

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего профессионального образования  
«Оренбургский государственный университет»

С. Н. Булганина, В. А. Копань

# **ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ИНСТИТУТОВ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Рекомендовано Ученым советом федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Оренбургский государственный университет» в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся по программам высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100.68 Экономика.

Оренбург  
2012

УДК 330.101.8 (075.8)

ББК 65.011.212я73

Б 90

Рецензент - профессор, доктор экономических наук Н. И. Парусимова

**Булганина, С. Н.**

Б 90

Трансакционные издержки легализации институтов неформальной экономики: учебное пособие / С. Н. Булганина, В. А. Копань; Оренбургский гос. ун-т. - Оренбург : ОГУ, 2012. - 124 с.

В учебном пособии рассмотрены теоретические и практические вопросы трансакционных издержек легализации институтов неформальной экономики на примере стратегии ухода от налогов.

Учебное пособие предназначено для студентов, изучающих дисциплину «Институциональный анализ трансформационной экономики», всех форм обучения по направлению подготовки 080100.68 Экономика. Также оно будет полезно и интересно для специалистов, занятых в сфере бизнеса, изучающих основы современной институциональной теории, а также для всех, кто интересуется спецификой современных российских реформ.

Учебное пособие выполнено в соответствии с ФГОС ВПО.

УДК 330.101.8 (075.8)

ББК 65.011.212я73

© Булганина С. Н.,  
Копань В. А., 2012

© ОГУ, 2012

## Содержание

Введение.....	5
1 Природа и структура транзакционных издержек в неформальной экономике.....	8
1.1 Институты и структура неформальной экономики: теоретический анализ.....	8
1.2 Структурный анализ транзакционных издержек в нелегальной экономике.....	21
2 Институциональные преобразования как предпосылка формирования нелегальной экономики в современной России.....	39
2.1 Институциональные преобразования в России: анализ транзакционных издержек нелегальной экономики.....	39
2.2 Легализация как способ снижения издержек институциональных преобразований.....	52
3 Транзакционные издержки легализации норм в сфере налогового поведения российских предпринимателей.....	65
3.1 Налоговое поведение: транзакционные издержки легальных и нелегальных норм.....	65
3.2 Легализация налогового поведения как способ снижения транзакционных издержек уклонения от налогов.....	83
Заключение.....	95
Список использованных источников.....	97
Терминологический словарь.....	101
Приложение А Классификация институтов по типу связей и характеру ограничений.....	110
Приложение Б Институты неформальной экономики.....	111

Приложение В Сегментация неформального сектора.....	112
Приложение Г Структура неформальной экономики.....	113
Приложение Д Схема неформальной экономики и способы ее нейтрализации.....	114
Приложение Е Трактовки транзакционных издержек в экономической литературе.....	115
Приложение Ж Источники «трения» и транзакционные издержки в экономической системе.....	116
Приложение И Классификации транзакционных издержек.....	117
Приложение К Издержки в легальном и внезаконном секторах экономики.....	118
Приложение Л Элементы национальной хозяйственной культуры.....	119
Приложение М Стратегии ухода от налогов.....	120
Приложение Н Масштабы теневого сектора и налоги в развитых странах.....	121
Приложение П Подходы к борьбе с уклонением от налогов.....	122
Приложение Р Модели легализации преступных доходов.....	123
Приложение С Налоговая амнистия в зарубежных странах.....	124

## Введение

Неформальная экономика объединяет качественно разнородные виды деятельности, полностью или частично не подчиненные формальным, в данном случае, - рыночным институтам хозяйствования, не подкрепленные формальными контрактами и не фиксируемые статистическим учетом. Поскольку в современной России значительная часть хозяйственной практики удовлетворяет этому определению, то становятся понятными масштаб и значимость неформальной экономики. Решение о выборе экономическим субъектом институциональной среды для своего бизнеса – легальной или внезаконной - зависит от соотношения «цены подчинения закону» и «цены незаконности». В результате, уход в «тень» - закономерный результат превышения издержек легализации над издержками незаконности. Из этого следует, что легализация должна стать инструментом снижения транзакционных издержек и способствовать выработке стимулов, препятствующих уходу в «тень».

Данное учебное пособие поможет студентам, изучающим дисциплину «Институциональный анализ трансформационной экономики» в рамках магистерской программы «Институты российской экономики» понять существо, особенности и необходимость легализации институтов неформальной экономики в современной России.

Ключевой проблемой всего учебного пособия, проходящей «красной нитью» через все разделы и темы, является структурно-институциональный анализ транзакционных издержек легализации институтов неформальной экономики в современной России (на примере стратегии уклонения от налогов).

В рамках учебного пособия поставлены и решаются следующие задачи:

- разграничение институтов и структуры неформальной экономики для анализа транзакционных издержек;
- выявление структуры транзакционных издержек в незаконной экономике;

- исследование динамики трансакционных издержек нелегальной экономики как результат институциональных преобразований в современной России;

- обоснование достоинств и недостатков легализации как способа снижения трансакционных издержек институциональных преобразований и уменьшения масштабов неформальной экономики;

- выявление теоретических и практических проблем налогового поведения с целью определения структуры и динамики трансакционных издержек легальных и нелегальных норм в сфере налогообложения;

- систематизация подходов к легализации налогового поведения и снижению трансакционных издержек уклонения от налогов.

Объектом анализа в предлагаемом учебном пособии выступает неформальная экономика современной России.

В соответствии с реализацией положений Болонской декларации в системе высшего профессионального образования Российской Федерации и переходом на двухуровневое высшее профессиональное образование (бакалавр и магистр) становится актуальной проблема учебно-методического обеспечения магистерских программ по направлению «Экономика». Поскольку для обучающихся в магистратуре, отечественных учебников по институциональному анализу трансформационной экономики, экономической социологии, особенно применительно к современному этапу рыночной экономики, недостаточно, предлагаемое издание частично восполняет имеющийся пробел. Авторы учебного пособия концептуально и в деталях опираются на работы известных российских и зарубежных экономистов С. Ю. Барсуковой, Ю. В. Латова, Д. Норта, А. Н. Олейника, Э. Л. Панеях, В. В. Радаева, Э. де Сото и др.

В то же время, в данной работе представлен и относительно самостоятельный подход к изучению институтов неформальной экономики – сквозной структурно–институциональный анализ трансакционных издержек их легализации как необходимого условия продолжения рыночных реформ в нашей стране.

Таким образом, предлагаемое читателю учебное пособие предназначено для тех, кто готовит себя к научной и преподавательской деятельности в области институциональной теории, экономической теории, экономической социологии, для студентов, желающих углубить свои знания, а также для широкого круга субъектов государственного и частного секторов экономики.

# 1 Природа и структура транзакционных издержек в неформальной экономике

## 1.1 Институты и структура неформальной экономики: теоретический анализ

Неформальная экономика<sup>1</sup> – сложное и парадоксальное явление, в котором переплетаются различные аспекты общественных отношений (социально-экономические, политические, законодательно-правовые, вопросы этики, морали, психологии и т. д.), составляющие важнейшие стороны жизнедеятельности социума.

Детальные исследования неформальной экономики проводились преимущественно в странах третьего мира<sup>2</sup>. Это было связано с устойчивым восприятием неформальной экономики как некой дисфункции, сфера которой тем обширнее, чем менее развита страна [1]. Вариантом было также признание неформальной экономики остаточным явлением доиндустриального этапа истории цивилизации. В последние годы, интерес к этому феномену, «открытому» английским социологом К. Хартом более четверти века тому назад, значительно возрос, что объясняется несколькими причинами:

- во-первых, пришло понимание того, что игнорирование неформальной экономической деятельности искажает масштабы и динамику макроэкономических

---

<sup>1</sup> «Термин «неформальная экономика» (informal economy), – пишет К. Харт, – стал использоваться в 1970 гг. для обозначения экономической деятельности, которая имеет место за пределами занятости в крупных корпорациях общественного и частного секторов экономики. Он первоначально возник в ответ на быстрое увеличение (proliferation) самозанятости и временной занятости в городах третьего мира, но позже стал исследоваться и применительно к развитым обществам, типа Великобритании, где он употребляется наряду с другими выражениями, описывающими деиндустриализацию, – «скрытая» (hidden), «подпольная» (underground), «черная» (black) экономика и т. д.»

<sup>2</sup> «Отцом» нового научного направления по праву считается английский социолог К. Харт, «открывший» неформальную занятость во время полевых исследований конца 1960 гг. в городских трущобах Ганы, одной из отсталых стран Африки. В 1972 г. Международная организация труда опубликовала коллективное исследование о занятости в Кении, где концепция неформальной экономической деятельности использовалась уже как основная научная парадигма. Подобные исследования проводились в Колумбии (1970 г.), Шри-Ланке (1971 г.) и других странах третьего мира.



процессов, а это в свою очередь, ведет к неадекватной государственной экономической политике;

- во-вторых, раскрытие сути неформальных экономических отношений проясняет механизмы функционирования «реальной» экономики.

По мере развития исследований неформального сектора обозначилось два подхода к концептуализации данного явления [1]. Согласно первому подходу, акцент делается на характере деятельности предприятий неформального сектора. Природа неформального сектора связывается с глобальными процессами децентрализации и реорганизации производства и трудового процесса. «Горизонтальные сети, а не вертикальная бюрократия, становятся новыми моделями эффективных организаций»<sup>1</sup>. Растущая конкуренция вынуждает предприятия искать пути выживания. Выжить можно, повышая гибкость и снижая издержки, в том числе связанные с привлечением труда. Таким образом, неформальность порождается потребностью в экономии издержек, актуализированной выходом конкуренции на новый, глобальный уровень. Деформализация<sup>2</sup> трактуется как универсальная экономическая потребность любого хозяйствующего субъекта [2]. Однако возможности удовлетворения этой потребности значительно выше у малых, семейных, недокорпорированных предприятий, чем у крупных. Поэтому за малыми предприятиями закрепляется понятие неформальный сектор, хотя далеко не все такие предприятия тотально или частично нелегальны. Есть и абсолютно соответствующие формальным требованиям. Также как не все крупные предприятия полностью или частично легальны. Между понятиями «неформальность» и «нелегальность» при таком подходе нет жесткого соответствия. Нелегальность (полная или частичная) не является при таком подходе конституирующим элементом неформального сектора, скорее, это его сопутствующая характеристика, производная специфической формы организации производства, выработанной как

---

<sup>1</sup> Барсукова, С. Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. - С. 17.

<sup>2</sup> Под деформализацией правил понимается трансформация институтов, в ходе которой формальные правила в значительной мере замещаются неформальными и встраиваются в неформальные отношения.

ответ на рост конкуренции в условиях избытка низкоквалифицированной рабочей силы [1]. Второй подход тяготеет к неолиберальной концепции<sup>1</sup> и определяет неформальный сектор в контексте его преступления через закон. В рамках данного подхода, отношение предприятий к государству является основным различием формального и неформального секторов и, следовательно, фокусом анализа становится нелегальность неформалов. Далее, как правило, следуют рассуждения о неадекватности законов, об избыточности регламентации, о завышенности налогового бремени и пр. Неформальный сектор объявляется производным «меркантилистской политики»<sup>2</sup> правительства (терминология Э. де Сото). Понятно, что легко и относительно безопасно нарушают закон небольшие предприятия и самозанятые, которых и определяют как неформальный сектор.

Таким образом, выходя, в конечном счете, практически на одни и те же эмпирические объекты, эти подходы используют разные концептуальные схемы и, соответственно, разные критерии для выделения неформального сектора. Второй подход объясняет поведение хозяйствующего субъекта невозможностью соблюдать требования легальности (долго, дорого, хлопотно), тогда как первый подход связывает уход в неформальное пространство с потребностью снижать издержки и повышать гибкость фирмы в условиях глобальных вызовов современности. Подходы различаются тем, какова природа силы, выталкивающей предприятия за рамки закона: потребность выжить в условиях растущей конкуренции и структурных особенностей рынка труда или неадекватность закона. С точки зрения второго подхода, громоздкость норм и законов порождает неформальность [3]. С точки зрения первого подхода это не совсем верно. Характер законов, конечно,

---

<sup>1</sup> С точки зрения либерала, если экономические субъекты «уходят в тень», так как им тесно в формальных рамках, то это служит индикатором неблагополучия узаконенных институтов, а не поводом для притеснения «неформалов». Таким образом, обсуждению и осуждению подлежат не те, кто игнорирует правила игры, а те, кто эти правила вводит и поддерживает.

<sup>2</sup> Меркантилизм как тип экономической политики, господствовавшей в Европе в XVI- XVIII вв., был «политизированной системой хозяйства, в которой поведение предпринимателей подлежало детальной регламентации. Государство не позволяло потребителям решать, что должно производиться; оно оставляло за собой право выделять и развивать те виды экономической деятельности, которые считало желательными, и запрещать или подавлять кажущиеся ему неподходящими».

влияет на развитие неформального сектора, но его природа заключена в структурных особенностях рынка труда развивающихся стран, в приходе западного капитала и втягивании стран третьего мира в глобальный экономический порядок. Деятельность вне регулятивных рамок дает возможность производить товары и оказывать услуги в структурной среде, характеризуемой отсутствием возможностей высоких заработков и избытком рабочей силы. По этой причине политические решения, реформирование законодательства могут влиять, но не могут определять развитие неформального сектора. Неформальную экономику конституирует несоблюдение или уход от установленных формальных правил экономического поведения, будь то коммерческое лицензирование и регистрация, трудовые контракты, процедура кредитования, социальное страхование и т. п.

Неформальная экономика не подчинена формальным институтам экономической жизни. Под институтами понимаются «правила игры в обществе или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [4]. Но эти правила могут поддерживаться за счет как универсальных, так и партикулярных норм и санкций, что определяет деление формальных институтов на общие законы и распространяемые только на участников контракты. В соответствии с рисунком А.1 приложения А, неформальные институты по степени охвата делятся на всеобщие социальные нормы и ограниченные участниками деловые договоренности. Неподчинение формальным институтам не означает внеинституциональность поведения экономического агента. Институциональное пространство в этом случае формирует в соответствии с рисунком Б.1 приложения Б, множество неформальных институтов, направленных на снижение трансакционных издержек, а именно - институты взаимодействия контролеров и контролируемых, институты неформального экономического взаимодействия, коррупция, рутинная, реципрокная, мафия и др. При таком понимании, неформальная экономика не сводится к экономике неформального сектора, представляя собой гораздо более сложное и разветвленное понятие, включающее и особый тип хозяйствования, и

специфический характер социальных отношений, и скрытый механизм корректировки формальных норм [5]. Ведь дистанция от формального права вырастает не из плохих законов или низменной природы человека. Погружение в неформальное - единственно возможная форма существования формального.

С точки зрения специфики методологии исследования можно выделить следующие подходы к изучению проблематики неформальной экономики:

- 1) подход с позиции неоклассической экономической теории;
- 2) неинституциональный подход;
- 3) социально-экономический подход.

Первый подход предполагает рассмотрение неформальной деятельности как варианта модели «экономического человека»<sup>1</sup>, осуществляющего свой выбор рационально, с учетом ограниченных ресурсов. Принцип оптимизирующего поведения означает, что субъект сознательно планирует свою деятельность, выбирая из различных вариантов тот, при котором отношение выгод к затратам будет максимальным. Поскольку неоклассическая экономическая теория использует в качестве измерителя затрат и выгод исключительно стоимостные показатели, то институциональные, структурные, культурные и т.п. оценки практически элиминируются.

Попыткой восполнить недостатки данного подхода стала теория неинституционализма, уделяющая особое внимание, как возможностям, так и ограничениям, предоставляемым институтами для оптимального использования ограниченных ресурсов. Наиболее ярким примером применения неинституциональной теории стала концепция Э. де Сото, согласно которой, неформальная экономика является следствием чрезмерного меркантилизма и высокого давления со стороны государственной бюрократии на предпринимателей. Нерационально выстроенная правовая и государственная система порождает

---

<sup>1</sup> По мнению О. Н. Яницкого, в «тени» «экономический человек» - вор или нарушитель закона. Вместо закона – жизнь «по понятиям», реально – по законам уголовного мира. Извращен смысл базовых моральных норм: помочь – значит не навредить.

высокие транзакционные издержки входа и продолжения дела на легальном рынке, которые создают мощные стимулы для самоорганизации хозяйствующих субъектов, занятых в неформальном секторе [6]. Масштабы развития неформального сектора, по Э. де Сото, зависят от «цены подчинения закону»<sup>1</sup>: чем она выше, тем более вероятно развитие неформального сектора, и наоборот. А. Н. Титов в отношении концепции Э. де Сото приводит следующие возражения:

- во-первых, целенаправленная «меркантилистская» политика государства может способствовать созданию достаточно эффективной экономической системы;
- во-вторых, трудно представить, что предприниматели, принимающие решение о вхождении на легальный или внезаконный рынок, в полной мере располагают всей необходимой информацией о транзакционных издержках.

В рамках социально-экономического подхода следует выделить исследования, посвященные анализу неформальной экономики в современной России, к которым относятся работы И.М. Клямкина, Л. М. Тимофеева, Р. В. Рывкиной, рассматривающие неформальную экономику как системное явление, охватывающее различные виды экономической деятельности [7]. Особенности и разновидности самозанятости как важнейшей составляющей неформальной экономики изучены в работах В. М. Жеребина [8].

Одним из центральных направлений изучения неформальной экономики стала проблематика «социального капитала»<sup>2</sup>, который обеспечивает сети безопасности или дополнительные возможности занятости. В качестве самостоятельных факторов в контексте сетевых структур, влияющих на функционирование неформальной экономики, выделяются норма доверия и солидарности. Особое внимание при этом уделяется рассмотрению проблемы соотношения межличностного и институционального доверия. Предполагается, что чем выше уровень межличностного и

---

<sup>1</sup> Руководимый Э. де Сото Институт свободы и демократии провел ряд экономических экспериментов для выяснения «цены подчинения закону» в Республике Перу, с тем, чтобы определить издержки, которые вынуждены нести лица, желающие заняться обычным легальным бизнесом.

<sup>2</sup> По мнению С. Ю. Барсуковой, суть социального капитала состоит в совокупности ожиданий того, что члены дарообменной сети поделятся находящимися в их распоряжении ресурсами и возможностями.

институционального доверия, тем выше уровень социального капитала и тем меньше возникает предпосылок для неформальных хозяйственных практик, и наоборот. Низкий уровень институционального доверия влияет на слабую выраженность таких социальных норм, как честность и уважение к закону [9].

Неформальные отношения в экономической сфере возникают в связи с определенными нормами и правилами, которые государство устанавливает в качестве обязательных для выполнения субъектами хозяйственной деятельности. Особое распространение неформальные отношения получили в обществах с так называемым «азиатским способом производства»<sup>1</sup>. Активное стремление верховной власти поставить под непосредственный контроль результаты хозяйственной деятельности населения, создает стимулы для развития неформальных отношений в хозяйственной сфере<sup>2</sup>. Капитализм как система сложился в результате формализации тех экономических практик, которые в средние века считались по большей части неформальными. Так, протестантизм легитимировал стремление к максимизации прибыли в качестве общепризнанной нормы поведения, труд стал трактоваться как законное средство приобретения богатства, ценовая, продуктовая, инновационная конкуренция перестала рассматриваться как незаконные практики, ростовщичество стало законным делом, способствовавшим развитию банковского бизнеса, источником кредитования промышленности [10]. В то же время, наиболее криминальные виды деятельности (пиратство, коррупция), мешавшие

---

<sup>1</sup> Термин «азиатский», как разъясняет Р. М. Нуреев, «никогда не имел строго регионального значения и применялся для обозначения универсальной стадии развития человечества». Основные черты азиатского способа производства были присущи не только таким его классическим странам, как Индия и Китай, но и России, в которой господствовала общинная форма хозяйствования и общинная форма собственности.

<sup>2</sup> В качестве незаконных практик, применявшихся в средние века, можно указать на произвольные экспроприации земель феодалами, введение ими податей и иных сборов, грабеж чужих или своих собственных крестьян. Каноническое право, нормы христианской этики, правила цеховых уставов в качестве неформальных видов экономической деятельности рассматривали ростовщичество, нарушение норм регулирования цен, оплаты труда, количества учеников и подмастерьев, стандартов качества продукции и мастерства. В условиях феодальной системы и абсолютных монархий в качестве неформальных определялись те виды экономической деятельности, которые пытались покушаться на исключительную монополию монарха или объединения привилегированных предпринимателей.

эффективному функционированию капиталистической экономики, были постепенно поставлены вне правовых рамок.

Неформальная экономика, будучи сложной системой, состоит из качественно разнородных сегментов, номенклатура и качественные характеристики которых различаются у разных авторов<sup>1</sup>. Но, не смотря на терминологическое разнообразие, содержательно исследователи солидарны в понимании сущности изучаемой проблемы [5]. По мере развития в России рыночных отношений и, соответственно, сближения природы и формы ее неформальной экономики с западными аналогами, отечественные исследователи начинают придерживаться западных парадигмальных договоренностей. Так, В. В. Радаев в соответствии с таблицей В.1 приложения В, картографирует неформальную экономику по степени легальности, выделяя в ее составе следующие сегменты:

- легальная (неофициальная) экономика (белые рынки) - действия вне законодательного регулирования и не в ущерб иным агентам рынка;

- внеправовая экономика (розовые рынки) - действия вне законодательного регулирования по причине его отсутствия, однако вопреки интересам других рыночных агентов (финансовые пирамиды, монополизация рынка при отсутствии антимонопольного законодательства и пр.);

- полуправовая экономика (серые рынки) - создание легального продукта, но с использованием нелегальных средств;

---

<sup>1</sup> Так, например Дж. Гершуни выделяет в составе неформальной экономики три сектора: домашнюю, «коммунальную», подпольную экономики. Эту типологию углубил Э. Мингиони, проведя различие между неформальной работой как основной деятельностью, которая занимает более 40 часов в неделю и обеспечивает основные средства для существования, и неформальной работой как дополнительной занятостью для дополнительного дохода. Довольно близка сегментация неформальной экономики, предложенная Ренуем, который выделил внутри неформальной экономики два сектора: «черный» и домашнее-коммунальный. Критерий наличия (отсутствия) трансакций разделяет второй сектор на домашнюю экономику и репродуктивный семейный обмен. Типология неформальной экономики Ф. Маттеры строится на выделении пяти сегментов: социальной экономики, экономики самообеспечения, криминальной экономики, скрытой и подпольной экономики. Особняком стоит классификация Дж. Томаса, выделяющего четыре сектора неформальной экономической деятельности: домашний, неформальный, нерегулярный и криминальный.

