Sausgruber R. Honesty on the Streets: A Field Study on Newspaper Purchasing. *Journal of the European Economic Association*. 2012. vol. 23. P. 71-90.
18. Raven B.H., Schwarzwald J., Koslowsky M. Conceptualizing and Measuring a Power/Interaction Model of interpersonal influence. *Journal of Applied Social Psychology*. 1998. vol. 28. P. 307-332.
19. Russell B. *The Forms of Power*/ in: Lukes. Basil Blackwell. 1986. vol. 11. P. 28-36.
20. Srinivasan T.N. Tax Evasion: A model. *Journal of Public Economics*. 1973. vol. 2. P. 339-346.
21. Wahl I., Muehlbacher S., Kirchler E. () The Impact of Voting on Tax Payments. *Kyklos*. 2010. vol. 63. P. 144-158.
22. Webley P., Robben P., Elffers H., Hessing D. *Tax Evasion: An Experimental Approach*. Cambridge: Cambridge University Press. 1991. 212 p.