- нелегальная, криминальная экономика (черные рынки) - достижение нелегальных целей нелегальными средствами [11].

Два последних сектора составляют, по мнению В. В. Радаева, теневую экономику. «В этой классификации, - как отмечает С. Ю. Барсукова, - примечательно, во-первых, сведение в единый сегмент домашней экономики и реципрокных обменов, во-вторых, выделение «розовых» рынков за счет ввода дополнительного критерия ущемления интересов рыночных агентов, т. е. зоны нарушений рыночного права за счет вакуума формальных норм»<sup>1</sup>. При всей объективности приведенного варианта сегментации, Л. А. Колесникова в качестве серьезного недостатка, делающего его применение для российских условий некорректным, - выделяет попытку описать неформальную экономику с использованием только формальных институциональных ограничений (закон, права хозяйствующих субъектов) [3]. Тем самым, происходит абсолютизация закона и прав хозяйствующих субъектов вне рассмотрения этих категорий в корреляции с таким неформальным институциональным ограничением, как нормы, обычаи, мораль. Такая сегментация неформальной экономики достаточно условна, поскольку ни один из ее подтипов в реальной жизни в чистом виде не встречается. Переплетены и находятся в постоянном движении связанные с ними экономические формы и отношения. Тем не менее, приведенная классификация, по мнению С. Ю. Барсуковой, позволяет рассмотреть проявления неформальной экономики не только в экономической, но и социальной сфере, не только в современном, но и в историческом аспекте.

Предлагаемая нами структуризация неформальной экономики, в соответствии с рисунком Г.1 приложения Г, позволяет выделить в ее составе следующие основные сегменты, значимые для данного исследования: домашнюю экономику, теневую экономику (в рамках которой выделяется криминальная и вынужденная

---

<sup>1</sup> Барсукова, С. Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. - С. 32.



внелегальная экономики<sup>1</sup>). Особое значение для данной работы имеет выделение в составе вынужденной внелегальной экономики – «серой» экономики малого и среднего бизнеса, одной из форм проявления которой являются стратегии, связанные с уклонением от налогов.

В рамках предложенной структуризации неформальной экономики<sup>2</sup>, в соответствии с рисунком Д.1 приложения Д мы выделяем два типа экономического поведения. Первый тип редуцируется до слова «вопреки» и сводится к использованию разнообразных приемов и схем работы в целях полного или частичного игнорирования формальных норм хозяйствования. Это могут быть нарушения правил регистрации предприятий, сокрытие прибыли от налоговых органов, работа без необходимых лицензий и сертификатов, трудовой наем с нарушением трудового права, искажение статистических показателей работы предприятия и т. д., что можно трактовать как целенаправленное нарушение легальных требований власти к бизнесу. Таким образом, сознательные нарушения формальных институтов рынка конституируют эту область экономической практики [12]. Однако есть иной способ оказаться за пределами влияния этих институтов. Трудно представить общество, в котором создавались бы законы, регламентирующие распределение внутрисемейных обязанностей и режим домашнего труда, а создаваемые для внутрисемейного потребления блага облагались бы налогом. Эта сфера экономики оказывается не регулируемой формальными институтами рынка не в силу сознательного уклонения, а ввиду особой природы деятельности, относящейся к приватной сфере. Расположение этой деятельности можно редуцировать до слова «вне». Другими словами, если понимать под неформальной экономикой совокупность хозяйственных отношений, не отражаемых в официальной отчетности и формальных контрактах, то разумно

---

<sup>1</sup> Внелегальную экономику определим как сферу хозяйственной деятельности, в которой она осуществляется вне рамок закона, т. е. сделки совершаются без использования закона, правовых норм и формальных правил хозяйственной жизни.

<sup>2</sup> В данном случае определяем неформальную экономику как экономическую активность, полностью или частично не регулируемую формальными (рыночными) нормами хозяйственного права.

выделять деятельность, игнорирующую контрактное право, и деятельность, не предполагающую формализованного контракта как основу взаимодействия. Формализованный контракт не является единственной формой институционализации хозяйственной практики, поскольку регуляция экономической жизни может основываться на традиции, взаимопомощи, солидарности, доверии как специфических формах социальных отношений. Из этого следует вполне очевидное деление неформальной экономики на два качественно разнородных блока, редуцируемых до понятий «вне» и «вопреки» [1].

Соответственно, внелегальную (нелегальную, незаконную) экономику пытаются легализовать, создать приемлемые условия ее формализованной игры с государством, местной властью, профессиональными сообществами и т. д. Криминальную экономику пытаются упразднить, что если и возможно, то лишь в определенной степени. Разделение теневой экономики на криминальную и вынужденную внелегальную экономику оправдано еще и тем обстоятельством, что «непроизводительные» виды криминальной активности (организованная преступность, рэкет и пр.) вообще спорно относить к экономическим проблемам. Важно отметить, что игнорирование формальных институтов не означает, что теневая экономика пребывает во внеинституциональной среде. Вакуум игнорируемых норм заполняются внелегальной системой правил, функционально зачастую дублирующих корпус отрицаемых норм. Создание предпринимателями внелегальной системы правил можно трактовать как экономическое и социальное конструирование альтернативной институциональной среды бизнеса. Выгодность подобного конструирования для предпринимателей определяется возможностью посредством использования иных ресурсов и иных схем расчетов нести существенно меньшие трансакционные издержки по сравнению с теми, что предполагаются в рамках легальной экономики [6].

Вне формальных институтов рынка оказывается и хозяйственно-приватная жизнь. Но она не однородна с точки зрения того, какова структурная единица, организующая жизнь «вне закона». Часть продуктов и услуг, производимых силами

домохозяйства, потребляется внутри семьи<sup>1</sup>, а часть распределяется по каналам социальных сетей. Различие не сводится к дихотомии «внутри - вне». Хозяйственная практика семьи регулируется иными социальными нормами, чем ее коммуникативное пространство. И хотя и в том, и в другом случае эта практика не предполагает получение дохода, но ограниченная рамками домохозяйства, она не нуждается в транзакциях [5]. Внеконтрактность этой сферы является нормой общества, а не результатом стремления его участников повысить доходность деятельности. Институциональная среда домашней экономики<sup>2</sup> и межсемейных обменов служит не функциональной альтернативой формальных экономических институтов (как в теневой экономике), а восходит к социальным отношениям, укорененным в механизмах социализации и интернализации социальных норм.

Таким образом, в рамках описанной структуры неформальной экономики, сложилось множество институтов, направленных на снижение транзакционных издержек, а именно - институты взаимодействия контролеров и контролируемых, институты неформального экономического взаимодействия, коррупция, рутина, реципрокция, мафия и др. При этом, транзакционные издержки обусловлены функционированием как формальных, так и неформальных правил и норм хозяйствования. На основе сложившейся структуры неформальной экономики выявлены направления нейтрализации ее основных (базовых) норм и правил. В качестве критерия нейтрализации неформальных правил и норм выступает - хозяйствование «вопреки рыночным институтам» и «вне рыночных институтов».

---

<sup>1</sup> По мнению С. Ю. Барсуковой, домохозяйство и семья - не синонимы. Понятие «домохозяйство» относится к группе лиц, проживающих под одной крышей и ведущих совместное хозяйство, что проявляется в совместном производстве и потреблении благ. В отличие от домохозяйства, семья базируется на понятии родства, но степень родства, достаточная для объединения в единую семью, зависит от исторического и культурного контекста. Таким образом, домохозяйство – это хозяйственная кооперация, а семья – родственная интеграция.

<sup>2</sup> Структурной единицей домашней экономики являются домохозяйства. Транзакционный подход к исследованиям домохозяйственной экономической единицы предполагает взгляд на домашнее хозяйство как на управляющую организацию, имеющую институциональную структуру, ориентированную на эффективность деятельности и минимизацию издержек данной организации.

**Основные термины и понятия:** неформальный сектор; неформальная экономика; деформализация правил; институт; формальные и неформальные институты хозяйствования; «цена подчинения закону»; «цена внезаконности»; модель «экономического человека»; «социальный капитал»; межличностное доверие; институциональное доверие; сетевые структуры; «азиатский способ производства»; формализация; институциональная среда; легальная экономика; внеправовая экономика; нелегальная экономика; полуправовая экономика; формализованный контракт; нейтрализация.

### **Темы рефератов:**

1. Неформальная экономика в различных типах экономических систем.
2. Домохозяйство как институт трансформационной экономики.
3. Неформальная экономика и сетевая организация пространства в России.
4. Причины развития неформальной экономики: мировой опыт.
5. Неформальная экономика: институциональный механизм воспроизводства.

### **Контрольные вопросы и вопросы для размышления:**

1. Дайте определение понятию «неформальная экономика».
2. Каким образом разграничиваются категории «неформальный сектор» и «неформальная экономика»?
3. Каковы причины появления неформального сектора экономики?
4. С чем связана природа неформального сектора экономики?
5. Раскройте содержание понятия «институт».
6. Каковы критерии типологизации неформальных институтов?
7. Охарактеризуйте подходы к изучению неформальной экономики: неоклассический, неоинституциональный и социально-экономический.
8. Опишите модель «экономического человека», действующего в «тени».

9. Почему неформальные отношения получили широкое распространение в обществах с «азиатским способом производства»?

10. Какие сегменты выделяют в структуре неформальной экономики (охарактеризуйте структуризацию неформальной экономики, предложенную В. В. Радаевым)?

11. Какие институты сложились в рамках неформальной экономики?

12. Какие виды неформальной деятельности выделяются в рамках теневой экономики?

13. Назовите критерии нейтрализации неформальных правил и норм в разных сегментах неформальной экономики.

## **1.2 Структурный анализ транзакционных издержек в нелегальной экономике**

Функционирование институтов (как формальных, так и неформальных) в большинстве случаев связано с ненулевыми транзакционными издержками<sup>1</sup>. Это дополнительные издержки, которые в противоположность трансформационным издержкам<sup>2</sup> не связаны с процессом производства продуктов и услуг, а представляют издержки обслуживания самого процесса обмена. В экономической литературе, в соответствии с таблицей Е.1 приложения Е, представлены разнообразные трактовки категории транзакционных издержек. В кратком определении, транзакционные издержки представляют собой издержки, сопряженные с присвоением, спецификацией и защитой прав собственности, построением структур управления, заключением и обслуживанием деловых соглашений.

---

<sup>1</sup> Транзакционные издержки связаны в основном с платой не за сами ресурсы (например, за аренду помещений), а за получение права на их использование (скажем, взятка за предоставление помещений в аренду), не с оплатой контрактных обязательств, а с обеспечением условий их выполнения.

<sup>2</sup> Трансформационные издержки – это издержки, которые ассоциируются с трансформацией ресурсов в продукт, издержки осуществления трансформационной функции.

Подобно тому, как трение мешает движению физических объектов, распыляя энергию в форме тепла, так и транзакционные издержки препятствуют перемещению ресурсов к пользователям, для которых они представляют наибольшую ценность, распыляя полезность этих ресурсов по ходу экономического прогресса. В экономической системе, в соответствии с рисунком Ж.1 приложения Ж в качестве источников трения можно рассматривать оппортунизм, асимметрию информации, ограниченную рациональность, неопределенность, «трение» на политическом рынке, специализацию и разделение труда, которые в совокупности определяют динамику транзакционных издержек.

Определяя транзакционные издержки в наиболее общем виде как «издержки трения» в экономической системе (издержки на соединение ресурсов в целях производства и потребления) можно предположить, что для экономик одинакового масштаба с одинаковым уровнем развития общественного разделения труда они должны быть равны. Различие в уровне транзакционных издержек в разных типах экономических систем происходит от наложения на систему общественного разделения труда определенной формы собственности, институционального устройства, в связи с чем основополагающим является деление транзакционных издержек на общественные и частные.

Транзакционные издержки можно разделить на два вида в зависимости от их носителей - субъектов экономики, их оплачивающих:

- общественные, бремя которых разделено на все общество и их оплачивает государство в целом. Это разработка хозяйственного законодательства, содержание органов государственного управления, налоговой, таможенной службы, охрана правопорядка, законодательная защита прав собственности;

- частные, производимые на уровне отдельных хозяйствующих субъектов, которые, в свою очередь, делятся на издержки, которые несет сам субъект, собирая информацию для сделки и издержки, которые несут специализированные информационные посредники.

При любой рыночной сделке неизбежны оба названных вида трансакционных издержек, они переплетены между собой и дополняют друг друга. Общественные трансакционные издержки несет государство в целом, частные - это издержки фирм и домохозяйств. Оба типа трансакционных издержек могут быть как явными (видимыми, имеющими прямое денежное измерение) так и неявными (имплицитными, имеющими только относительное, альтернативное выражение).

Руководствуясь определением состава трансакционных издержек К.Эрроу, можно заметить, что в рыночной системе при определенном уровне развития общественного разделения труда издержки по недопущению других агентов экономики к использованию данного блага и издержки, связанные с обменом информации выше, чем в командной экономике с таким же уровнем развития, общественного разделения труда, где главную часть трансакционных издержек составляют издержки неравновесности, поскольку здесь отсутствует гибкий механизм урегулирования спроса и предложения и диспропорции закрепляются и усугубляются жесткими планами. Отсюда - неэффективность распределения ресурсов в командной экономике, постоянные дефициты, т. е. высокие общественные трансакционные издержки, значительная часть из которых является неявными, не имеет прямого денежного выражения (например, потери времени, связанные со стоянием в очередях, ожиданием, нормированием потребления).

Деление трансакционных издержек на частные и общественные позволяет также выявить дополнительный стимул к совершенствованию хозяйственных связей в рыночной экономике. Именно частные трансакционные издержки в наибольшей степени являются явными, влияют на финансовые результаты фирм, на благосостояние домохозяйств, так как представляют собой реальные вычеты (расходы). В этом заключается дополнительное преимущество рыночной системы перед командной экономикой.

Любой институт<sup>1</sup>, возникает как реакция на присутствие трансакционных издержек, чтобы минимизировать их воздействие, увеличив тем самым выгоды от обмена. Издержки по осуществлению трансакций выступают главным фактором, определяющим структуру и динамику различных экономических институтов<sup>2</sup> [4].

Трансакционные издержки<sup>3</sup> однако, характерны не только для рынка, но и для любой системы экономических отношений. Отсутствуют они лишь в экономике Робинзона Крузо, где нет обмена правами собственности и контрактов как таковых. В экономике с двумя и более участниками, трансакционными издержками следует считать все затраты сверх и помимо собственно издержек производства. Чем сильнее в экономике интенсивность обмена, тем выше при прочих равных условиях уровень трансакционных издержек. Виды трансакционных издержек многообразны. В соответствии с таблицей И.1 и рисунками И.1, И.2 приложения И, можно выделить классификации трансакционных издержек:

- П. Милгрота и Дж. Робертса, согласно которой, институты решают проблемы мотивации и координации в условиях неопределенности выбора и ограниченной рациональности агентов;

- О. Уильямсона, систематизирующую трансакционные издержки на основе критерия «ex ante» и «ex post», и дополняющую классификацию Милгрота-Робертса

---

<sup>1</sup> По мнению, Д. Норта «...институты образуют структуру обмена, которая (наряду с применяемыми технологиями) определяет издержки осуществления трансакций и издержки трансформации. Институты, необходимые для осуществления экономического обмена, различаются по сложности – от тех, которые охватывают простые проблемы обмена до тех, чье действие охватывает большое пространство и время и затрагивает большое количество людей. Степень сложности экономического обмена является функцией от уровня контрактов, необходимых для предпринятого обмена в экономиках с различной степенью специализации. Чем выше специализация и чем больше численность и разнообразие полезных свойств, тем большее значение приходится придавать надежным институтам, которые позволяют индивидам вступать в сложные контрактные отношения с минимумом неопределенности по поводу возможности выполнения условий контракта».

<sup>2</sup> Как считает Д. Норт, помимо институтов, которые снижают трансакционные издержки, некоторые институты – например, правила, которые ограничивают вступление новых конкурентов в отрасль, требуют бесполезных проверок, увеличивают информационные издержки или снижают надежность прав собственности – повышают трансакционные издержки.

<sup>3</sup> «Под трансакционными издержками, - пишет Чен, - следует понимать все издержки, которые не существуют в экономике Робинзона Крузо».



(последняя классификация не учитывает качественную оценку транзакционных издержек в конкретной сделке);

- К. Менара, учитывающую в составе транзакционных издержек: издержки вычленения, масштаба, поведения, а также информационные издержки.

В каждой классификации, транзакционные издержки могут быть связаны как с официальными (формальными) платежами (например, уплатой государственных пошлин), так и с нелегальными выплатами (допустим, платой за теневое обналичивание средств), с приобретением обычных (всеобщих) прав и получением индивидуальных льгот и привилегий. Они могут выступать как дополнительные некупаемые расходы, а могут экономить трансформационные или совокупные издержки [1].

Существуют трудности с операционализацией и измерением отдельных элементов транзакционных издержек<sup>1</sup>. Весомая часть таких издержек имеет неформальный характер, не фиксируется в договорах и отчетах. В тех случаях, когда транзакционные издержки фиксируются в официальной бухгалтерской отчетности, их зачастую невозможно отделить от производственных издержек. Проблемы возникают и в процессе интерпретации динамики транзакционных издержек, поскольку одна и та же деловая стратегия может приводить к снижению одних и росту других издержек. Например, установление неформальных связей с представителями органов государственной власти вызывает дополнительные расходы, но экономит средства при решении бюрократических вопросов. К тому же снижение определенных элементов транзакционных издержек (например, расходов на информацию или обучение персонала) не всегда является регламентируемой целью. Дополнительные издержки (скажем, расходы на рекламу) могут приносить и дополнительные выгоды - в ближайшей или отдаленной перспективе.

---

<sup>1</sup> «Транзакционные издержки...состоят из издержек, которые... поддаются измерению, и издержек, которые с трудом поддаются измерению: время на приобретение информации, стояние в очередях, дача взяток и т. д., а также потери от недостаточного надзора и контроля. Наличие этих неизмеряемых издержек затрудняет точную оценку общей величины транзакционных издержек, порождаемых определенным институтом».

Понятие эффективности хозяйственных институтов выходит за пределы нейтральной и объективной калькуляции издержек - трансформационных и трансакционных. Многие ее важные параметры связаны с тем, как сами агенты расценивают существующие правила с точки зрения своей практической деятельности. В. В. Радаевым была сделана попытка систематизации тех элементов, из которых складывается оценка эффективности правил деятельности [13]. С точки зрения хозяйственных агентов в их число входят:

- выгодность/затратность выполнения правила — велики ли относительные трансакционные издержки его соблюдения или несоблюдения;
- степень формализации правила — степень детализации, с которой прописаны и утверждены условия его соблюдения;
- прозрачность правила — насколько оно непротиворечиво и понятно хозяйственным агентам;
- сложность соблюдения правила — велики ли необходимые для этого организационные ресурсы;
- соответствие правила долгосрочным интересам хозяйственного агента;
- степень всеобщности/специфичности правила — в какой степени оно контекстуально, легко ли переносится из одного рыночного сегмента в другой;
- эффективность поддержания правила — насколько сильны и регулярны формальные и неформальные санкции при его несоблюдении;
- укорененность правила — высока ли степень его соответствия привычным, устоявшимся практикам деятельности в данном сегменте рынка;
- справедливость правила — насколько оно удовлетворяет хозяйственных агентов с точки зрения моральных оценок.

Таким образом, для анализа эффективности институциональных образований нужен более широкий и более сложный набор инструментов, нежели это предусмотрено традиционными вариантами экономической теории. Наряду с калькуляцией издержек и выгод, требуется анализ нормативной базы и степени

фактического соблюдения правил, а также совокупности оценок и установок, выработанных хозяйственными агентами по отношению к этим правилам [13].

Возникновение новых правил влечет для заинтересованных сторон новые трансакционные издержки (на изменение поведения, на защиту правила и что немаловажно – на приобретение знания об этом правиле) и перераспределяет выгоды. В этом случае, в полном соответствии с теорией Д. Норта, вокруг этих правил складываются институты, позволяющие снизить трансакционные издержки, связанные с существованием писаного правила [4]. Пути снижения этих издержек разнообразны, но можно выделить три функции этих институтов:

- снижение издержек следования правилу;
- снижение издержек нарушения правила;
- снижение издержек защиты правила.

Правила игры, по которым совершаются велегальные сделки в экономической сфере, существенным образом отличаются от конституции рынка в первую очередь делением субъектов сделки на «своих» и «чужих»<sup>1</sup>. В отношении «своих» действуют социальные механизмы предотвращения оппортунизма, господствуют нормы доверия и взаимопомощи. Напротив, по отношению к «чужим» оппортунизм становится нормой, не исключено использование насилия, если «они» слабее. Поэтому велегальная экономика очень близка к модели «дикого» рынка<sup>2</sup>, базирующегося на «завистническом соперничестве»<sup>33)</sup>, о котором писал Т. Веблен [14]. Двойственность стандарта поведения негативно сказывается

---

<sup>1</sup> Деление на «своих» и «чужих» объясняется дуализмом норм (т. е. существенным различием в предписаниях относительно контактов с участниками сети и с «чужаками») институциональной среды сетевого капитализма. Фактически, речь идет о существовании двух стандартов, двух типов поведения. В кругу «своих» честь и репутация завоевываются и защищаются совместными усилиями, отношения строятся на доверии. Между «своими» и «чужими» неизбежно возникает «завистническое соперничество», а доверие уступает место вражде и насилию.

<sup>2</sup> В качестве реального аналога «дикого рынка» можно привести американский капитализм конца XIX в., именно тот капитализм, который и дал Т. Веблену пищу для размышлений.

<sup>3</sup> Термин принадлежит Т. Веблену: «завистническое соперничество есть процесс оценки людей в отношении их достоинства», здесь важен не сам факт достижения определенного уровня, а постоянное соревнование, соизмерение сил.

на самих субъектах внезаконного сектора – они «вынуждены постоянно вести двойную игру и живут под бесконечным стрессом» [16]. Наконец, внезаконная экономика максимально фрагментирована и мозаична, она не принимает форму цельной системы и исключает существование единой и обязательной для всех участников рынка конституции. Альтернатива высокой цене подчинения закону также оказывается слишком дорогой.

Высокие транзакционные издержки обмена легально зафиксированными полномочиями не всегда позволяют наиболее эффективным собственникам овладеть необходимыми полномочиями собственности. Означает ли это, что обмен не происходит вообще и экономические агенты смиряются с тем, что структура собственности остается неоптимальной? Нет, не означает – поиск альтернативного решения осуществляется в виде попыток экономических агентов специфицировать права собственности и организовать обмен ими внезаконно, т. е. без участия государства. Внезаконность – отказ индивидов от использования в организации повседневной деятельности норм писаного права (закона) и обращение к неписаному праву, т. е. к нормам, зафиксированным в традициях и обычаях, и выходящим за рамки права (личностным) механизмам разрешения конфликтов по поводу обмена и защиты прав собственности<sup>1</sup>. Именно так находится выход из тупиковой ситуации, когда государство в процессе первоначальной спецификации прав собственности не может наделить ею потенциально наиболее эффективных собственников, а обмен полномочиями невозможен из-за запретительно высоких транзакционных издержек, связанных с действием в рамках закона.

---

<sup>1</sup> К альтернативным механизмам разрешения конфликтов относятся, например, процедуры согласования (без вмешательства третьей стороны), медиации конфликта с помощью вмешательства третьей стороны (не обладающей решающим правом), арбитража (третья сторона получает право), неформального «суда присяжных» (стороны выносят на суд нескольких людей свои аргументы) и др. В административно-командной экономике также имели место альтернативные механизмы разрешения конфликтов, принимавшие форму торгов и сделок, где в качестве предмета обмена выступали не только товары и услуги, но и положение в обществе, власть и подчинение, законы и права их нарушать.

Понятие внелегальной деятельности позволяет подчеркнуть те общие черты, которые присущи и уклоняющемуся от уплаты налогов частному лицу, и предпринимателю, совершающему мошенничество в особо крупных размерах. А. Н. Олейник отмечает некоторые из этих общих черт [28].

Во-первых, совершение сделок вне правовых рамок означает фрагментацию рыночного пространства и усиление тенденций к локализации, к установлению сетевого капитализма. Лишь нормы, закрепленные в законе, способны обеспечить господство принципов универсализма и формирование единого рыночного пространства в масштабах всей страны. Национальный, тем более международный рынок функционирует на основе приоритета закона, он легален по определению. Напротив, локальные рынки не исключают внелегальной направленности.

Во-вторых, отказ от обращения к закону при совершении сделки равносителен неуважению, если не прямому нарушению интересов ряда экономических субъектов, напрямую или косвенно в ней участвующих.

В-третьих, неуважение к «правилам игры», закрепленным в законе, не означает отрицание любых рамок во взаимодействиях. Однако если присутствие закона гарантирует минимизацию интерференции между сферами повседневной деятельности, то его отсутствие, напротив, создает предпосылки для применения принципов и критериев справедливости одной сферы в других областях деятельности. Теневые сделки нередко отражают логику семейно-родственных отношений. Иными словами, традиционный, или «домашний» мир становится основой для экономической деятельности.

С точки зрения выполняемых функций, по мнению С. Ю. Барсуковой, к транзакционным издержкам следует относить следующие виды затрат [1]:

- платежи за получение прав собственности (регистрация, лицензирование);
- платежи за доступ к материальным, финансовым и интеллектуальным ресурсам (а не оплата собственно ресурса);
- издержки заключения и поддержания контрактных отношений с партнерами (поиск информации о партнерах; распространение информации о себе; ведение

переговоров; оформление сделок и контрактов, включая наем работников; оказание неформальных услуг и помощи; введение льгот и неприменение санкций);

- издержки спецификации и защиты прав собственности (плата за юридические консультации и аудиторские проверки; оплата судебных и арбитражных расходов, охранных услуг и обеспечения безопасности бизнеса);

- издержки обслуживания теневых операций (расходы по оформлению ухода от налогов, обналичиванию средств и пр.).

Практически все перечисленные транзакционные издержки могут быть связаны как совершенно легальными платежами, так и с нелегальными выплатами. Недостаток информации об этих издержках очевиден, но приходится учитывать и следующие обстоятельства:

- часть транзакционных издержек не подвержена прямому измерению (например, затраты времени на стояние в очередях и заполнение многочисленных отчетных форм);

- многие издержки связаны с неформальным обменом услугами, не сопровождающимися непосредственными денежными проплатами;

- транзакционные издержки часто невозможно отделить от производственных издержек;

- транзакционные издержки включают множество весьма разнородных элементов (легальных и нелегальных), и их сложение порождает дополнительные проблемы [11].

Итак, вопрос о масштабах транзакционных издержек не предполагает простого количественного ответа, потому что, во-первых, многие издержки не поддаются простой калькуляции, а во-вторых, масштаб издержек вариативен в зависимости от сферы деятельности. Эти затраты могут проходить как в легальном, так и в теневом формате. Фактически любой легальной транзакционной издержке противостоит ее нелегальный функциональный двойник. Например, оплате услуг арбитража противостоит стоимость услуг местного авторитета, а плате за патент - откуп от проверяющих органов. «Складывается впечатление, что в «тени» живет

параллельный мир со своими профсоюзами, судами, правовыми нормами, который во многом эффективнее официального мира»<sup>1</sup>. Легальные транзакционные издержки определяют «цену подчинения закону»<sup>2</sup>, то есть издержки законопослушного поведения. В соответствии с таблицей К.1 приложения К, они включают в себя:

- 1) издержки доступа к закону;
- 2) издержки продолжения деятельности в рамках закона.

Первая категория издержек включает в себя: затраты на регистрацию юридического лица, на получение лицензии, на открытие счета в банке, на получение юридического адреса и выполнение иных формальностей. Вторая категория издержек законопослушного поведения связана с необходимостью: выплаты налогов; выполнения требований закона в области трудовых отношений (длительность рабочего дня, минимальная заработная плата, социальные гарантии); выплаты судебных издержек при разрешении конфликтов в рамках легальной судебной системы. Следует подчеркнуть, что цена подчинения закону включает не только прямые денежные затраты, но и затраты времени на выполнение тех или иных процедур<sup>3</sup>. Причем именно эта составляющая в целом ряде случаев бывает особенно велика. Поиск альтернативного решения осуществляется в виде попыток экономических агентов вести свою деятельность нелегально, т. е. без участия государства [16]. Таким образом, существует прямая зависимость между высокой ценой подчинения закону и значительными размерами внелегальной экономики.

Поскольку совершение обменов во внелегальном режиме также связано с издержками, то экономя на одном типе издержек, действующие во внелегальной экономике субъекты несут бремя других издержек – они вынуждены платить «цену внелегальности», которая складывается из нескольких элементов:

- 1) издержки, связанные с уклонением от правовых санкций;

---

<sup>1</sup> Латов, Ю. В. Теневая экономика. - С. 117.

<sup>2</sup> Де Сото, Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. - С. 178.

<sup>3</sup> Которые можно оценить в денежном эквиваленте, умножая потери времени на величину альтернативной стоимости труда (заработную плату при альтернативной занятости).

2) издержки, связанные с трансфертом доходов;

3) издержки, связанные с уклонением от налогов и начислений на заработную плату;

4) издержки, связанные с отсутствием законодательно зафиксированных прав собственности;

5) издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы;

6) издержки, связанные с исключительно двусторонним характером внезаконной сделки;

7) издержки доступа к внезаконным процедурам разрешения конфликтов.

Издержки, связанные с уклонением от правовых санкций, включают: оплату услуг налоговых и иных финансовых консультантов; выгоду, потерянную в результате ограничения размеров производства и рекламы (чем больше предприятие и чем активнее оно ведет рекламную кампанию, тем больше у него шансов попасть в сферу внимания контролирующих органов); издержки на ведение «двойной» бухгалтерии и потери от возникающих в этой связи трудностей учета и контроля на предприятии.

Издержки, связанные с трансфертом доходов предполагают, что все экономические субъекты платят косвенные налоги и инфляционный налог (это касается использования наличных денег при внезаконных обменах), но трансферты носят односторонний характер - в отличие от законных экономических субъектов, внезаконные не могут обратиться к государству за защитой нарушенных прав собственности. В эту категорию издержек также включают трудности, связанные с получением кредита, поскольку скрывающие свою деятельность субъекты не могут обосновать свою кредитоспособность на основе баланса, отчета о прибылях и убытках и т. д.

Издержки, связанные с уклонением от налогов и начислений на заработную плату обоснованы тем, что уклонение от выплаты подоходного налога, обязательных платежей в фонд социального страхования и пенсионный фонд



позволяют предприятию экономить на оплате труда, но при этом снижают стимулы к замещению труда капиталом и техническому перевооружению. Кроме того, процедура взимания налога на добавленную стоимость (НДС) ограничивает сферу внезаконной деятельности только крайними звеньями производственной цепочки - розничной торговлей и начальными этапами обработки сырья, поскольку именно на этих этапах производственного процесса выигрыш от невыплаты НДС достигает наибольшей величины.

Издержки, связанные с отсутствием законодательно зафиксированных прав собственности вызваны тем, что внезаконная спецификация прав собственности может осуществляться только в рамках социальных структур путем социальных санкций и персонификации отношений. Так как права собственности устанавливаются и защищаются социально (на основе традиционного соглашения), а не законно (на основе гражданского соглашения), поэтому издержки обмена и защиты правомочий чрезвычайно низки лишь при условии, что все транзакции совершаются внутри социальной структуры - клана, семейно-родственной или соседской общины, национальной диаспоры и т. д. В любой сделке с участием человека «со стороны» социальные механизмы защиты прав собственности перестают действовать. Следовательно, передать правомочие можно только строго ограниченному кругу людей, среди которых не обязательно найдется покупатель, готовый заплатить наивысшую цену (т. е. наиболее эффективный собственник правомочия). Помимо невыполнения теоремы Р. Коуза, результатом ограничения обмена правомочиями кругом определенных лиц является и невозможность капитализировать право собственности, свободно продавать правомочия. Э. де Сото использует термин «омертвленный капитал»<sup>1</sup> для описания зафиксированных внезаконно прав собственности: этот капитал нельзя использовать в качестве залога, инвестировать в него, свободно продать, а иногда и просто передать по наследству.

---

<sup>1</sup> Олейник, А. Н. Цена подчинения закону и цена внезаконности. - С. 141.

Издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы основаны на том, что внезаконная процедура заключения контрактов затрудняет реализацию долгосрочных проектов, в которых участвуют многие экономические субъекты. Ведь стимулом для вложения средств в долгосрочный проект является не личная репутация участвующих в нем людей, а уверенность в том, что права инвесторов будут защищены. Действительно, при возникновении необходимости пересмотра контракта участники не могут обратиться в суд или арбитраж, который должен принять во внимание все детали сделки, в чем не заинтересована ни одна из сторон [16].

Издержки, связанные с исключительно двусторонним характером внезаконной (незаконной) сделки вызваны стремлением к сокрытию деятельности и ее результатов от закона, что побуждает максимально ограничивать круг участников внезаконной сделки, которая носит преимущественно двусторонний характер. Третьи лица, чьи интересы потенциально затрагиваются сделкой, исключены из круга ее участников и, следовательно, их интересы в ней не учитываются. Иными словами, право на запрещение вредного использования остается, как правило, вне сферы регулирования внезаконного права.

Издержки доступа к внезаконным процедурам разрешения конфликтов предполагают, что законная судебная-правовая система имеет ряд субститутов - семейно-родственные и мафиозные механизмы разрешения конфликтов, и соответственно, использование обеих альтернатив для разрешения возникающих конфликтов связано с издержками. Во-первых, поддержание хороших отношений с многочисленными родственниками, земляками и другими «своими» людьми требует времени для оказания символических знаков внимания и средств для совершения обмена услугами. Во-вторых, обращение за услугами к выполняющей функции судебных и силовых структур мафии обусловлено необходимостью выплаты своего

рода налога<sup>1</sup>. Причем в отличие от государства, мафия<sup>2</sup> становится способной проводить политику дискриминирующего монополиста, устанавливая для каждого пользователя своих услуг особую величину налога. Объяснение заключается в локальном характере деятельности мафии и в использовании значительно более широкого, чем легальный, спектра источников информации [16].

«Наше исследование показывает – пишет Э. де Сото, - что готовность перуанцев действовать вне рамок закона в значительной степени есть результат рациональной...оценки издержек законопослушания»<sup>3</sup>. Таким образом, основной причиной теневой экономической активности следует считать нерациональный правовой режим, когда процветание компании в меньшей степени зависит от того, насколько хорошо она работает, и в большей от издержек, налагаемых на нее законом. Предприниматель, который лучше манипулирует этими издержками или связями с чиновниками, оказывается более успешным, чем тот, кто озабочен производством. Делая выбор в пользу нелегальной организации, предприниматель избавляется от «цены подчинения закону», но зато вынужден оплачивать «цену внезаконности».

Обратившись к причинам явлений, можно определить вынужденную внезаконную (нелегальную, незаконную) экономику как прибежище для тех, для кого издержки соблюдения существующих законов при ведении обычной хозяйственной деятельности превышают выгоды от ее осуществления, причем данное понятие характеризуется, прежде всего, институциональными рамками, которые определяют границы нелегальной экономической деятельности [17]. В целом, эта разновидность неформальной экономики является ответной реакцией

---

<sup>1</sup> В Италии этот налог получил особое название - *pizzo*. Величина этого налога рассчитывается либо в процентах к обороту предприятия, либо как эквивалент оказанных мафией услуг по защите бизнеса и разрешению конфликтов.

<sup>2</sup> «...Мафия выполняет функции правительства (исполнение законов и криминальное судопроизводство), - пишет по этому поводу американский экономист Э. Эндерсон, - в той сфере, где законная судебная система терпит фиаско в осуществлении своих полномочий».

<sup>3</sup> Де Сото, Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. - С. 189.

граждан на просчеты в хозяйственном механизме, игнорирование их нужд и потребностей. Среди подобных просчетов можно выделить:

- завышенные налоговые ставки, громоздкость и сложность системы налогообложения, слабость финансовых и налоговых служб, стимулирующие уклонение от налогов;

- зарегулированность и негибкость трудового законодательства, сковывающие производственный процесс и побуждающие предпринимателей использовать наемный труд на неформальной основе;

- отсутствие развитой системы рынков и рыночной инфраструктуры, заставляющее полагаться на неформальные источники ресурсоснабжения и сбыта продукции;

- избыточную административную регламентацию и бюрократизм государственных органов;

- сомнение в долговременности и стабильности экономической политики государства в отношении негосударственного предпринимательства и др.

Таким образом, решение о выборе экономическим субъектом институциональной среды для своего бизнеса – легальной или внезаконной – зависит от соотношения «цены подчинения закону» и «цены незаконности». В результате, уход в «тень» – закономерный результат превышения издержек легализации над издержками незаконности. Из этого следует, что легализация должна стать инструментом снижения транзакционных издержек и способствовать выработке стимулов, препятствующих уходу в «тень».

**Основные термины и понятия:** транзакционные издержки; трансформационные издержки; незаконность; «правила игры»; оппортунистическое поведение; асимметрия информации; ограниченная рациональность; институциональная среда; формализация правил; классификации транзакционных издержек К. Менара, О. Уильямсона, П. Милгрота и Дж. Робертса; спецификация прав собственности; «цена подчинения закону»; «цена

внезаконности»; норма доверия; издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки заключения и поддержания контрактных отношений; незаконная спецификация прав собственности; калькуляция издержек и выгод.

### **Темы рефератов:**

1. Роль транзакционных издержек в формировании механизмов координации хозяйственной деятельности в российской экономике.

2. «Цена подчинения закону» и «цена незаконности» - что выбрать хозяйствующему субъекту?

3. Транзакционные отрасли российской экономики.

4. Проблема минимизации транзакционных издержек в российской экономике.

5. Экономическое значение транзакционных издержек в незаконной экономике.

### **Контрольные вопросы и вопросы для размышления:**

1. Дайте определение понятиям «транзакционные» и «трансформационные издержки».

2. Охарактеризуйте классификации транзакционных издержек П. Милгрота и Дж. Робертса, О. Уильямсона, К. Менара.

3. Покажите связь между интенсивностью обмена в экономике и уровнем транзакционных издержек.

4. Какие проблемы возникают в связи с измерением отдельных элементов транзакционных издержек в неформальной экономике?

5. Выделите элементы, из которых складывается оценка эффективности формальных и неформальных правил поведения хозяйствующих субъектов с точки зрения В. В. Радаева.

6. Какие функции выполняют институты неформальной экономики?
7. Раскройте содержание разделения субъектов сделки на «своих» и «чужих».
8. Дайте определение понятию «внелегальность». Приведите примеры.
9. Какие виды затрат, с точки зрения выполняемых функций, С. Ю. Барсукова относит к транзакционным издержкам неформальной экономики?
10. Раскройте содержание дихотомии «цена подчинения закону» и «цена внелегальности». Перечислите основные компоненты издержек, входящих в состав каждой из них.
11. Охарактеризуйте зависимость между «ценой подчинения закону» и размерами внелегальной экономики?
12. Дайте определение понятию «вынужденная внелегальная экономика».

## **2 Институциональные преобразования как предпосылка формирования нелегальной экономики в современной России**

### **2.1 Институциональные преобразования в России: анализ транзакционных издержек нелегальной экономики**

Исторический опыт в развитии экономики, накопленный странами Европы и Америки, показал, что главное условие, обеспечивающее возникновение нормального рынка - это институциональная среда. Конечно, здесь действует множество разных факторов – от размеров территории и природных ресурсов тех или иных стран, до демографии и качества человеческого капитала. Но в рамках исследуемой проблемы главным следует признать наличие и качество тех институтов (как формальных, так и неформальных), которые окружают экономику.

Траектория предшествующего развития институциональной матрицы в России сформировала специфический тип экономической системы, которую можно условно обозначить как рентно-монополистическая экономика<sup>1</sup>. Если эффективно функционирующая экономическая система предполагает сбалансированность производственных, транзакционных и рентных механизмов извлечения выгоды, то рентно-монополистический тип социально-экономической системы создает благоприятные условия для исключения преобладающей части населения из системы извлечения основных выгод и стимулирует распространение неформальных экономических отношений [7]. В результате реформ начала 1990 гг. создававшиеся предпринимательские структуры стали делать упор не на свободную конкуренцию, а на установление «патрон – клиентских» отношений с государством. Стал утверждаться нерыночный по своим методам капитализм, при котором основным мотивом деятельности стало установление монополии или олигополии, позволяющей получать ренту за счет контроля над потоком ресурсов [18]. В условиях блокирования социальной активности снизу, большая часть населения

---

<sup>1</sup> Такая система ориентирована на установление ограниченным кругом привилегированных агентов контроля над распределением и перераспределением значимых ресурсов.

избрала достаточно пассивную стратегию адаптации, обратившись, в том числе, к различным видам неформальной деятельности. На уровне домохозяйств<sup>1</sup> неформальная экономика стала по существу стратегией выживания для бедных слоев населения. Предпочтение при решении социально-экономических вопросов стало отдаваться использованию разнообразных неформальных практик.

Очередные реформы с самого начала пошли вне каких-либо общепринятых норм и правил экономического поведения. Действительно, рыночная реформа 1992 г. была проведена тогда, когда не только не было никаких требуемых для ее успеха нормально работающих социальных и экономических институтов, но, более того, когда еще действовали кадры и образцы поведения, унаследованные из советской эпохи. Первые волны реформаторов состояли из бывших представителей партийно-советской номенклатуры, преподавателей общественных наук, т. е. из тех, кто не только не имели опыта хозяйствования в условиях рынка, но, напротив, имели опыт хозяйствования в советских условиях. Поэтому не будет преувеличением сказать, что рыночные реформы начала 1990 гг. регулировались не столько рыночными (капиталистическими) социальными и экономическими институтами, сколько совсем другими, не капиталистическими рычагами. В их числе главными были групповые интересы партийно-советской номенклатуры. Хотя некоторые из проведенных тогда преобразований действительно были необходимы (та или иная степень разгосударствления экономики, освобождение цен, легализация частной собственности и др.), но серьезной институциональной основы под всем этим практически не было. Поэтому естественно, что на границе двух эпох, горбачевской и ельцинской, огромные масштабы приобрело нелегитимное

---

<sup>1</sup> По мнению В. Радаева, связь домашней и неформальной экономики прослеживается по следующим направлениям:

- домашнее хозяйство является зоной неформальной занятости;
- домашнее хозяйство выступает зоной неформальных трудовых отношений, господства паттерналистских и фратерналистских стратегий;
- домашнее хозяйство обрастает плотными сплетениями неформального обмена – родственного, соседского дружеского и этнического.



перераспределение унаследованной от СССР номенклатурной собственности, массовая «перекачка» ее в теневые частные фирмы [19].

Фактором теневиизации экономики и общества явились дефекты экономической политики перехода к рынку, а именно - дефекты приватизации госсобственности; порочность постсоветской налоговой системы; дефекты банковской политики (мошенничество, пирамиды); запреты на продажу земли, породившие теневые операции с нею и т. д. В объяснение причин «теневиизации» постсоветской России и соответственно, в выработке рецептов ее «просветления» сталкиваются две позиции. В честь тех зарубежных обществоведов, которые заложили основы этих подходов, их можно условно назвать «десотианством» (правовой подход, связанный с именем перуанского экономиста Э. де Сото) и «мюрдализмом» (культурологический подход, намеченный шведским экономистом, лауреатом Нобелевской премии Г. Мюрдалем) [20]. По мнению Ю. В. Латова и Т. А. Нестика, для понимания процессов, происходящих в современной России, большое значение приобретают идеи Э. де Сото, так как экономические проблемы стран с переходной экономикой во многом те же, что и в развивающихся странах, о которых писал перуанский экономист. Если принять концепцию Э. де Сото, то постсоветская Россия страдает не столько от чрезмерного, сколько от недостаточного развития рыночных отношений. В таком случае, в развитии подпольного бизнеса следует видеть симптом не болезни, а, скорее, выздоровления.

Ю. В. Латов и Т. А. Нестик считают, что в современной России, как и в Перу, сосуществуют три страны: меркантилистское государство, создающее режим наибольшего благоприятствования для немногочисленных фаворитов; люди, разуверившиеся в возможности решения своих проблем и потому часто уходящие в преступность или другие формы протеста; «есть и третья страна... - страна, где много работают, где люди восприимчивы к новому и конкурентоспособны, и наиболее крупной ее провинцией является, без сомнения, провинция теневой

экономики»<sup>1</sup>. «Чтобы уйти от насилия и бедности, - призывает Э. де Сото, - нужно признать собственность и труд людей, которых легальный сектор ныне отторгает, — чтобы вместо бунта воцарился дух сотрудничества и ответственности»<sup>2</sup>.

Зарубежные и отечественные транзитологи стали использовать предложенный Э. де Сото подход для анализа развития бизнеса в постсоциалистических государствах. Главное отличие «десотианцев»-транзитологов от работ перуанского экономиста заключается в несколько ином объекте их исследований. Сам Э. де Сото изучал неформальный сектор - нерегистрируемое производство обычных товаров [20]. В постсоциалистических странах главной разновидностью теневых отношений стало нерегистрируемое производство в рамках официально зарегистрированных фирм. Именно оно и привлекло первостепенное внимание исследователей. В 1996-1997 гг. группа экспертов Всемирного банка организовала в ряде постсоциалистических стран (Польша, Словакия, Россия, Украина и др.) опросы владельцев мелких частных фирм, нацеленные на изучение причин ухода фирм в «тень». По результатам этих исследований была сформулирована концепция «грабящей руки», представленная в таблице 1.

Таблица 1 – Основные модели условий развития бизнеса (по Т. Фрею и А. Шляйферу)<sup>3</sup>

Модели	Правовая среда	Административное регулирование
Невидимая рука: большинство стран Восточной Европы.	Правительство не стоит над законом. Контракты защищаются судами.	Правительство следует узаконенным правилам. Регулирование минимально. Коррупция слаба.

<sup>1</sup> Латов, Ю. В. «Плохие» законы или культурные традиции. - С. 38.

<sup>2</sup> Де Сото, Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. - С. 317.

<sup>3</sup> Латов, Ю. В. «Плохие» законы или культурные традиции. - С. 39.

Продолжение таблицы 1

Модели	Правовая среда	Административное регулирование
Помогающая рука: КНР, Южная Корея, Сингапур.	Правительство стоит над законом, используя власть для помощи бизнесу. Контракты защищаются государственными чиновниками.	Правительство агрессивно помогает некоторым предпринимателям. Организованная коррупция.
Грабьящая рука: большинство постсоветских республик.	Правительство стоит над законом, используя власть для получения ренты. Правовая система не работает, контракты защищаются мафией.	Многочисленные полусамостоятельные государственные институты осуществляют грабительское регулирование. Дезорганизованная коррупция.

В целом, исследование механизма «грабьящей руки» вполне подтвердило мнение Э. де Сото, что уход в «тень» - закономерный результат превышения издержек легализации (налоги, взятки, бюрократический контроль) над издержками внезаконности (дань рэкетирам, невозможность использования механизмов легальной защиты прав собственности). Если вместо «невидимой руки» рынка экономикой руководит «грабьящая рука» чиновника, то для легального предпринимателя становится вполне рациональным «увод» значительной части своего бизнеса в «тень» [20].

Отечественные исследователи также восприняли концепцию «десотианской революции» с энтузиазмом<sup>1</sup>. Один из наиболее известных российских последователей «десотианства» - В. В. Радаев - в 1997-1998 гг., одновременно с работой экспертов Всемирного банка, организовал экономико-социологический проект по исследованию теневых отношений в легальном бизнесе. В отличие от зарубежных транзитологов, его интересовали не столько количественные, сколько качественные

<sup>1</sup> О популярности идей Э. де Сото свидетельствует хотя бы тот факт, что название его знаменитой книги «Иной путь. Невидимая революция в третьем мире» стало объектом подражания. Так, В. Исправников и В. Куликов назвали свою работу «Теневая экономика: иной путь и третья сила».

параметры создавшейся ситуации. В ходе проведенного им исследования, наличие расходов на неформальные услуги (т. е. на разные формы вымогательства) признали 60 % предпринимателей. На основании столь широких масштабов данного явления, В. В. Радаев пришел к выводу, что в постсоветской России «удержание множества бюрократических барьеров выступает не продуктом «недоработок», а способом воспроизведения всеобщей зависимости от властных структур»<sup>1</sup>. Поскольку именно государственно-правовая система видится главным источником деформализации бизнеса, то для его оздоровления, с точки зрения В. В. Радаева, самое главное - это совершенствование законодательной и налоговой систем, административное реструктурирование, создание общественного контроля за деятельностью органов власти. «Десотианство», как очевидно, основано на правовом детерминизме<sup>2</sup>. Ю. В. Латов и Т. А. Нестик отмечают, что правовой детерминизм в объяснении проблем хозяйственного развития отражает типичные особенности западной ментальности, для которой понятие «правовое общество» давно является не желаемой целью, а повседневной реальностью.

В 1980 гг. в понимании институциональной специфики неевропейских обществ, в том числе и широкого развития в них теневой экономики, начался важный сдвиг, связанный с повышением влияния к этнологическим факторам жизни общества — тем ценностям, которые разделяются всеми членами этнического сообщества, и бедными и богатыми. Одной из первых разработок такого рода стала «Теневая Россия» И. Клямкина и Л. Тимофеева. Результаты проведенного ими широкомасштабного экономико-социологического исследования показали, что в постсоветской России предубежденно-подозрительное отношение к теневому экономическому поведению сменилось чувством понимания и солидарности [7].

Самое основательное исследование по проблеме культурных корней отечественной теневой экономики было произведено А. Н. Олейником - автором

---

<sup>1</sup> Радаев, В. В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. - С. 95.

<sup>2</sup> Этот подход принадлежит к тому направлению неинституционализма, который уделяет основное внимание в развитии общества совершенствованию именно правовых институтов.

монографии «Тюремная субкультура в России». Предложенный им подход во многом схож с концепцией Г. Мюрдаля - Дж. Скотта, которые усиление теневых отношений трактовали как результат доминирования некоей «андеграундной» (по западным меркам) субкультуры. Однако, если экономисты-востоковеды считают таковой культуру бедных крестьян, то А. Н. Олейник - культуру лишенных всякой собственности заключенных [21]. В остальном, ценностные нормы, способствующие «теневизации», оказываются весьма схожими - доминирование персонифицированных отношений, поддержка выживания «своих» при игнорировании законных требований «чужих».

В качестве главной причины роста неформальной экономики в России, Л. Косалс отмечает незавершенную либерализацию. Теоретически, либерализация должна приводить к сокращению трансакционных издержек в силу самой природы рыночного механизма, способствующего наиболее эффективному перераспределению прав собственности. В действительности, из всего набора экономических свобод (свобода конкуренции, свобода ценообразования и др.) одни были введены, другие - нет, одно делать было можно, а другое (также необходимое для нормальной работы рыночного механизма, например, продавать и покупать землю) – нельзя [18]. На протяжении большей части XX в. в России (СССР) существовала экономическая система, характеризовавшаяся почти полной размытостью прав собственности на уровне экономических субъектов, иерархической вертикальной структурой управления и как следствие, сравнительно низким уровнем явных трансакционных издержек и огромными альтернативными издержками. Институциональные преобразования, направленные на изменение прежней системы, сводились поэтому к двум взаимосвязанным процессам: переходу от планового регулирования к рыночному и спецификации прав собственности, прежде всего путем передачи из рук государства в руки частных агентов<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> По этому поводу Э. де Сото справедливо замечает: «Со строго экономической точки зрения, истинная функция прав собственности - не обеспечение выгоды для частных лиц или групп, обладающих этими правами, а наделение их стимулом увеличивать ценность собственности путем инвестирования,

Институциональная реформа 1990 г. в России обусловила перевод издержек неэффективного распределения ресурсов в плановой экономике в форму явных транзакционных издержек, хотя общая масса издержек в хозяйстве сократилась. Дальнейшие институциональные преобразования должны способствовать большей спецификации прав собственности для «перелома» повышательного тренда динамики явных транзакционных издержек, поскольку главная функция экономических институтов – их экономия [18].

Отсутствие прямых данных о динамике совокупных транзакционных издержек вынуждает В. Кокорева прибегнуть к системе косвенных оценок, связанных со сравнением динамики трансформационного и транзакционного секторов экономики<sup>1</sup>. Динамика транзакционных издержек в экономике может быть оценена путем сопоставления темпов роста (спада) производства в соответствующих секторах, а также долей этих секторов в ВВП [19]. Начиная с 1992 г., основные тенденции развития трансформационного и транзакционного секторов в российской экономике проявлялись достаточно отчетливо: абсолютное (спад производства) и относительное (в процентах к ВВП) сокращение трансформационного сектора и относительный, а в ряде случаев и абсолютный рост транзакционного сектора. В 1993 г. объем промышленной продукции уменьшился по сравнению с предыдущим годом на 16,2 %, а по сравнению с 1991 г. на 31,3 %, объем строительства соответственно на 16 % и 49 %. В то же время товарооборот (а, следовательно, и количество сделок с произведенной продукцией) практически не изменился: в 1993 г. он увеличился на 2 % по сравнению с предыдущим годом, а по

---

мобилизации ресурсов». И далее: «Вопреки широко распространенному в Латинской Америке мнению, экономическое значение прав собственности не в том, что они приносят пользу исключительно владельцам, а в том, что они стимулируют собственников увеличить ценность своих ресурсов путем инвестирования, инноваций или соединения их с ресурсами других собственников - для процветания и прогресса общества в целом».

<sup>1</sup> Согласно подходу Уоллиса-Норта, к трансформационному сектору относятся отрасли, основная функция которых - переработка материальных ресурсов: промышленность, строительство и сельское хозяйство. Транзакционный сектор составляют все отрасли, обслуживающие процесс перераспределения ресурсов и продукции, т. е. имеющие транзакционное назначение: оптовая и розничная торговля, связь, финансовые и банковские услуги, страхование и т. п.

сравнению с 1991 г. сократился всего на 1 %. Биржевой оборот в 1993 г. в 4,5 раза превысил уровень 1992 г. К аналогичному выводу приходит В. Кокорев в результате анализа динамики количества занятых в трансформационном и транзакционном секторах. Если в промышленности, строительстве и на транспорте происходило сокращение занятости, то численность работающих в кредитовании и страховании, в налоговых инспекциях, нотариальных конторах и юридических службах росла. При этом, не учитывалась доля транзакционных издержек в трансформационном секторе и, следовательно, реальное соотношение транзакционных и трансформационных затрат еще больше изменилось в пользу первых. Ни один из факторов<sup>1</sup>, приводимых Дж. Уоллисом и Д. Нортон для объяснения причин аналогичного явления в американской экономике, не действовал в России. За период реформ не отмечалось ни значительного углубления специализации и разделения труда, ни технического прогресса в промышленности и на транспорте, сопровождающегося увеличением размеров фирм. Более того, наблюдались прямо противоположные тенденции: рост мелких и средних компаний и попытки дробления промышленных гигантов, увеличение износа и примитивизация оборудования. Роль правительства в отношениях с частным сектором не только не возросла, но, напротив, заметно ослабла. Оценка динамики транзакционных издержек показывает, что институциональные преобразования, направленные на либерализацию рынка и спецификацию прав собственности<sup>2</sup>, вопреки теоретическим построениям не только не снижают транзакционные издержки, но ведут к их существенному росту, который очевиден уже при качественном анализе структуры ВВП, динамики развития экономических секторов и состава издержек отдельных предприятий.

---

<sup>1</sup> Дж. Уоллис и Д. Норт выделяют три фактора, лежащих в основе повышения удельного веса транзакционного сектора в экономике США: «С нашей точки зрения, транзакционный сектор рос по трем главным причинам: углубление специализации и разделения труда; технический прогресс в промышленности и на транспорте, сопровождавшийся увеличением размеров фирм, и усиление роли правительства в его отношениях с частным сектором».

<sup>2</sup> Спецификация прав собственности - закрепление частичных правомочий на объект за одним или несколькими экономическими агентами (частными или юридическими лицами, в том числе государственными органами).

В. Кокоревым предпринята попытка объяснить значительный рост трансакционных издержек действием следующих факторов:

- необходимостью адаптации предприятий к рыночной среде (что требует организации подразделений по управлению маркетингом, финансами и т. д., увеличение затрат на поиск деловых партнеров, ведение переговоров и заключение договоров);

- снижением объема выпуска продукции, и следовательно, переменных затрат (что увеличило долю постоянных затрат в совокупных издержках, поскольку они по определению не могли существенно сократиться за год);

- ростом издержек, вызванных неразвитостью инфраструктуры при увеличении нагрузок на инфраструктурные сети;

- возникновением издержек, связанных с процессом приватизации (как прямых, связанных с затратами на подготовку и регистрацию документов, эмиссию и размещение ценных бумаг, переобучение персонала и т. п., так и косвенных, связанных с затратами на содержание аппарата управления приватизацией).

Проблема адекватности проектов реформ российским реалиям была осознана далеко не сразу. Казалось, что законы становления рыночного хозяйства везде одинаковы, и никто не изучал степени подготовленности различных институтов к радикальным реформам в экономической, социальной и политической сферах. Культурные стереотипы россиян не способствовали рыночным реформам, а скорее их тормозили, а главное, вообще не были объектом изучения специалистов. Институциональные предпосылки модернизации экономики попали в поле зрения экономистов-реформаторов гораздо позднее [23]. В экономической ментальности<sup>1</sup> (хозяйственной культуре) Р. М. Нуреев выделяет в соответствии с рисунком Л.1 приложения Л, следующие элементы: нормы и образцы взаимодействия, организационные формы, ценностно-мотивационное отношение к труду и богатству, а также

---

<sup>1</sup> Экономическая ментальность характеризует специфику сознания населения, складывающуюся исторически и проявляющуюся в единстве сознательных и бессознательных ценностей, норм и установок, отражающихся в поведении населения. Исходя из разделяемых ими ценностей, люди либо принимают, либо отвергают новые социальные нормы.



степень восприимчивости к зарубежному опыту. Естественно, что одни из них могут меняться довольно быстро, другие - довольно медленно. Третьи не меняются вообще. Между тем, учет национальной ментальности чрезвычайно важен в процессе трансформации экономики. Общеизвестно, что российскую экономическую ментальность можно охарактеризовать как коммунальную, общинную, рассматривающую человека как часть целого, поскольку важную роль в России всегда играли процессы реципрокации<sup>1</sup> и редистрибуции [1].

Неудача экономических реформ в России по рецептам неоклассического «Экономикса» доказала невозможность модернизации постсоветской экономики без ясного понимания стратегических целей развития и учета ее социокультурных особенностей. В процессе преобразования российской экономики произошло столкновение новых формальных правил со старыми неформальными правилами и новых неформальных правил со старыми формальными. В результате, сложилась ситуация безусловного превалирования неформальных отношений над формальными. Разрушение старых формальных регуляторов открыло широкие возможности для их заполнения неформальными отношениями. Новые неформальные отношения не были отношениями чисто рыночного свойства (они несли на себе социокультурный отпечаток предшествующего развития), поэтому на первых этапах реформирования произошло укрепление личных связей в ущерб вещным, персонифицированного обмена - в ущерб персонифицированному. В середине 1990 гг. российское общество оказалось дальше от западной институциональной правовой свободы, чем было накануне реформ. В этих условиях, отклонение от правовых норм стало своеобразной нормой поведения, а следование им - исключением [12]. Возрос разрыв между декларируемой, желаемой и реализуемой свободой. Все это создало предпосылки для криминализации общества, для становления и развития неправовой свободы. Для общества стало

---

<sup>1</sup> К. Поланьи выделил реципрокность как особый принцип хозяйственной организации и социальной интеграции, т. е. его анализ касается макроуровня. В тоже время, С. Ю. Барсукова рассматривает реципрокность как обмен дарами на нерыночной, т. е. бесплатной основе, таким образом, закладывая микроэкономические основы анализа.

характерным преобладание пассивных форм адаптации над активными. Выживание в неправовом социальном пространстве стало возможно только путем систематического нарушения формальных норм и правил.

Таким образом, институциональные преобразования способствовали росту нелегальной (внезаконной) экономической деятельности, что было обусловлено значительным ростом издержек *ex post* (по Уильямсону), прежде всего связанных со спецификацией и защитой прав собственности (об этом свидетельствуют итоги приватизации), а также ростом издержек мониторинга и предупреждения оппортунизма. Рост последних был связан с ослаблением контроля, которое привело к распространению оппортунистического поведения и расцвету «серых» и «черных» схем в самых разных сферах деятельности. Кроме того, мы также наблюдаем возрастание издержек *ex ante*, связанных с поиском информации и ведением переговоров, поскольку переход к рынку основан на деперсонифицированных отношениях, а не тотальном контроле и перераспределении, как это было в административно-командной экономике. В конечном счете, расцвет нелегальной экономики был связан с тем, что стратегия выхода в «тень» в результате проводившихся институциональных преобразований оказалась более эффективной, нежели стратегия «голоса», связанная с публичной защитой собственных прав.

**Основные термины и понятия:** институциональная матрица, рентно-монополистическая экономика; институциональные преобразования; персонифицированный и деперсонифицированный обмен; «патрон-клиентские» отношения; «десотианство»; «мюрдализм»; разгосударствление и приватизация; либерализация; «невидимая рука» рынка; концепция «грабящей руки»; издержки легализации; деформализация бизнеса; правовой детерминизм; «размывание» прав собственности; транзакционный сектор; трансформационный сектор; формальные и неформальные правила; траектория предшествующего развития; издержки *ex ante* и *ex post*; оппортунизм; вещные и личные связи; явные и неявные транзакционные издержки.

### **Темы рефератов:**

1. Институциональные изменения и проблема неправовых практик.
2. Экономическое содержание транзакционных издержек и их роль в формировании институциональной среды.
3. Неформальная экономика и система ценностей россиян.
4. Динамика транзакционных издержек нелегальной экономики в условиях институциональных преобразований.
5. Теневизация российской экономики: причины и факторы распространения.

### **Контрольные вопросы и вопросы для размышления:**

1. При каких условиях возникает такое явление как «рентно-монополистическая» экономика?
2. Покажите линии связи между домашней и неформальной экономикой?
3. Назовите основные факторы «теневизации» российской экономики в условиях институциональных преобразований.
4. Охарактеризуйте подходы, объясняющие причины «теневизации» в постсоветской России.
5. В чем отличие взглядов «десетианцев»-транзитологов от взглядов перуанского экономиста Э. де Сото?
6. Раскройте основные модели условий развития бизнеса по Т. Фрею и А. Шляйферу.
7. Сформулируйте концепцию «грабящей руки».
8. Назовите главную причину роста масштабов неформальной экономики в современной России.
9. Раскройте основные направления институциональных преобразований в постсоветской России?

10. Чем определяется динамика транзакционных издержек в российской экономике?

11. Назовите факторы, увеличивающие масштабы транзакционного сектора в экономике развитых стран? Действуют ли эти факторы в период институциональных преобразований в постсоветской России?

12. Раскройте понятие экономической ментальности. Назовите ее составляющие.

13. Какое влияние оказали стереотипы россиян на рыночные реформы?

## **2.2 Легализация как способ снижения издержек институциональных преобразований**

Вопрос о существовании неформальных рыночных институтов в России представляет особый интерес. Действительно, если такие институты существовали в рамках административно-командной системы, то задача заключается, лишь в умелом стимулировании и поддержке их развития, трансформации в формальные институты. Например, на основе анализа неформальных институтов в Перу Э. де Сото делает вывод об их эффективности и, следовательно, о необходимости их скорейшей легализации<sup>1</sup>. «Спонтанное порождение внезаконных норм теневым сектором стало началом преобразования существующего порядка, указало путь развития правовым институтам, если они хотят приспособиться к новым условиям и стать опять полезными для общества»<sup>2</sup>. Значимость роли этих институтов позволила некоторым исследователям охарактеризовать всю социалистическую систему как административный рынок, насквозь пронизанный вертикальными (плановыми) и

---

<sup>1</sup> По мнению, А. Н. Олейника, простой легализации неформальной нормы недостаточно, чтобы она эффективно работала вне рамок персонифицированных отношений – в масштабах всего общества...неформальная норма должна избавиться от своей дуальной природы, предполагающей наличие двух стандартов поведения, в зависимости от того, принадлежит ли контрагент к «своим» или к «чужим».

<sup>2</sup> Де Сото, Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. - С. 227.

горизонтальными торгами [24, 20]. Достаточно ли легализации<sup>1</sup> полученных в наследство от социалистической экономики неформальных институтов для построения эффективной институциональной системы рынка? Ответ на этот вопрос, по мнению А. Н. Олейника, предполагает, во-первых, сравнение норм, лежащих в основе неформальных институтов, и норм, традиционно относимых к «идеальному типу» рыночного института. Во-вторых, требуется анализ факторов трансформации неформального института в формальный: подобный процесс не сводится к простой фиксации в писаном праве норм обычного права [17].

Неформальные институты носят локальный и персонифицированный характер: их функционирование зависит от доступности социальных санкций. В то же время, формальные институты предполагают деперсонификацию взаимодействий, переход от локального к «большому» обществу, поэтому отнюдь не любая норма обычного права может эффективно обеспечивать взаимодействие в рамках «большого» общества [26]. А. Н. Олейник пытается ответить на вопрос о допустимости сравнения идеальных норм с нормами, существующими в реальном обществе, ведь в действительности, идеальный тип не существует даже в странах с уже сформированной рыночной экономикой. «Тем не менее, такое сравнение, - по мнению А. Н. Олейника, - оправдано самой историей становления рынка на Западе, в первую очередь - в Англии»<sup>2</sup>. Обращаясь к истории Англии XVIII-XIX вв., К. Поланьи отмечает искусственный характер принципов экономики *laissez-faire*, их обусловленность не естественной эволюцией общества, а утопией рыночной экономики. Национальный рынок, согласно К. Поланьи, никогда не возник бы спонтанно и органически даже в Англии, его развитие было полностью предопределено государственным интервенционизмом в самых крайних

---

<sup>1</sup> По мнению М. Г. Завельского, легальная экономика не может полностью заменить теневую по той же причине, по какой неудачны попытки переложить на план все функции рынка. Так, накануне «перестройки», легитимное хозяйство по продуктивности труда примерное в 3-4 раза уступало теневой экономике, на которую приходилось около 15-20 % производственных ресурсов, а масштабы достигали порядка 42-43 % ВВП.

<sup>2</sup> Олейник, А. Издержки и перспективы реформ в России. - С. 27.

формах [25]. В определении форм и методов государственного интервенционизма английский парламент в начале XIX в. ориентировался именно на идеальный тип рынка, описанный А. Смитом и Дж. Бентамом. Таким образом, развитие в Англии рынка в национальном масштабе, в основе которого лежат деперсонифицированные взаимодействия «на расстоянии», требовало радикального изменения институтов локального рынка, функционирующих по законам личностного доверия и взаимности. Нормы рынка были навязаны английскому населению согласно идеальной модели подобным же образом, как позднее они были навязаны самими англичанами туземному населению колонизируемых стран.

Наиболее простая стратегия рыночных реформ заключается в простом закреплении неформальных норм в писаном праве. Именно к этому сводятся предложения и Э. де Сото, и В. Найшуля [24]. Все, что необходимо для реализации этой стратегии, - это кодифицировать неформальные нормы, разделяя их на две категории: первая категория - социально полезные (с точки зрения построения рынка и демократии) и предназначенные для закрепления в формальных институтах, вторая категория - неэффективные или социально опасные, которые необходимо сделать наказуемыми по закону [3]. Однако обратной стороной простоты изложенной процедуры легализации является ограниченность объема информации, которым располагает государство при определении норм – «кандидатов» на легализацию. Существенное препятствие прямой легализации заключается в необходимости качественного изменения неформальных норм для достижения их применимости в масштабах «большого» общества [17].

Во-первых, неписаное право не существовало в российском социуме в кодифицированном виде. Встречаются упоминания о «кодексах» и даже о «воровском законе», существовавших в теневой экономике образца 1970-1980 гг., сделанный ранее вывод о локализации и персонификации квазирыночных отношений заставляет осторожно относиться к предположению о существовании единых и общепринятых неформальных норм. Задача описания и конкретной характеристики неформальных норм российского общества неразрешима, ввиду

сосуществования множества локальных кодексов и норм, действие которых ограничивалось либо территориально, либо определенной группой людей (кланом). Общими для всего общества были только принципы, лежащие в основе этих норм: персонифицированный характер, локальность. Отсутствие общепризнанного кодекса лежит в основе и специфики функционирования альтернативной судебной системы в лице «воров в законе». Их роль заключалась не столько в применении неформальных норм, сколько в разрешении конфликтов на основе понимания того, что для них является справедливым. Критерии справедливости<sup>1</sup> чаще всего четко не определены и существуют только в виде общих принципов. Это не сами нормы и правила, а то, что им предшествует и связывает их с моральными ценностями. Отсюда высокая степень субъективности, возникающая при попытках разрешения конфликтов на основе критериев справедливости: выбор санкций, равно как и определение степени долженствования (может, должен, не должен), зависит от индивидуальных характеристик судьи. Иными словами, неформальные нормы чаще всего не поддаются процедуре формализации<sup>2</sup> по причине своего локального характера и особой структуры, сближающей их с моральными ценностями [26].

Во-вторых, переход от локальной и персонифицированной нормы к деперсонифицированному правилу предполагает интерпретацию содержания нормы и достижение соответствия этого содержания требованиям координации в рамках «большого» общества<sup>3</sup>. Специфика требований «большого» общества предполагает,

---

<sup>1</sup> С точки зрения структурного анализа, критерии справедливости включают в себя только часть элементов, из которых состоят правила и нормы:

Моральная ценность = Атрибуты + Цель + Условия;

Норма = Атрибуты + Долженствование + Цель + Условия;

Правило = Атрибуты + Долженствование + Цель + Условия + Санкции, где Атрибуты - определение группы лиц, в отношении которой действует предписание, Цель - модель поведения, с которой соотносится предписание, Условия - где, когда и как применяется предписание.

<sup>2</sup> Суть формализации состоит в замещении неформальных правил формальными предписаниями и встраивании хозяйственных практик в законодательные и контрактные рамки. Важная часть данного процесса – сокращение или прекращение действий, связанных с прямым нарушением закона, называется легализацией.

<sup>3</sup> Например, норма «свой своему поневоле друг», даже будучи закрепленной законодательно, не может лежать в основе деперсонифицированного взаимодействия между людьми.

что норма должна выполнять интегративную функцию, т. е. служить связующим звеном между множеством социальных групп и локальных сообществ. Отсюда возникает задача решения межгрупповых конфликтов через обращение к признаваемой всеми сторонами конфликта норме. Иначе говоря, норма рассматривается не как абсолютный детерминант поведения в той или иной ситуации, а как процедура, используемая для решения конфликтов, возникающих при взаимной интерпретации поведения каждой из сторон. При таком понимании, следование нормам не противоречит принципам свободы выбора и рационального поведения, наоборот, именно использование норм помогает лучше согласовать свои действия с действиями других людей. Интерпретация действий на основе формального правила предполагает синтетическую, компромиссную природу этого правила.

Формальное правило должно обеспечивать возможность поиска компромисса между требованиями различных неформальных норм, значит, простое возведение в ранг закона одной или нескольких неформальных норм приведет лишь к росту конфликтов и общей неопределенности во взаимодействиях [12]. Процедура формализации через поиск компромисса предполагает наличие в обществе особого типа культуры - медиационного. Медиационная культура позволяет решать противоречия через поиск середины, синтеза между противоположными требованиями и императивами поведения. Наоборот, другой тип культуры, инверсионный, исключает поиск компромисса и предполагает постоянный переход от одной крайности к другой. Именно инверсионному типу культуры присущи постоянные попытки поставить на место закона одну из локальных норм и построить тем самым «большое» общество на основе принципов одной из социальных групп [17]. Исторический анализ развития российского общества позволяет найти множество черт, характерных для общества с инверсионным типом культуры. В силу этого, переход к формальным правилам оказывается в России проблематичным: общество находится в состоянии постоянного колебания между различными локальными нормами, не в силах найти между ними компромисс.



Резюмируя вышесказанное, А. Н. Олейник делает вывод о недостаточности предпосылок для эволюционного развития институтов рынка в России. Господствующие неформальные нормы не соответствуют требованиям идеального типа рыночного соглашения. Их развитие в направлении приближения к идеальному типу (деперсонификация доверия<sup>1</sup> и эмпатии, переход от ценностно-рационального к целерациональному типу<sup>2</sup> поведения) предполагает формализацию соответствующих норм. Политика легализации в таком случае, оказывается удобным инструментом, позволяющим расчистить заметные части рынка, причем сделать это с помощью государственных контролирующих органов.

По мнению В. В. Радаева, внутренних стимулов, ведущих участников рынка к легализации собственной деятельности недостаточно для серьезного разворачивания этого процесса [27]. В связи с чем, формулируется следующий тезис, заключающийся в том, что эффективное введение нового правила невозможно без принуждения<sup>3</sup> со стороны государственной власти. В. В. Радаев приводит следующие причины, объясняющие недостаточность одних только интересов для процесса легализации:

- высокий уровень издержек легализации;
- низкие стимулы к производству общественных благ;
- наличие участников рынка, не способных легализоваться.

Поскольку издержки легализации заведомо выше издержек «теневой» деятельности, то возникает вопрос: зачем платить государству больше, если можно оптимизировать эти платежи на основе нелегальных правил и норм. Здесь возникает

---

<sup>1</sup> Нормы доверия существуют в российском социуме, но их применение носит персонифицированный и локальный характер. В связи с этим и рыночные транзакции могут быть лишь локальными по характеру и основанными на предварительном знакомстве контрагентов.

<sup>2</sup> Т. Веблен считает, что целерационально действует тот индивид, чье поведение ориентировано на цель, средства, и побочные результаты его действий, кто рационально рассматривает отношение к цели и побочным результатам и, наконец, отношение различных возможных целей друг к другу, т. е. действует, во всяком случае, не аффективно (прежде всего не эмоционально) и не традиционно.

<sup>3</sup> Под принуждением понимается постановка участников рынка в безальтернативные условия, в которых они лишены свободы выбора деловых схем разной степени легальности, или, по крайней мере, этот выбор невозможен без существенных потерь или ощутимого риска с их стороны.

традиционная проблема безбилетника - отсутствия стимулов к производству такого рода благ. В силу указанных причин, без принудительного вмешательства государства, процесс легализации происходил бы слишком медленно или не начался вовсе. Поэтому во многом, процесс формализации правил в начале 2000 гг. был обусловлен действиями государства, которое усилило административный и финансовый контроль. Это усиление принудительных мер, касающееся правил игры, по которым действуют участники рынка, и правил контроля, которыми руководствуются сами проверяющие органы, позволило ускорить темпы легализации деятельности. Но здесь, по мнению, В. В. Радаева, следует учитывать ограниченность самих принудительных мер:

- первое ограничение связано с принципиальной невозможностью тотального контроля над деятельностью участников рынка;

- второе ограничение связано с тем, что принудительные воздействия часто порождают обратный эффект.

Для объяснения данного обстоятельства, по мнению В. Э. Бойкова, необходимо разобраться в причинах трудностей, которые препятствуют успешной легализации [28]:

- нежелание показать реальный оборот;
- риск последующего изменения правил игры;
- опасность потери конкурентных преимуществ.

Помимо высоких издержек, связанных с переходом к легальной деятельности, участников рынка сдерживает боязнь «засветиться», так как, задекларировав однажды более высокий объем товарооборота, возникают трудности с его сокрытием впоследствии, особенно в условиях благоприятной экономической конъюнктуры и растущего рынка, как это происходит в 2000 гг. В результате, увеличивая заявляемый масштаб деятельности, компании привлекают дополнительное внимание контролеров, повышая вероятность выборочных проверок. Обратный эффект возникает также из устойчивого недоверия к тому, что контролирующие органы действительно осуществят заявленные меры принуждения

и не ограничатся выборочным контролем. Это означает, что принуждение само по себе оказывается недостаточным средством.

Анализ практик администрирования формальных правил в постсоветской России позволил В. В. Радаеву сделать интересное наблюдение, которое выражается в следующем тезисе: ослабление контроля и его чрезмерное усиление приводят к одному и тому же результату - распространению оппортунистического поведения участников рынка [11]. При этом механизмы, порождающие оппортунизм, в случаях ослабления и усиления контроля различаются. Опыт второй половины 1990 гг. демонстрирует пример первого рода, когда ослабленный и неэффективный контроль приводит к расцвету «серых»<sup>1</sup> и «черных» схем в разных сферах деятельности. В начале 2000 гг. ситуация серьезным образом изменилась. Так, например, в результате усиления административного контроля и применения налоговых санкций в 2004 г. квартальный объем дополнительно начисленных налогов и штрафов превысил объем этих начислений за весь 2003 г. Изменились тенденции и в судебной практике: суды все чаще начали принимать решения в пользу налоговых органов. При этом, произошел фундаментальный институциональный сдвиг в части исполнения налогового законодательства: следуя примеру США и др. западных стран, действия налогоплательщиков начали трактовать не только с точки зрения формальной буквы, но и с точки зрения «духа закона»<sup>2</sup>. Однако, здесь возникла новая проблема: принудительные меры начали негативно сказываться на наиболее добросовестных участниках рынка (особенно на малом и среднем бизнесе), поскольку издержки контроля слишком высоки. В результате, усиление административного давления приводит к обратному результату.

---

<sup>1</sup> Российский бизнес в своем большинстве построен на комбинировании легальных и теневых транзакционных издержек, что формирует преобладание «серого» рынка. В большинстве случаев уплата налогов сочетается с расходами по уменьшению их величины (покупка лояльности налогового инспектора, оплата услуг бухгалтера по ведению «двойной бухгалтерии», вознаграждение разработчиков схем сокращения налоговой базы и т. д.).

<sup>2</sup> Радаев, В. В. Как легализовать российский бизнес. - С. 55.

Формирование налоговой системы - одного из главных институциональных столпов рыночной экономики, приводится в качестве успешного примера российского опыта реформ начала 2000 гг. Во многом, это было связано с тем, что после достижения макроэкономической стабилизации вслед за кризисом 1998 г. проводилась политика снижения налогов наряду с упрощением налоговой системы в целях улучшения налогового администрирования. Это находило поддержку со стороны бизнеса и населения, а противодействие, которое могли оказывать получатели бюджетных ассигнований, было нейтрализовано ростом экономики и увеличением их реальных доходов [29]. Налоговая реформа начала 2000 гг., при всей своей половинчатости, несколько снизила издержки легализации, сделав их более посильными, поддерживая стимулы к переходу к открытым схемам деятельности и создавая более благоприятный фон. Это касается снижения ставок налога на прибыль и таможенных платежей, единого социального и подоходного налогов, упразднения налога с продаж и т. п.

В. О. Исправников и В. В. Куликов рассматривают три алгоритма поведения в условиях высокого уровня налогообложения:

Первый: бросить «дело», свернуть производство, вывести капитал за границу. Предприниматели и промышленники сформулировали в этой связи следующий афористический тезис: «Мы патриоты, но не камикадзе»<sup>1</sup>.

Второй выход: пытаться получить те или иные налоговые льготы. Так, например, 50 трлн. рублей недоимок в российский федеральный бюджет 1995 г. было в значительной мере связано с практикой предоставления прямых налоговых льгот.

Третий вариант: уклониться от уплаты налогов, применить наличные расчеты, уйти в «тень». Таким образом, создается основа для криминализации экономических отношений: злоупотреблений государственных чиновников, с одной стороны, развития рэкета и прямого бандитизма, с другой [30].

---

<sup>1</sup> Исправников, В. О. Теневая экономика: иной путь и третья сила. - С. 24-27.

По мере уменьшения удельного веса легального сектора, с которого можно брать налоги, стремление к ужесточению налогового прессинга усиливается. В результате, легальная деятельность становится все менее привлекательной, а теневой сектор растет. Тем самым создается порочный круг («рост теневого сектора – сокращение легального сектора – необходимость увеличивать налоги на легальную деятельность – растущая привлекательность теневого сектора»<sup>1</sup>), разорвать который можно только снижением налогов [15]. Факты таковы, что легализованные доходы не вошли в нормальный хозяйственный оборот, а попали либо за границу, либо в «тень», упрочив основу ее расширенного воспроизводства. Следовательно, если речь идет о легализации, то надо найти те способы, которые позволили бы направить теневые доходы в производство, причем в первую очередь в сферы, работающие на потребителя, и наукоемкие отрасли. Иными словами, задача состоит в том, чтобы соответствующие средства не просто легализовать, а сделать их фактором структурной народнохозяйственной перестройки, без которой наша экономика неизбежно превратится в периферию мирового хозяйства.

В настоящее время легализация теневых капиталов - крупномасштабный внутренний источник инвестирования в отечественную экономику. Есть мнение, согласно которому, предлагаемая идея легализации нереалистична: скептики полагают, что теневики легализовываться не захотят. В этой дискуссии важно принять во внимание следующие очевидные обстоятельства:

- предприниматели-теневики постоянно находятся под «дамокловым мечом», причем угрозы идут и от государства, и от криминальных элементов;

- ставя себя вне правового поля, эти предприниматели лишаются и правовой защиты, правовых инструментов отстаивания своих интересов.

Уходя от налогов, теневик-хозяйственник не избегает «поборов»: взятки<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Олейник, А. Н. Институциональная экономика. - С. 345.

<sup>2</sup> Взятка есть плата за безопасность, которая имеет рыночную цену, но ее надобно еще определить. И к тому же знать технологию ее вручения.

чиновникам-коррупционерам и платы криминалитету («за крышу»<sup>1</sup>). Эти «поборы» предпринимателей - тот же налог, только выплачивается он не государству, а государственным и частным racketирам. В самом деле, сначала чиновники создают искусственный дефицит легальных возможностей (бюрократическая волокита, так называемое разрешительное право), а затем эти самые права продаются за взятку. Право, таким образом, превращается в товар, которым монопольно распоряжается государственная бюрократия. В конечном счете, государство как правовой институт приватизируется бюрократическим аппаратом [29].

По мнению О. Н. Яницкого, переход экономически активного человека из света в тень мотивируется «здоровым смыслом»<sup>2</sup>. С этим утверждением нельзя согласиться, поскольку само понятие здравого смысла предполагает наличие некоторых устоев, определенного социального порядка, равно как и релевантность собственного индивидуального опыта. Если ни то, ни другое не работает, то здравому смыслу просто не на что опереться, т. е. рациональное поведение<sup>3</sup> становится просто невозможным. Коль скоро значительная часть общества полагает, что «тень» - это норма, тогда здравый смысл имеет совсем другое значение - выживание любой ценой, включая грабеж и насилие<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> «Крыша» - неформальная группировка, осуществляющая контроль над определенным сегментом рынка. Она выстраивает перед желающими проникнуть на данный сегмент множество барьеров, включая силовые, т. е. связанные с применением насилия. Экономический смысл деятельности «крыши» - поддержание достаточно высокого уровня цен и прибыли на рынке за счет ограничения числа допущенных на него субъектов.

<sup>2</sup> Под здравым смыслом понимаем неформализованные нормы поведения «среднего человека» эпохи, продиктованные общественным инстинктом самосохранения, одобренные обычаем и закрепленные традицией.

<sup>3</sup> По мнению А. Н. Олейника, не менее сложна ситуация с нормами рационального поведения в российском обществе. Исторический анализ свидетельствует о господстве иных, чем целерациональный, типов поведения. Так, рассматривая два типа утилитаризма, простой и развитый, можно сделать вывод о господстве в России простого утилитаризма, т. е. стремления достичь некоторого уже реализованного в обществе образа или уровня потребления. Характеристики «простого» утилитаризма во многом напоминают «демонстрационный эффект», наблюдаемый в некоторых развивающихся странах, когда желание потребления современных потребительских благ не сопровождается готовностью изменить господствующие нормы и привычный образ жизни.

<sup>4</sup> В теневом бизнесе господствует не грубое насилие, а своеобразное нелегальное право. «Непобедимость» внезаконной экономики в постсоветском контексте объясняется в частности тем, что

Таким образом, легализацию следует рассматривать в качестве фактора структурной народнохозяйственной перестройки, результатом которой должно стать создание институциональной среды, способствующей снижению издержек «легальности», и подрывающей всякие стимулы к нарушению «писаных» правил. При этом предполагается, что легализация должна способствовать осуществлению перехода от локальной и персонифицированной нормы (что характерно для неформальных институтов), к деперсонифицированному правилу, соответствующему требованиям координации в рамках «большого» общества.

**Основные термины и понятия:** неформальные рыночные институты; формальные институты; «идеальный тип» рыночного института; легализация; деперсонификация; «большое» общество; правило; привычка; формализация; личностное доверие; писаное право; кодификация неформальных норм; медиационный тип культуры; инверсионный тип культуры; эмпатия; целерациональный тип поведения; принуждение; издержки легализации; издержки «теневой» деятельности; проблема «безбилетника»; оппортунистическое поведение; «серые» схемы; «взятка»; «крыша»; насилие; «здравый смысл»; деперсонифицированное правило.

### **Темы рефератов:**

1. Теневая занятость: проблемы легализации.
2. Легализация российского бизнеса как институциональная проблема.
3. Сравнительный анализ издержек легализации и издержек «теневой» деятельности.
4. Легализация как фактор структурной перестройки российской экономики.
5. Легализация как форма проявления экономического интереса.

---

институциональная среда сетевого капитализма стимулирует совершение сделок вне рамок закона и с использованием насилия.

## **Контрольные вопросы и вопросы для размышления:**

1. Дайте определение понятию «легализация» правил экономического поведения.
2. Обоснуйте утверждение: «легализация неформальных институтов - необходимое условие построения эффективной системы рынка».
3. Охарактеризуйте стратегию рыночных реформ, заключающуюся в простом закреплении неформальных норм в писаном праве.
4. По каким причинам неформальные нормы часто не поддаются формализации?
5. В чем заключается содержание интегративной функции норм экономического поведения?
6. Охарактеризуйте содержание дихотомии типов культур: медиационной и инверсионной.
7. Охарактеризуйте роль интересов в процессе легализации неформальных институтов.
8. Каков механизм участия государства в легализации неформальных норм экономического поведения?
9. Каково соотношение издержек легализации и издержек «теневой» деятельности? В каком случае возникает проблема «безбилетника»?
10. Охарактеризуйте двойственность влияния контроля на оппортунистическое поведение экономических субъектов. Приведите примеры.
11. Охарактеризуйте алгоритмы поведения хозяйствующих субъектов в условиях высокого уровня налогообложения. С какими видами издержек сталкивается экономический субъект, уходя от налогов?
12. Почему выход из теневого сектора в легальную экономику выгоден любому хозяйствующему субъекту?



### **3 Трансакционные издержки легализации норм в сфере налогового поведения**

#### **3.1 Налоговое поведение: трансакционные издержки легальных и нелегальных норм**

По своей экономической сущности, налоги в демократическом обществе выступают в качестве не столько принудительного отчуждения имущества, сколько добровольных и эквивалентных платежей за требуемые каждому гражданину общественные товары. «На рынке люди меняют яблоки на апельсины, — отмечает Дж. Бьюкенен, — а в политике — соглашаются платить налоги в обмен на необходимые всем и каждому блага: от местной пожарной охраны до суда»<sup>1</sup>. Теоретически, оптимальный уровень налогов, отражающий предпочтения налогоплательщиков в части оплаты общественных товаров, можно обосновать, исходя из критериев экономической эффективности, и принять соответствующее решение, опираясь на единогласие граждан (теория общественного выбора). Однако на практике добровольная реализация подобного решения затруднена по нескольким причинам [31].

Во-первых, возникает проблема так называемого «безбилетника» (free-rider problem). Некоторые индивиды могут считать целесообразным уклоняться от уплаты налогов, надеясь на то, что их действия в составе большой группы налогоплательщиков останутся незамеченными, не повлияют на решение других об уплате налогов и, следовательно, не скажутся на количестве предоставляемых в распоряжение всех и каждого общественных благ.

Во-вторых, по техническим причинам принятие решений в больших группах на основе единогласия невозможно. Что же касается правила большинства (majority rule), то, как известно, оно создает объективные предпосылки для налоговой дискриминации и побуждает пострадавших налогоплательщиков к уклонению от

---

<sup>1</sup> Вишневыский, В., Веткин, А. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика. - С. 98.

участия в финансировании общественных расходов по соображениям и социальной справедливости, и экономической эффективности (если издержки по оплате общественных товаров превышают выгоды от их потребления).

В переходных экономиках положение усугубляется такими типичными для них явлениями, как неэффективность демократических институтов, слабая защита собственности и контрактов, коррупция, проведение фискальной политики в пользу узких групп интересов, неадекватное регулирование предпринимательской деятельности. Поэтому в данных условиях естественной реакцией налогоплательщиков выступает оппортунистический тип поведения, при котором они воспринимают налоги как наказание и минимизируют участие в финансировании общественных товаров [32].

С точки зрения институциональной экономической теории проблему уклонения от налогов можно охарактеризовать как оппортунистическое поведение<sup>1</sup>. В его основе лежит несовпадение экономических интересов, обусловленное ограниченностью ресурсов, неопределенностью и как следствие несовершенной специфицированностью условий контракта. Исходя из этого, следует отметить, что если ожидаемые выгоды, связанные с уклонением от условий контракта, оказываются меньше, чем те выгоды, которые оно принесет, то данный экономический агент выберет ту или иную форму оппортунистического поведения. В данном случае, нарушение условий контракта – это уклонение от уплаты налогов.

Похожая позиция данного явления имеется у неоклассической экономической теории. А именно, данная теория объясняет экономическое поведение относительно уплаты налогов так называемыми рациональными соображениями налогоплательщика.

Для анализа причин уклонения от налогов и вопросов общественной оценки данного явления, А. О. Гребенчуком было проведено в ноябре 2007 г. - феврале 2008 г. социологическое исследование, в рамках которого было опрошено 312

---

<sup>1</sup> Под оппортунистическим понимается такое поведение, которое направлено на достижение собственных целей экономического агента и не ограничено соображениями морали.

менеджеров и специалистов компаний финансово-банковской, промышленно-производственной и иных сфер деятельности [33]. Как выяснилось в ходе социологического исследования, на практике организации придерживаются одной из трех стратегий налогового поведения:

- агрессивное – предполагает уклонение от уплаты налогов (т. е. незаконные способы налоговой минимизации);

- нейтральное – использование исключительно законных способов снижения налоговой нагрузки;

- осторожное (налоговый конформизм) – предполагает, что неясности в законодательстве трактуются налогоплательщиком таким образом, чтобы максимально избежать потенциальных претензий со стороны налоговых органов.

Процесс уклонения от налогов имеет, как правило, ряд стадий. Как считает Ю. В. Латов, «жизненный цикл» налогового правонарушения в определенном смысле аналогичен «жизненному циклу» товара. На первом этапе налогоплательщик придумывает новую схему<sup>1</sup> ухода от налогообложения. На втором этапе - эта схема распространяется среди налогоплательщиков. Когда она становится известной налоговым органам, начинается третий этап, в ходе которого идет поиск противодействия данной схеме, выработка форм и методов наиболее эффективного выявления и пресечения налогового правонарушения. Четвертый этап - активное и массовое противодействие государственных органов нарушениям, которые приводят к снижению их количества и причиненного ущерба. На пятом этапе равновесие между правонарушителями и государственными органами устанавливается на минимально возможном уровне [31].

По мнению В. В. Радаева, уход от налогов предполагает построение специфических структур управления (governance structures) с вертикальными и горизонтальными формами интеграции [2]. Эти структуры помогают выстроить

---

<sup>1</sup> «Схемы» - это устойчивые алгоритмы обхода закона – не что иное, как знание о том, как не соблюдать закон, снижая до минимума риск обнаружения нарушений. Суть «схемы» - имитация отсутствия нарушений.

«серые» схемы для сокрытия финансовых потоков. Образуются цепочки, включающие формально независимые внутри одного бизнеса предприятия, и средства «прокачиваются» через единый деловой контур под общим контролем. На базе специальных структур управления создаются многообразные схемы уклонения и ухода от налогообложения (tax avoiding and tax evasion). В соответствии с рисунком М.1 приложения М, они опираются на три основные стратегии.

Первая стратегия связана с нелегальной хозяйственной деятельностью. Она реализуется в случае отказа от легализации деятельности (от регистрации предприятия, использования его расчетного счета) или сокрытия части производящих мощностей на легализованных предприятиях. Результаты этой деятельности, не поддаются налоговому учету.

Вторая стратегия - освобождение от налоговых платежей - воплощается в трех различных схемах:

- льготные режимы налогообложения, предусматривающие включение в деловой контур предприятий, которые либо освобождены от налоговых платежей (зарегистрированы в оффшорных зонах), либо имеют официальные льготы и освобождения (например, предприятия, где заняты инвалиды);

- политический торг с полномочными представителями власти (в качестве аргументов в борьбе за достижение делового соглашения ссылаются на особую роль предприятия для всей страны или конкретного региона);

- искусственные неплатежи или задержки платежей (самих налогов или других платежей, которые неизбежно повлекут налоговые начисления) сопровождаются ссылками на «объективные обстоятельства» - нарушения обязательств со стороны деловых партнеров, отсутствие средств на расчетном счете и т. д.

Самой распространенной, как выяснилось в исследованиях В. В. Радаева, является третья стратегия, которая базируется на схемах сокрытия результатов легальной деятельности [2]. К ним относятся:

- коррупционные соглашения, предполагающие прямой подкуп представителей налоговых служб или представителей вышестоящих органов государственной власти, которые могут оказать давление на фискальные органы;

- институциональные фикции – метод, основанный на организации псевдопредприятий («предприятия на бумаге» или «предприятия-однодневки» действующие в пределах трех месяцев), через которые осуществляется обналичивание денежных средств, минуя уплату налогов;

- игры обмена, которые позволяют уводить в тень часть финансовых потоков и имущества, балансируя на грани законных и незаконных действий.

В рамках, так называемых игр обмена, выделяются:

а) фиктивные операции (когда финансовые документы отражают несуществующее движение продуктов и услуг между предприятием и посредником или подставной фирмой);

б) неэквивалентные обмены (при которых заключаются невыгодные контракты в пользу «сторонних» аффилированных структур, заведомо и целенаправленно искажаются стоимостные пропорции);

в) преднамеренные санкции (наложение крупных штрафных санкций по договорам с заведомо невыполнимыми условиями; присвоение переданного в залог имущества в результате намеренного неисполнения контракта).

Большинство упомянутых схем предполагает организацию деловых контуров, содержащих «отводные каналы» и использующие «дыры» в существующем законодательстве, через которые «утекают» денежные и материальные ресурсы. Ю. В. Латов и С. Н. Ковалев подчеркивают, что подобная деятельность базируется на следующих основных принципах [31]:

- отделение предприятий, производящих добавленную стоимость, от реализации их продукции и от финансовых потоков посредством создания аффилированных структур;

- разделение активов и пассивов производящих предприятий с последующим выводом активов в аффилированные структуры и переключением активов на

государство и кредиторов через практику неплатежей;

- использование официальной бухгалтерии на производящих предприятиях и двойной бухгалтерии в аффилированных структурах с последующим уничтожением части документов.

Контуры управленческих структур могут иметь замкнутый и разомкнутый вид. В рамках замкнутого контура, денежные потоки ходят по кругу и возвращаются на исходное предприятие, проводящее добавленную стоимость [31]. В этом случае деньги, уведенные из-под налогообложения, превращаются в инвестиции и/или в теневые доходы нанимателей и наемных работников. Деньги могут также возвращаться на предприятие, например, через цепочки оффшоров в виде иностранных инвестиций. По оценкам экспертов, весомую долю зарубежных инвестиций в российскую экономику составляют именно отечественные ресурсы, ранее выведенные за рубеж и конвертированные подобным образом [34]. В рамках разомкнутого контура ресурсы не возвращаются на производящие предприятия. Они укрываются на счетах фирм-посредников и вывозятся за рубеж, а далее либо вкладываются в другой бизнес, либо просто служат целям личного обогащения собственников и управленческих команд.

В любом типе делового контура уход от налогов предполагает построение «непрозрачных» управленческих схем, когда стороннему наблюдателю или даже непосредственному партнеру зачастую трудно идентифицировать ядро - управляющую фирму - и тем более (при ее отсутствии) управленческую команду, принимающую ключевые решения о направлении финансовых потоков. Длинные цепочки фирм и сложность контуров затрудняют возможность отслеживания потоков. При этом каждая операция в принципе легальна, но вся схема является незаконной или полузаконной<sup>1</sup>. В таких случаях, контроль над выполнением налоговых обязательств, формально предполагающий всеобщий характер, реально

---

<sup>1</sup> Легален лишь каждый отдельный шаг при условии независимости действующих лиц. По существу же они все аффилированы и работают как сотрудники одной разветвленной корпорации.

является селективным<sup>1</sup>. Контролировать в должной мере всех хозяйственных агентов налоговые инспекции и налоговая полиция не в состоянии, по крайней мере, пока. Для обработки информации по всем юридическим и физическим лицам не хватает ни технических средств, ни квалификации инспекторов. По сути, последним, не интересны многие малые предприятия с небольшими оборотами, поскольку, издержки по проведению налоговых проверок превышают результаты - изъятые формальным и неформальным образом суммы. Поэтому малые предприятия имеют больше возможностей избежать пристального внимания фискальных органов [11].

С официальной точки зрения, уплата налогов является чисто формальным принудительным актом, строго регламентированным и законодательно закрепленным. Государство, используя свое монопольное право на осуществление организованного насилия, в одностороннем порядке взимает с хозяйственных агентов часть получаемых ими доходов. И формально это право не может становиться предметом двойственных соглашений или обмена услугами. Однако реальные масштабы налоговых платежей и условия, на которых они осуществляются, как показывают исследования, на практике превращаются в предмет неформальных соглашений между хозяйственными агентами и представителями органов государственной власти. Суть этих соглашений состоит в достижении взаимоприемлемого компромисса между фискальными органами и налогоплательщиками [35]. Характер компромисса зависит от масштабов предприятия или бизнеса. Переговоры с крупнейшими, системообразующими

---

<sup>1</sup> Селективный контроль может быть случайным и адресным. Случайный контроль осуществляется по принципу «до кого дошли руки», т. е. в порядке общей очереди, которая доходит в итоге отнюдь не до каждого. В противоположность этому адресный контроль носит нацеленный характер и связан с выполнением особых политических и экономических задач: получением дополнительных финансовых ресурсов в бюджеты всех уровней; сбором закрытой информации о деятельности хозяйственных агентов и компрометирующих материалов на руководителей фирм, установлением контроля над предприятием, ослаблением его конкурентоспособности. Адресный контроль, таким образом, часто связан с наличием «заказа» со стороны политических и хозяйственных организаций, использующих формальные правила и официальные контролирующие структуры для проведения своих неформальных стратегий неэкономическими методами.

предприятиями принимают форму политического торга. В этом случае официальные государственные органы вместо применения легитимного насилия вступают с неплательщиками в неформальные переговоры, успех которых позволяет госорганам выполнять свои формальные обязанности. Предметом неформального торга обычно становится пополнение бюджета в обмен на особый режим деятельности, связанный с неконкурентными преимуществами. В результате происходит не просто подмена формальных правил неформальным соглашением, но их внутренняя деформация. Они включаются в механизмы политизации и коммерциализации с систематическим предоставлением привилегий и эксклюзивных прав в обмен на политическую или финансовую поддержку [11].

В случае с менее крупными предприятиями между представителями менеджмента и налоговых органов также заключаются негласные компромиссы. Формальная оболочка взаимоотношений сохраняется - предприятие обязано представить положенную бухгалтерскую отчетность. Дальше налоговый инспектор может «копать» с разной степенью придирчивости и принципиальности. В. В. Радаев предлагает одну из характерных схем возможного достижения компромисса: хозяйственный агент позволяет налоговому инспектору обнаружить некоторые нарушения и наложить относительно небольшие штрафы; взамен инспектор становится менее внимательным, выбирает более благоприятный для предприятия способ оценки его ресурсов и позволяет скрыть все прочие сомнительные дела.

Соглашения, достигаемые в рамках негласных налоговых компромиссов, не носят разового характера. Они становятся основой стратегических альянсов - более или менее устойчивых коалиций деловых структур с фискальными органами и правительственными структурами. Они утверждаются на институциональном уровне («дружественные учреждения») и на персональном уровне («свои люди»). Подобные альянсы позволяют достичь относительной стабильности в изменчивой институциональной среде. Стратегические альянсы с контролирующими структурами полезны также и для других целей, а именно для использования фор-



мальных правил для реализации неформальных стратегий - получения закрытой информации о конкурентах, ослабления этих конкурентов.

Одним из наиболее эффективных средств в этом плане является организация внезапных проверок налоговой полиции, которая попросту вывозит финансовую документацию предприятия и останавливает его нормальное функционирование. Визиты вооруженных отрядов («маски-шоу») в телевизионные компании ОРТ и ВГТРК, повышенный интерес к холдингу «Медиа-Мост», предъявление претензий к АвтоВАЗу - все это рассматривалось многими экспертами как организованные акции, когда налоговые органы используются в качестве тяжелой «дубины» при попытках передела собственности или удовлетворения интересов кредиторов. Как считает В. В. Радаев, такие способы в принципе более эффективны, безопасны и дешевы, нежели привлечение криминальных структур, ибо издержки и риск при использовании официальных контролирующих органов в значительной степени перекладываются на государство, а выгоды приватизируются. И все остается в рамках формальных правил, сохраняется возможность оспаривать лишь процедурные нарушения [27].

В подобной обстановке предприятия и население формируют устойчивые концепции контроля в отношении уплаты/неуплаты налогов, помогающие интерпретировать ситуацию и вырабатывать адекватные линии поведения. В 1990 гг. ситуация интерпретировалась таким образом, что в условиях нежесткого и селективного контроля все налоги можно не платить. Более того, считалось, что платить налоги полностью, следуя формальным правилам, просто глупо; почти всегда есть возможность либо спрятать (не заявлять) часть доходов, либо договориться о способах их переучета. Соответственно производилась оценка ресурсов, нацеленная на занижение извлекаемых доходов, и создавались множественные схемы оценки одних и тех же ресурсов на базе двойной бухгалтерии – официальной и «теневой». В итоге, сама множественность систем оценки стала принципиальным организационным ресурсом [13].

По мнению В. В. Радаева, освобождение или частичный уход от налоговых платежей связаны с ненулевыми транзакционными издержками. Прежде всего, это прямые издержки по уходу от налогов - такие, например, как плата за конвертацию (обналичивание) средств через организуемые для этих целей фирмы-однодневки. В середине 1990 гг. плата за обналичивание равнялась 2-5 %, доходя в особых случаях до 10 %. В конце 1990 гг. цена этих услуг характеризовалась тенденцией к снижению - до 1,5-2 % от конвертируемой суммы. Обналичивание превратилось в серьезный банковский бизнес, доходность которого основывается на большом обороте. Так что по сравнению с официальными платежами уровень прямых неформальных издержек минимален [2]. Но главными являются не прямые, а косвенные (производные) издержки, вызванные тем, что на смену формальным налоговым притязаниям государства приходят неформальные притязания властных и силовых структур, которые активно претендуют на часть «сэкономленных» средств.

Налоговая инспекция и налоговая полиция, проводящие селективный контроль, а также разные отделы правоохранительных органов, легальные охранные агентства и криминальные структуры предлагают свои охранные услуги или применяют принудительные меры в виде угроз и вымогательства. Они получают информацию о наличии «серых» схем и целенаправленно используют ее в своих интересах. В результате, часть уведенных из-под налогообложения денежных средств превращается во взятки и плату за безопасность - своего рода субституты налоговых платежей. В конце 1990 гг. развернулась своего рода «охота» на крупных неплательщиков со стороны налоговых и правоохранительных органов, борьба между их подразделениями за раздел «рынка нарушителей» и за право «сбора урожая». При этом, официальные штрафы позволяют налоговым и правоохранительным органам рапортовать об успешной деятельности, а неофициальные платежи помогают повышать уровень материального благосостояния сотрудников. Размеры неформальных платежей зависят от объема операций, степени риска, схемы вывода активов, роли властных структур в данной

схеме. Но в любом случае, транзакционные издержки оказываются ниже соответствующих ставок налоговых платежей [32].

Стратегии по уходу от налогов подкрепляются множественными легитимирующими обоснованиями. Они имеют комплементарный характер. Важная часть этих обоснований увязывается с формальным несовершенством самой системы налогообложения [36]. Приводятся, в частности, следующие доводы:

- общее бремя налогов слишком тяжело, фактически непосильно;
- ставки налоговых отчислений слишком изменчивы, а система в целом чересчур сложна и «непрозрачна»;
- даже при искреннем желании платить налоги по полной программе совершенно невозможно. Считается при этом, что от высоких налогов страдают, прежде всего, крупные предприятия, которым труднее спрятать финансовые потоки, а от сложности налоговой системы - малые предприятия, которым не хватает квалифицированной бухгалтерской поддержки.

Экономическую выгодность налоговых преступлений и правонарушений можно свести к изучению баланса поступления и оттока финансовых средств в результате их совершения. На решение фирмы о легитимности<sup>1</sup> или «сером» образе жизни влияет не только величина налоговых платежей по действующему налоговому законодательству, но ставка рефинансирования, другие факторы кредитно-финансовой системы. Кроме того, надо учитывать эффективность работы контролирующих и правоохранительных органов государства, воздействующих на вероятность выявления налоговых правонарушений и, как следствие, на величину требуемых резервных фондов для страховки данного вида рисков. Необходимо принимать во внимание также выгоды и издержки, порождаемые деятельностью криминальных структур и так называемых «крыш», другие факторы, влияющие на получение прибыли фирмой [37].

---

<sup>1</sup> «Легитимность» суть «законность», предполагающая как наличие неких норм, правил, регламентаций разного рода (не обязательно правовых в строгом смысле слова), так и их принятие, соблюдение, если не обществом в целом, то значительной его частью.

Степень ухода бизнеса в теневой сектор экономики, как считает Г. Песчанских, должна восприниматься как тест на правильность проводимой налоговой политики, методов государственного регулирования, параметров правовой системы и экономической политики в целом. Вне зависимости от особенностей вывода финансовых средств из легальной экономики, причина ухода в «тень» всегда экономическая: ситуация в стране такова, что бизнесу выгодно уводить средства в теневой оборот. Поэтому и возврат их в легальную экономику может быть обусловлен экономическими мотивами. Максимальная норма прибыли должна достигаться в легальном секторе экономики, а риски при проведении операций в теневом секторе должны быть высокими [37].

Э. Л. Панеях, исходя из экспертных интервью с налоговыми работниками, юристами, аудиторами, выделяет три основные категории издержек легальной деятельности и, кроме того, две основных категории рисков, исходящих от системы контроля и налогообложения [35].

К издержкам легальной деятельности Э. Л. Панеях относит:

- налоги как таковые;
- затраты на ведение учета и следование правилам (оплата бухгалтеров; время, затрачиваемое на получение лицензий; задержки сделок в связи с прохождением банковских платежей; затраты на отслеживание меняющихся законов и правил и приведение деятельности в соответствие с ними);
- издержки на поддержание инсайдерских связей с госслужащими фискальных и контрольных органов с целью снижения рисков.

К рискам, исходящим от системы контроля и налогообложения, по мнению Э. Л. Панеях, относятся:

- вымогательство дополнительных денег налоговыми инспекторами и разнообразными контролерами;
- потери в связи с постоянными изменениями правил.

Снижение рисков и издержек достигается следующими путями:

- уход от нежелательного внимания (наиболее радикальный способ «спрятаться», т. е. вести полностью теневую деятельность);
- налаживание отношений с контролерами;
- эпизодический откуп – взятка или «небольшой» штраф;
- установление неформальных отношений – от постоянного «прикорма» до просто налаживания отношений с конкретным инспектором;
- «крыша», способная решить проблемы, в том числе и с налоговиками.

Таким образом, не только писанные законы, но и неписанные тарифы взяток и оплаты «крышных» услуг служат неким ориентиром, мерой опасности, грозящей тому, кто не сможет их обойти. Эти правила служат для сторон отправной точкой для торга о том, в какой степени стороны готовы нарушить их к обоюдной выгоде. Доверие между сторонами в этой ситуации становится существенным ресурсом, позволяющим максимально далеко отойти от «общепринятого» (в частном случае – «законного») и поделить выигрыш. Субъекты же налогообложения оказываются в положении, когда они вынуждены либо оказываться одной из сторон переговоров, либо служить на этом поле источником риска, лишь стимулируя экономические субъекты на уход в тень [31].

Уклонение от уплаты налогов в странах постсоветского пространства стало нормой поведения многих хозяйствующих субъектов. В результате чего они получают средства для выживания бизнеса и неформального решения производственных и социальных вопросов в условиях несовершенных общественных институтов и высокой коррупции. Вместе с тем, это приводит к развитию ряда негативных тенденций в экономике и социальной сфере [38]:

- недостаточному финансированию общественного сектора хозяйства;
- нарушению правил честной конкуренции;
- росту коррупции;
- оттоку капиталов за рубеж и др.

Для эффективной борьбы с уклонением от уплаты налогов важно выяснить, почему значительная часть налогоплательщиков делает выбор в его пользу.

Институциональная экономическая теория исходит из того, что для того, чтобы искоренить какое-либо негативное явление, необходимо бороться не с последствиями этого явления, а воздействовать на причины, повлекшие его возникновение. Так, в соответствии с теорией идеологии (отраслью новой экономической истории) норма уклонения от налогов объясняется исторически сложившимися асимметричными, неэквивалентными отношениями между государством и его гражданами.

Теория общественного выбора видит причину существования уклонения от налогов в «проблеме безбилетника», а теория игр - в сопротивлении остающихся в рамках закона налогоплательщиков усилению налогового бремени из-за снижения количества фактических налогоплательщиков.

Предприниматели руководствуются не абстрактными сравнениями пользы государства и потерь от налогообложения, а вполне конкретными соображениями о величине риска: насколько сумма налога выше, чем санкции за уклонение от него [39]. Если последствия уклонения не слишком тяжелы, а вероятность обнаружения невелика, то большинство предпринимателей предпочтет уйти от налогов или минимизировать их, воспользовавшись слабыми местами и противоречиями в налоговом законодательстве или в технике взимания налогов.

В России неуплата налогов практически не влияет на деловую репутацию. Общество косвенно поддерживает тех, кто не платит законно установленные налоги. Как показывают данные социологического исследования, проведенного Е. Г. Беккер, в России наблюдается полный набор выявленных причин уклонения от налогов [39]. По мнению опрошенных в конце 2004 г. россиян, есть шесть случаев, когда налоги можно не платить:

- а) когда налогоплательщику «нечем кормить семью» и у него низкий уровень жизни - 10 % - причины фискального характера;
- б) «когда законы о налогах плохие» - 4 % - правовые причины;
- в) если предприятие находится в стадии становления или испытывает финансовые проблемы - 2 % - причины регуляторного характера;

г) с «халтуры», разового заработка - 1 % - моральные причины;

д) если есть основания полагать, что «налоги идут не на дело, не туда, куда нужно» - 1 % - моральные причины;

е) если знать, что не будешь наказан за неуплату – 1 % - организационные причины.

В основном, схемы уклонения от налогов касаются косвенных и прямых налогов. Считалось, что особенно способствуют росту теневого сектора прямые налоги, однако опыт Канады говорит, что свою роль играют здесь и косвенные налоги. Так, введение в разгар спада в стране в 1991 г. налога на продажи толкнуло многих предпринимателей (и их работников) в теневую экономику, вызвав падение налоговых преступлений. Во всяком случае, замена прямых налогов косвенными<sup>1</sup>, по-видимому, не повышает налоговую дисциплину [30].

Анализируя мотивы уклонения от налогов, необходимо остановиться на различиях между «новыми русскими» и директорами бывших советских предприятий. Предприниматели из «новых русских», вышедшие из полукриминального кооперативного движения последних предреформенных лет, не желают платить налоги по психологическим мотивам. Они никогда ничего не платили государству, этому противится их криминальная философия и предпринимательская натура. Нужно время, чтобы они осознали необходимость быть законопослушными гражданами, хотя бы для того, чтобы обрести право требовать от государства законной защиты своей собственности. Чем быстрее будет крепнуть государство, включая налоговый контроль, тем раньше произойдет их психологическое созревание [31]. Директора бывших советских предприятий быстро освоили опыт неуплаты налогов. Но директора пользовались защитой и

---

<sup>1</sup> Одним из примеров влияния косвенного налогообложения на развитие теневой экономики может служить современный российский опыт акцизной политики в сфере производства и применения спирта и содержащей его продукции. Эта продукция стала широко использоваться для теневого производства фальсифицированных спиртных напитков. Следовательно, акцизная политика, наряду с некоторыми другими факторами, способствовала тому, что нелегальное производство ликероводочных изделий составляет не менее трети общего объема этой продукции.

помощью государства, у них были иные мотивы для неуплаты налогов. Например, предприятия военно-промышленного комплекса страдают от отсутствия средств из-за резкого сокращения государственных закупок, а во многих случаях от неумения и нежелания быстро перестроить производство на выпуск конкурентоспособной, нужной рынку и населению продукции. Как считают, Ю. В. Латов и С. Н. Ковалев, многие управляющие разворачивают активы своих предприятий, и ожидать от них расширения производства и, следовательно, увеличения налоговой базы наивно до тех пор, пока они сами не станут собственниками руководимых ими государственных предприятий. Особая ситуация с естественными монополиями, которые платят или не платят налоги по договоренности с государством.

Вывод о том, что в типичных для постсоветских стран условиях неразвитых демократических институтов и высокой коррупции сам по себе уровень налогов мало влияет на масштабы уклонения от их уплаты противоречит мнению о том, что для ограничения уклонения необходимо снижать ставки налогов, но согласуется с позициями ряда западных ученых, акцентирующих внимание на таких факторах, как:

- степень прозрачности налогового законодательства;
- социальные нормы;
- оплата труда контролеров и др.

Этот вывод косвенно подтверждается мировой практикой налогообложения. Например, в ряде скандинавских стран, где долгое время сохраняется один из самых высоких уровней налогообложения в мире (более 40 % ВВП), но слабо развита коррупция и поддерживается явно выраженная зависимость между уплаченными налогами и обратным потоком общественных услуг, размер теневой экономики, по оценкам, - один из самых низких в Европе (в частности, в Норвегии - менее 10 % ВВП). Более того, в развитых странах в соответствии с таблицей Н.1 приложения Н, ситуация в целом выглядит парадоксально, а именно - чем выше уровень налоговой нагрузки, тем меньше масштабы уклонения от уплаты налогов и относительные размеры теневого сектора экономики.



По способу уклонения от налогов характер теневой экономики различается и по типам стран, и по отдельным странам. В частности, как считает С. Никитин, для развивающихся стран более характерно полное сокрытие доходов и неуплата налогов, а для развитых – частичное уклонение от них с использованием лазеек и упущений в законе [29]. В международной практике налоговые преступления рассматриваются в тесной связи с легализацией денежных средств, полученных незаконным путем, что является проявлением теневой экономики. Легализация проводится не только там, где «накопилось» нелегальное имущество в результате непрозрачности приватизационных процессов и упущений административной и правовой системы в годы становления рыночных отношений, а даже там, где меньше всего можно предполагать «огрехи» и издержки системы в виде роста теневого сектора [34].

Таким образом, для уменьшения масштабов уклонения от уплаты налогов требуется не столько снижение ставок налогов, сколько, прежде всего совершенствование демократических институтов, способных восстановить разорванную связь между уплатой налогов и получением выгод от потребления общественных благ, что поможет поменять саму модель рационального выбора налогоплательщика, его оппортунистический тип поведения. В результате, уклонение от налогов рассматривается как тест на правильность проводимой налоговой политики, методов государственного регулирования, параметров правовой системы с точки зрения сопоставления трансакционных издержек легальных и нелегальных норм. Как показывает проведенный анализ, издержкам, связанным с осуществлением легальной деятельности противостоят издержки неформальности (или нелегальности), и как принято считать хозяйствующими субъектами, последние существенно ниже первых. В таком случае, легализацию следует рассматривать как инструмент, стимулирующий выход из «тени».

**Основные термины и понятия:** налог как экономическая категория и как экономический институт; общественное благо; проблема «безбилетника»;

уклонение от налогов; оппортунистическое поведение; «жизненный цикл» налогового правонарушения; коррупционные соглашения; институциональные фикции; игры обмена; фиктивные операции; неэквивалентные обмены; контуры управленческих структур; селективный контроль; легитимное насилие; политический торг; трансакционные издержки; прямые и косвенные издержки по уходу от налогов; субституты налоговых платежей; легитимность; мотивы уклонения от налогов; издержки легальной деятельности по Л. Панеях; модель рационального выбора налогоплательщика.

### **Темы рефератов:**

1. Теневая экономика и налоговые потери в сельском хозяйстве.
2. Микроэкономические аспекты цены уклонения от налогов.
3. Теневое и криминальное предпринимательство в России.
4. Трансакционные издержки уклонения от налогов для субъектов макроэкономики.
5. Оппортунизм как составной элемент уклонения от налогов.

### **Контрольные вопросы и вопросы для размышления:**

1. Охарактеризуйте природу и функции налогов в демократическом обществе.
2. Объясните проблему «безбилетника» на примере налогового поведения.
3. Почему в переходных экономиках возрастает оппортунистическое поведение налогоплательщиков?
4. Охарактеризуйте следующие стратегии налогового поведения: агрессивное, нейтральное, осторожное.
5. Опишите «жизненный цикл» института уклонения от налогов.
6. В чем экономическое содержание компромисса между фискальными органами и налогоплательщиками?

7. Разграничьте прямые и косвенные издержки уклонения от налогов. Приведите примеры.

8. Можно ли «взятку» отнести к субститутам налоговых платежей?

9. Можно ли согласиться с тезисом о том, что транзакционные издержки уклонения от налогов ниже соответствующих ставок налогообложения. Ответ обоснуйте.

10. Дайте определение понятию «легитимность» норм в сфере налогообложения.

11. Какие факторы влияют на решение фирмы о легализации или «сером» образе жизни?

12. Какие типы издержек легальной деятельности исследуются в экономической литературе?

13. Сопоставьте мотивы уклонения от налогов «новых русских» и директоров бывших советских предприятий. Сделайте выводы.

### **3.2 Легализация налогового поведения как способ снижения транзакционных издержек уклонения от налогов**

Уклонение от налогов, ставшее нормой поведения многих хозяйствующих субъектов, связано с ненулевыми транзакционными издержками - платой за обход правил и платой за безопасность. Эти издержки напрямую зависят от степени вовлеченности в неформальные практики и могут быть довольно значительными по масштабам. Но, как правило, предполагается, что они все же существенно ниже издержек легализации, т. е. тех затрат, которые хозяйственный агент вынужден нести при соблюдении всех формальных правил - в условиях работы «по белому». Таким образом, деформализация правил приводит к серьезным сдвигам в структуре транзакционных издержек [13].

Хозяйствующие агенты, имеющие возможность выбирать между издержками легализации (платой за подчинение закону) и издержками неформальности (платой

за обход правил), часто делают свой выбор в пользу последних. По мнению В. В. Радаева, совокупный объем формальных и неформальных издержек вовсе не обязательно возрастает, он даже может снижаться. Однако издержки неформальности не сводятся к текущим дополнительным расходам. Повышенная степень неформальности отношений сокращает временные горизонты построения деловых стратегий, становится преградой на пути привлечения внешних инвестиционных и кредитных ресурсов, создает дополнительные барьеры между различными сегментами рынка в силу закрытости, «непрозрачности» отношений между агентами. И это обстоятельство не следует упускать из виду. Минимизация трансакционных издержек в краткосрочном периоде способна породить неэффективность действий в долгосрочном плане. Рациональность действий хозяйствующих субъектов, вовлеченных в процесс деформализации, необходимо трактовать в достаточно широком смысле. Она не исчерпывается следованием эгоистическому экономическому интересу, но также испытывает конституирующее воздействие культурно-нормативных схем, а, кроме того, выступает как реакция на принудительные воздействия. Все эти мотивы находят преломленное отражение в легитимации<sup>1</sup> действий по деформализации правил деятельности.

Действия по деформализации правил требуют своего обоснования, которое, если и не позволяет доказать их правомочность, то, по крайней мере, может послужить их оправданием. Как отмечает В. В. Радаев, материал для обоснования черпается агентами как минимум из пяти источников [2]:

а) формальные основания - указания на несовершенство системы формальных правил (например, на то, что в законодательной системе слишком много лакун, а система подзаконных актов слишком сложна и противоречива);

б) нормативные основания - отсылка к стандартным формам поведения других хозяйственных агентов (например: «никто не соблюдает всех формальных правил»);

---

<sup>1</sup> Понятие легитимации (т. е. достижения легитимности) чего-либо возникло достаточно поздно на базе уже развитых систем права, а потому часто до сих пор трактуется как, прежде всего или даже исключительно правовое. В этом случае легитимно то, что отвечает действующим нормам формального права. Такое понимание легитимности правомерно («легитимно»), но сильно перегружено.

в) этические основания - указания на то, что формальные правила нарушают справедливость (например: «государство в очередной раз пытается нас ограбить»);

г) утилитаристские основания - отсылка к экономической целесообразности и потребностям экономического выживания (например: «если играть по всем правилам, то потеряешь рынок, станешь неконкурентоспособным»);

д) принудительные основания - указания на давление и вымогательство со стороны бюрократических и силовых структур (например: «чиновники сами подталкивают к нарушениям; невозможно жить, не давая взятку, а для взяток нужен черный нал», и т. п.).

Все эти способы легитимации не противоречат друг другу, более того, они имеют комплементарный характер и подкрепляют друг друга. В целом, они позволяют закрепить в сознании агентов и в общественном сознании недостаточность и ущербность формальных правил, подтолкнуть к мысли о правомерности и неизбежности неформальных практик хозяйственного действия.

Уклонение от налогов породило создание множества концепций борьбы с этим явлением. Для того, чтобы изменить ситуацию, В. В. Радаевым было предложено в соответствии с рисунком П.1 приложения П, несколько подходов.

Юридический подход предполагает совершенствование законодательной и нормативной базы. Однако существуют расхождения по поводу того, как это делать - например, импортировать институты или пытаться легализовать существующие неформальные нормы (продукты обычного права) по рецепту Э. де Сото. По мнению В. В. Радаева, можно идти обоими путями, главное - достичь упрощения и большей «прозрачности» формальных правил хозяйственной деятельности, их однозначного толкования. При этом, следует иметь в виду, что поведение, связанное с неисполнением законов и деформализацией правил, обладает достаточно сильной инерцией, и поэтому принятие «хороших законов»<sup>1</sup> никогда не сможет стать самодостаточной мерой.

---

<sup>1</sup> «Хороший закон, - пишет Э. де Сото, - гарантирует и повышает эффективность экономики и общественной деятельности, им регулируемой, а плохой разрушает или полностью ликвидирует и то и

Утилитаристский подход пытается апеллировать к экономическим интересам рационально действующих агентов. Предполагается, что если снизить ставки налоговых платежей, то агентам станет менее выгодно прятаться в «тени» и они перестанут скрывать свои доходы. Российскими властями в этом направлении предпринимаются следующие шаги:

- уменьшение ставки и выравнивание шкалы подоходного налога;
- введение единого социального налога, с регрессивной шкалой;

- некоторое снижение таможенных пошлин и т. п. В результате в начале 2001 г. появились официальные рапорты об увеличении налоговых и таможенных сборов. Но пока издержки легализации по-прежнему слишком высоки, чтобы предприятия добровольно вывели все свои операции из «тени» [17].

Силовой подход, связан с ужесточением санкций против нарушителей. Реализовываться такой подход может по-разному. Существует опасность пойти по легкому пути нарастающего фронтального давления на деловые круги, при сохранении разных режимов фактического налогообложения. Более трудный путь связан с попытками устранения разных налоговых режимов и нанесением фокусированных ударов по инфраструктуре, обеспечивающей реализацию «серых» и «черных» схем [11]. Однако, по мнению В. В. Радаева, рассчитывать на простое ужесточение контроля не приходится, поскольку часть «серой» инфраструктуры обслуживает интересы влиятельных политических сил<sup>1</sup>. Получается, что властные структуры должны сами отказаться от применения «серых» схем и поставить под контроль самих себя.

Конвенциональный подход предполагает, что в отсутствии стабильности и однозначной интерпретации формальных правил, нужно заботиться о выработке

---

другое». То, что значительное большинство населения выбрало теневой сектор, а меньшинство использует свой капитал за пределами страны, наглядно свидетельствует о том, что законы, господствующие в ней, - плохие.

<sup>1</sup> Именно вовлеченность политических и государственных структур в «теневые» инфраструктуры и их зависимость от этих инфраструктур выступает одной из основных причин столь низкого риска деятельности по уходу от налогов.

формальных и неформальных соглашений по поводу конкретных форм соблюдения существующих правил и процедур согласования конфликтов. Координация действий должна быть:

- во-первых, продуктом согласования интересов хозяйственных агентов, работающих в одной или близких сферах деятельности, что позволит преодолеть «проблему безбилетника», т. е. нежелания в одиночку брать на себя издержки легализации;

- во-вторых, она предполагает достижение конвенций между ведущими хозяйственными агентами и полномочными представителями государственной власти, причем последние должны гарантировать определенную стабильность формальных правил, возможные послабления тем, кто готов к большей «прозрачности» и открытости собственной деятельности, и одновременно ужесточение санкций против нарушителей.

Культурно-нормативный подход нацелен на изменение социальных норм, выработку лояльности по отношению к государству, достижение уважения к формальным правилам, а также на преодоление стереотипных представлений о невозможности соблюдения формальных правил и поиск обходных путей. В этой области необходимы качественные сдвиги, поскольку деформализующие способы действия крепко укоренились и проникли на нормативный уровень.

Перечисленные подходы - юридический и утилитаристский, силовой и конвенциональный - являются комплементарными, дополняющими друг друга, поэтому весь спектр мероприятий по борьбе с уклонением от налогов предполагает необходимость продвижения сразу по всем основным направлениям.

Комплекс государственных мероприятий по легализации выведенного из экономики капитала основывается на деятельности по недопущению перелива средств в теневой сектор и созданию условий, при которых риск быть «пойманным» при работе вне правового поля не покрывается прибылью от неуплаченных налогов. Ряд моделей, описывающих структуру процесса легализации преступных доходов, приведен на рисунках Р.1, Р.2 приложения Р. Международная практика показывает,

что легализация теневых капиталов, имущества, денежных средств, утаенных от налогообложения, может стать эффективным средством пополнения бюджета и ускорения развития народного хозяйства. В соответствии с таблицей С.1 приложения С, в государствах дальнего и ближнего зарубежья были проведены налоговые амнистии<sup>1</sup>. В числе стран, в той или иной форме проводивших амнистии, Аргентина, Бельгия, Индия, Ирландия, Италия, Казахстан, Пакистан, Филиппины Франция, ЮАР и т. д. В странах Европы задачи налоговой амнистии отличаются от целей развивающихся стран. По нашему мнению, это связано с механизмами уклонения от налогов: в Европейском Союзе главным способом ухода от налогообложения доходов является размещение депозитов в «оффшорах», например, наиболее популярным местом для укрытия доходов является Швейцария или Люксембург. Классическим образцом успешной амнистии является налоговая амнистия Ирландии 1988 г., собранные средства, в ходе которой составили 2,5 % ВВП этой страны [40].

На постсоветском пространстве уже есть практика проведения амнистий теневых капиталов. В частности, 6 апреля 2001 г. вступил в силу закон «Об амнистии граждан Республики Казахстан в связи с легализацией ими денег» [37]. По закону на сам процесс было отведено 20 дней. Общий объем легализованных средств составил около 480 млн. долл. Более 82 % капиталов поступило в наличных долларах, 11,4 % - путем перевода денег со счетов зарубежных банков, 6,5 % - внесены как наличные тенге. Казахские эксперты склонны считать итоги амнистии не слишком удачными, поскольку планировалось легализировать, по крайней мере, 1 млрд. долл. В то же время амнистия не распространялась на случаи легализации денег, полученных в результате коррупционных правонарушений, преступлений против личности, мира и безопасности человечества, основ конституционного строя и безопасности государства, собственности, интересов государственной службы,

---

<sup>1</sup> Под налоговой амнистией обычно понимается предложение со стороны государства «налогоплательщикам» погасить недоимки в обмен на отмену наказания, которое могло бы быть наложено в случае выявления нарушений.



общественной безопасности и общественного порядка, здоровья населения и нравственности, а также денег, принадлежащих другим лицам или полученных в качестве кредитов. Прогнозируемой легализации средств на заграничных счетах так и не произошло [32]. Суть налоговой амнистии по «российскому рецепту»<sup>1</sup> состоит в том, что если граждане России будут вносить в российские банки те деньги, которые до 1 января 2005 г. находились в «теневом» обороте, то им придется платить с них подходящий налог в размере 13 %. В качестве главного фактора успешной кампании по возвращению капиталов в легальную экономику следует рассматривать убедительные гарантии безопасности. Представителям бизнеса понадобятся:

- конфиденциальность информации;
- гарантированное освобождение от ответственности.

С другой стороны, эффективная легализация требовала бы одновременного ужесточения ответственности за сокрытие доходов после завершения периода амнистии («пряник и кнут»). По мнению экспертов, кампания по легализации «теневых» капиталов будет результативна только при системном подходе к формированию понятных и стабильных «правил игры» в экономике. Мероприятия по стимулированию легитимного поведения должны быть дополнены мерами силового воздействия со стороны правоохранительных и контролирующих органов [37].

Выясним влияние государственных налоговых органов на процесс уклонения хозяйствующих субъектов от налогообложения с точки зрения макроэкономики. На уровне микроэкономики исследование данного вопроса базировалось на балансе выгод и убытков от совершения налоговых преступлений. Макроэкономическое воздействие государства на налоговую преступность не ограничивается денежной системой. Во многих случаях денежные средства, выведенные из-под

---

<sup>1</sup> Предложенный механизм не является налоговой амнистией, поскольку обязательным условием упрощенного декларирования является уплата гражданами специального налога, ставка которого соответствует подоходному налогу.

налогообложения, гораздо выгоднее не положить в банк, а вложить в дело. Большое значение имеют ликвидность производимого товара, скорость обращения финансовых средств. От этого зависит реакция фирмы в случае вскрытия совершаемых ею налоговых правонарушений и, как следствие, величина рисков [36]. Эффективность влияния работы государственных органов на сферу налогообложения на уровне макроэкономики можно продемонстрировать с помощью рисунка 1, используя кривую Лаффера.

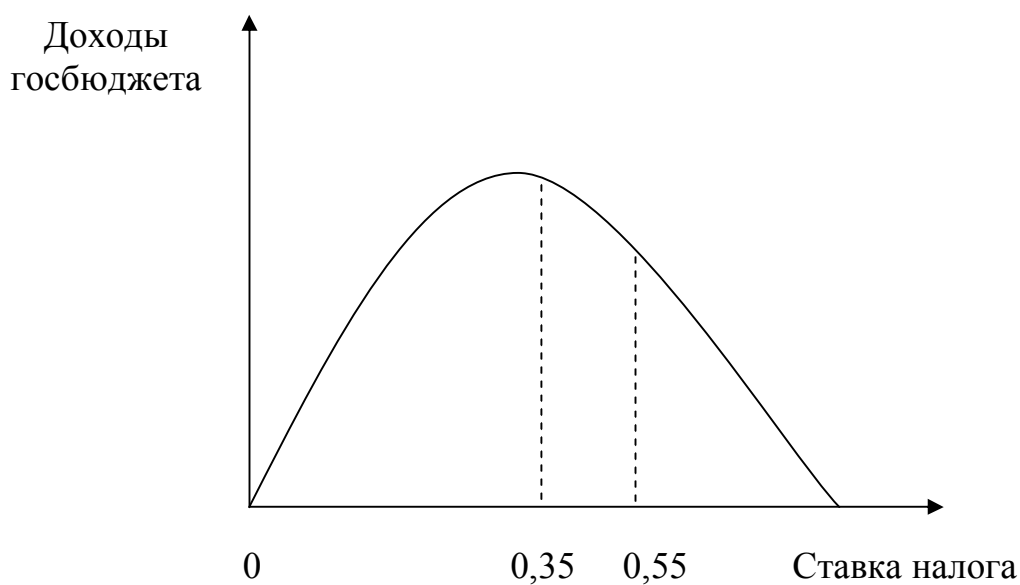


Рисунок 1 – Оптимизация доходов госбюджета по модели кривой Лаффера<sup>1</sup>

Согласно кривой Лаффера, при ставке налога, превышающей оптимальный уровень налогообложения, начинается процесс сокрытия доходов от налогообложения, падают налоговые сборы. Для компенсации потерь ставка может быть повышена. В краткосрочном периоде это привлечет дополнительные средства от законопослушных налогоплательщиков, но ослабит налоговые поступления от законопослушных. В долгосрочной перспективе законопослушные налогоплательщики могут не выдержать конкуренции. Причем в силу того, что «на плаву»

<sup>1</sup> Латов, Ю. В. Теневая экономика. – С. 226.

останутся приспособившиеся незаконопослушные налогоплательщики, это может стимулировать отток капиталов в теневую экономику. Как следствие, - сокращение налоговой базы, падение поступлений в государственный бюджет, которое может быть еще ниже, чем до повышения ставки налога. При уменьшении ставки налоговое бремя распределяется более равномерно, но только в долгосрочной перспективе. При этом возникает проблема покрытия затрат государства в период адаптации к новым условиям. В течение некоторого периода после снижения ставок налогоплательщики «по инерции» будут скрывать свой доход. В итоге государство будет недополучать существенные суммы. Компенсировать этот недостаток в данный период времени будет возможно путем активизации работы государственных органов [31]. Г. Песчанских считает, что если государственные органы смогут обеспечить возвращение в легальный сектор экономики 30 % сокрытых налогов, то, согласно кривой Лаффера, будет обеспечена постоянная наполняемость бюджета при снижении ставки налога с 0,55 % до 0,35 %.

Классическую модель рационального выбора налогоплательщика разработали М. Аллингем и А. Сандмо. Согласно их допущениям, решение об уклонении или уплате налога налогоплательщик принимает под влиянием следующих факторов:

- ставка налога;
- вероятность обнаружения факта уклонения;
- размер штрафных санкций.

Украинские ученые В. Вишневский и А. Веткин, используя модель М. Аллингема и А. Сандмо, предложили модель рационального выбора налогоплательщика в условиях трансформационной экономики постсоветского периода. В. Вишневский и А. Веткин учитывают в своей модели трансакционные издержки уклонения от уплаты налогов. Это комиссионные вознаграждения посредникам за оказание услуг по уклонению от уплаты налогов, издержки на содержание «крыши», взятки проверяющим, «добровольные» пожертвования властям различных уровней, издержки ведения двойной бухгалтерии, регистрации и

содержания фирм, призванных выполнять функции по уклонению (оффшорные компании). В. Вишневецкий и А. Веткин считают, что благодаря наличию посредников, практически свободных от рисков обнаружения, уровень рисков существенно снижается и для тех налогоплательщиков, которые передают свои активы на «обналичку» или «обезналичку» [32]. Для того чтобы налогоплательщику было безразлично, платить налоги или нет, среднюю номинальную налоговую ставку, по мнению украинских ученых, нужно уменьшить с 45 % до 20%. Учитывая известные проблемы с финансированием общественных расходов, а также тот факт, что уже установленные в России и на Украине ставки основных налогов не превышают среднеевропейские, подобное предложение кажется нереалистичным. Осуществленные и намечаемые меры по незначительному снижению ставок подоходного налога с граждан, налога на прибыль предприятий, НДС приведут, по мнению украинских ученых, к уменьшению доходов государственного бюджета и ухудшению положения в общественном секторе хозяйства, в то время как масштабы уклонения от уплаты налогов и теневой экономики существенно не сократятся.

Таким образом, легализацию налогового поведения, мы можем рассматривать как способ снижения издержек неформальности, поскольку, хозяйствующим субъектам, работающим по «белым схемам» уже не придется оплачивать «цену внелегальности», включающую в себя:

- издержки, связанные с уклонением от правовых санкций (например, оплата услуг налоговых и финансовых консультантов);

- издержки, связанные с трансфертом доходов (например, налогонеплательщики делятся полезным эффектом от своей деятельности с государством, однако при этом ничего не получая от него взамен);

- издержки, связанные с уклонением от налогов и начислений на заработную плату;

- издержки, связанные с отсутствием законодательно зафиксированных прав собственности (связаны с тем, что внелегальная спецификация прав собственности

может осуществляться только в рамках социальных структур путем социальных санкций и персонификации отношений);

- издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы (внезаконная процедура заключения контрактов затрудняет реализацию долгосрочных проектов);

- издержки, связанные с исключительно двусторонним характером незаконной сделки;

- издержки доступа к незаконным процедурам разрешения конфликтов (оплата «крышных» услуг, услуг мафии и рэкета как альтернативных поставщиков «силовых» услуг).

Кроме этого, для уменьшения масштабов уклонения от уплаты налогов требуется не столько снижение ставок налогов, сколько совершенствование демократических институтов, способных восстановить разорванную связь между уплатой налогов и получением выгод от потребления общественных благ, что поможет поменять саму модель рационального выбора налогоплательщика в направлении преодоления оппортунистического поведения.

**Основные термины и понятия:** легализация; транзакционные издержки, издержки легализации; издержки неформальности; минимизация транзакционных издержек; легитимация; деформализация правил; «серые» и «черные» схемы; «взятка»; «крыша»; «оффшоры»; модель рационального выбора налогоплательщика; налоговая амнистия; издержки ведения двойной бухгалтерии; легализация преступных доходов; плата за обход правил; плата за безопасность; способы легитимации; «цена незаконности».

### **Темы рефератов:**

1. «Взятка» как субститут налоговых платежей.
2. Институты минимизации издержек уклонения от налогов.

3. Деформализация налоговых правил в современной России.
4. Оффшорный механизм уклонения от налогов.
5. Рациональный выбор налогоплательщика в современной России.

**Контрольные вопросы и вопросы для размышления:**

1. Проследите связь между уклонением от налогов и транзакционными издержками.
2. Каким образом хозяйствующие агенты сопоставляют издержки легализации и издержки теневой деятельности?
3. Дайте определение понятию «деформализация правил». Приведите примеры.
4. Обоснуйте необходимость или недопустимость деформализации правил в сфере налогообложения.
5. Дайте определение понятию «налоговая амнистия». Приведите примеры успешного проведения данной процедуры.
6. Опишите универсальную модель легализации «теневых» доходов.
7. Объясните, используя кривую Лаффера, влияние государства на поведение налогоплательщика.
8. Под влиянием каких факторов налогоплательщик принимает решение об уклонении или уплате налога?
9. Опишите модель рационального выбора налогоплательщика в условиях трансформационной экономики.
10. Объясните, почему легализация налогового поведения есть способ снижения издержек уклонения от налогов.
11. Перечислите составные элементы «цены внезаконности» для экономического субъекта, уклоняющегося от налогов.

## Заключение

Материалы учебного пособия показывают, что в рамках описанной структуры неформальной экономики, сложилось множество институтов, направленных на снижение транзакционных издержек. При этом, последние обусловлены функционированием как формальных, так и неформальных правил и норм хозяйствования. На основе сложившейся в развитых странах структуры неформальной экономики, выявлены направления нейтрализации ее основных (базовых) норм и правил. В качестве критерия нейтрализации неформальных правил и норм выступает - хозяйствование «вопреки рыночным институтам» и «вне рыночных институтов».

Выбор экономическим субъектом институциональной среды своего бизнеса – легальной или внезаконной – определяется путем сопоставления транзакционных издержек того или иного типа поведения. При этом, выбор модели поведения зависит от множества факторов (вероятности проверок, величины штрафных санкций, стоимости откупа от проверяющих, лояльности потребителей, планов на будущее и так далее).

Институциональные преобразования в современной России способствовали росту нелегальной экономической деятельности, что было обусловлено значительным ростом издержек *ex post*, прежде всего связанных со спецификацией и защитой прав собственности (об этом свидетельствуют итоги приватизации), а также ростом издержек мониторинга и предупреждения оппортунизма. Рост последних был связан с ослаблением контроля, которое привело к распространению оппортунистического поведения и расцвету «серых» и «черных» схем в самых разных сферах деятельности. Кроме того, мы также наблюдаем возрастание издержек *ex ante*, связанных с поиском информации и ведением переговоров, поскольку переход к рынку основан на деперсонифицированных отношениях, а не тотальном контроле и перераспределении, как это было в административно-командной экономике. В конечном счете, расцвет нелегальной экономики был

связан с тем, что стратегия выхода в «тень» в результате проводившихся институциональных преобразований оказалась более эффективной, нежели стратегия «голоса», связанная с публичной защитой собственных прав.

Таким образом, именно легализацию следует рассматривать в качестве фактора структурной народнохозяйственной перестройки, результатом которой должно стать создание институциональной среды, способствующей снижению издержек «легальности», и подрывающей всякие стимулы к нарушению «писанных» правил. При этом предполагается, что легализация должна способствовать осуществлению перехода от локальной и персонифицированной нормы (что характерно для неформальных институтов), к деперсонифицированному правилу, соответствующему требованиям координации в рамках «большого» общества.

Уклонение от налогов рассматривается как тест на правильность проводимой налоговой политики, методов государственного регулирования, параметров правовой системы с точки зрения сопоставления транзакционных издержек легальных и нелегальных норм. Как показывает проведенный анализ, издержкам, связанным с осуществлением легальной деятельности противостоят издержки неформальности (или нелегальности), и, как считают хозяйствующие субъекты, последние существенно ниже первых. В таком случае, легализацию следует рассматривать как инструмент, стимулирующий выход из «тени».

Легализацию налогового поведения (снижение масштабов уклонения от налогов) можно рассматривать как способ снижения издержек неформальности, поскольку хозяйствующим субъектам, работающим по «белым схемам» уже не придется оплачивать «цену внелегальности».

Кроме того, для уменьшения масштабов уклонения от уплаты налогов требуется не столько снижение ставок налогов, сколько совершенствование демократических институтов, способных восстановить разорванную связь между уплатой налогов и получением выгод от потребления общественных благ, что поможет поменять саму модель рационального выбора налогоплательщика в направлении преодоления оппортунистического поведения.



## Список использованных источников

- 1 Барсукова, С. Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ / С. Ю. Барсукова. – М. : ГУ ВШЭ, 2004. – 448 с. - ISBN 5-7598-0268-2.
- 2 Радаев, В. В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности / В. В. Радаев // Вопросы экономики. - 2001. - № 6. - С. 60-79. – ISSN 0042-8736.
- 3 Колесникова, Л. А. Неформальный сектор: издержки «переходности» или отражение социального самосознания? / Л. А. Колесникова // Общественные науки и современность. - 2002. - № 5. - С. 48-65. – ISSN 0869-0499.
- 4 Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики: [пер. с англ.] / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – ISBN 5-88581-006-0.
- 5 Барсукова, С. Ю. Неформальная экономика: уточнение понятия и специфика сегментов / С. Ю. Барсукова // Общество и экономика. - 2006. - № 1. – С. 142-155. – ISSN 0207-3673.
- 6 Де Сото, Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире: [пер. с англ.] / Э. де Сото. - М. : Catallaxy, 1995. – 320 с. – ISBN 5-86366-009-0.
- 7 Клямкин, И. М. Теневая Россия: экономико-социологическое исследование / И. М. Клямкин, Л. М. Тимофеев. - М. : РГГУ, 2000. - 595 с. - ISBN 5-7281-0479-7.
- 8 Жеребин, В. М. Самозанятость населения: различные подходы к определению и оценке / В. М. Жеребин [и др.] // Вопросы статистики. - 2002. - № 9. - С. 16-29. – ISSN 0320-8168.
- 9 Титов, В. Н. Социальный механизм функционирования и воспроизводства системы неформальной экономики / В. Н. Титов // Общественные науки и современность. - 2005. - № 4. - С. 37-48. – ISSN 0869-0499.
- 10 Вебер, М. Избранные произведения: [пер. с нем.] / М. Вебер. – М. : Прогресс, 1990. – 808 с. - ISBN 5-01-001584-6.

11 Радаев, В. В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика / В. В. Радаев. - М. : Центр политических технологий, 1998. – 328 с. – ISBN 5-7598-0535-9.

12 Панеях, Э. Л. Формальные правила и неформальные институты их применения в российской экономической практике / Э. Л. Панеях // Экономическая социология. - 2001. - № 4. - С. 56-68. – ISSN 1726-3247.

13 Радаев, В. В. Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / В. В. Радаев. – М. : РОССПЭН, 2002. - 208 с. - ISBN 5-8243-0353-3.

14 Веблен, Т. Теория праздного класса: [пер. с англ.] /Т. Веблен. – М. : Издательство «Прогресс», 1984. – 368 с. – ISBN 5-8451-0061-2.

15 Институциональная экономика : учебник / А. Н. Олейник [и др.] ; – М. : ИНФРА – М, 2007. - 704 с. – ISBN 5-16-002852-8.

16 Олейник, А. Н. Цена подчинения закону и цена велегальности / А. Н. Олейник // Вопросы экономики. - 1996. - № 6. - С. 136-147.

17 Олейник, А. Н. Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход / А. Н. Олейник // Мировая экономика и международные отношения. - 1997. - № 12. - С. 25-36.

18 Завельский, М. Г. Теневая экономика и трансформационные процессы / М. Г. Завельский // Социологические исследования. - 2001. - № 1. - С. 124-130. – ISSN 0132-1625.

19 Кокорев, В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек / В. Кокорев // Вопросы экономики. - 1996. - № 12. - С. 61-72.

20 Латов, Ю. В. «Плохие» законы или культурные традиции? / Ю. В. Латов [и др.]; // Общественные науки и современность. - 2002. - № 5. - С. 35-46. – ISSN 0869-0499.

21 Олейник, А. Н. Бизнес по понятиям: об институциональной модели российского капитализма / А. Н. Олейник // Вопросы экономики. - 2001. - № 5. - С. 4-25. – ISSN 0042-8736.

22 Косалс, Л. Теневая экономика как особенность российского капитализма / Л. Косалс // Вопросы экономики. - 1998. - № 10. - С. 59-80.

23 Нуреев, Р. М. Россия: особенности институционального развития / Р. М. Нуреев. – М. : Норма, 2009. – 448 с. – ISBN 978-5-91768-019-4.

24 Найшуль, В. Либерализм и экономические реформы / В. Найшуль // Мировая экономика и международные отношения. - 1992. - №8. - С. 70-82.

25 Кузьминов, Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты / Я. И. Кузьминов [и др.] . – М. : ГУ ВШЭ, 2006. - 442 с. - ISBN 5-7598-0303-4.

26 Кузьминов, Я. И. Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможное культивирование институциональных изменений / Я. И. Кузьминов [и др.] . - М. : ГУ–ВШЭ, 2005. – 512 с. – ISBN 5-7598-0303-4.

27 Радаев, В. В. Российский бизнес на пути к легализации? / В. В. Радаев // Вопросы экономики. - 2002. - № 1. - С. 68-87. – ISSN 0042-8736.

28 Бойков, В. Э. «Серая» экономика: масштабы развития и влияние на массовое сознание / В. Э. Бойков // Социологические исследования. - 2001. – № 11. – С. 29-35. – ISSN 0132-1625.

29 Никитин, С. Теневая экономика и налогообложение / С. Никитин [и др.] // Мировая экономика и международные отношения. - 2005. - № 2. - С. 24-32. – ISSN 0131-2227.

30 Исправников, В. О. Теневая экономика: иной путь и третья сила / В. О. Исправников, В. В. Куликов. – М. : Фонд «За экономическую грамотность», 1997. - 192 с. – ISBN 5-88002-002-9.

31 Латов, Ю. В. Теневая экономика: учеб. пособие / Ю. В. Латов, С. Н. Ковалев. - М. : Норма, 2006. - 336 с. - I SBN 5-89123-959-0.

32 Вишневский, В. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика / В. Вишневский [и др.] // Вопросы экономики. - 2004. - № 2. – С. 96-108. – ISSN 0042-8736.

33 Гребенчук, А. О. Уходим от налогов – куда? / А. О. Гребенчук // Российское предпринимательство. - 2008. - № 10. - С. 50-53. – ISSN 1994-6937.

34 Козлов, И. В. О стадиях процесса легализации преступных доходов / И. В. Козлов // Финансы и кредит. - 2007. - № 31(271). - С. 76-79. – ISSN 2071-4988.

35 Панеях, Э. Л. Издержки легальной экономической деятельности и налоговое поведение российских предпринимателей / Э. Л. Панеях // Российское предпринимательство. - 2000. - № 5. - С. 21-29. – ISSN 1994-6937.

36 Сазонов, Ю. Они не хотят выходить из тени / Ю. Сазонов // Финансовый контроль. - 2005. - № 1. - С. 104-111. – ISSN 1812-8688.

37 Песчанских, Г. Способы противодействия налоговой преступности и теневому обороту / Г. Песчанских // Вопросы экономики. - 2002. - № 1. - С. 88-100. – ISSN 0042-8736.

38 Яницкий, О. Н. Теневые отношения в современной России / О. Н. Яницкий // Социологические исследования. - 2001. - № 5. - С. 148-153. – ISSN 0132-1625.

39 Беккер, Е. Г. Микроэкономические аспекты проблемы уклонения от налогов / Е. Г. Беккер. – М. : Издательство «Экономика», 2006. – 276 с. – ISBN 5-8802-0065-9.

40 Бажан, А. И. Легализация теневых капиталов и экономическое развитие России / А. И. Бажан [и др.] // Банковское дело. - 2005. - № 8. – С. 6-12. – ISSN 1681-7494.

## Терминологический словарь

**Асимметрия информации** - неравномерное распределение информации, необходимой для заключения соглашения между потенциальными контрагентами.

**Внезаконная экономика** - это сфера хозяйственной деятельности, в которой она осуществляется вне рамок закона, т. е. сделки совершаются без использования закона, правовых норм и формальных правил хозяйственной жизни.

**Внезаконность** – это отказ индивидов от использования в организации повседневной деятельности норм писаного права (закона) и обращение к неписаному праву, т. е. к нормам, зафиксированным в традициях и обычаях, и выходящим за рамки права (личностным) механизмам разрешения конфликтов по поводу обмена и защиты прав собственности.

**Внеправовая экономика («розовые рынки»)** - это экономическая деятельность, нарушающая права других хозяйственных агентов, но не регламентированная действующим законодательством и находящаяся тем самым во внеправовых зонах.

**Деформализация правил** - это трансформация институтов, в ходе которой формальные правила в значительной мере замещаются неформальными и встраиваются в неформальные отношения.

**Доверие** - 1) это возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами (Ф. Фукуяма);

2) это ожидание тех или иных поступков других людей, которые влияют на принимаемые человеком решения в ситуации, когда он должен начинать действовать, не зная, совершены ли эти поступки (А.Н. Олейник).

**Домашнее хозяйство** - это группа людей, объединенных местом проживания, семейно-родственными связями и осуществляющая производственную деятельность семьи по формированию и накоплению человеческого капитала.

**Домашняя экономика** - это неоплачиваемая деятельность по созданию продуктов и оказанию услуг, предназначенных для членов домохозяйства. Структурной единицей домашней экономики являются домохозяйства.

**Дуализм норм** - это существенное различие в предписываемых нормами поведения в отношении «инсайдеров» (например, участников сети) и «аутсайдеров», «чужих».

**Здравый смысл** - это неформализованные нормы поведения «среднего человека» эпохи, продиктованные общественным инстинктом самосохранения, одобренные обычаем и закреплённые традицией.

**Издержки институциональной трансформации** – это затраты, связанные с переходом от одних правил к другим, от одних институтов к другим.

**Институт** - 1) это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми (Д. Норт);

2) это господствующие, и в высшей степени стандартизированные, общественные привычки (У. Митчелл);

3) это коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия (Дж. Коммонс).

**Институциональная среда** - это совокупность фундаментальных социальных, политических, юридических правил, образующих базис для производства, обмена и распределения.

**Институциональные изменения** - это процесс изменения формальных и неформальных правил, ограничивающих поведение людей, а также поддерживающих их механизмов принуждения.

**Институциональный вакуум** - это сосуществование старых и новых правил и норм хозяйствования в переходных экономиках.

**Контракт** - это правила, структурирующие в пространстве и во времени обмен между двумя и более экономическими агентами, посредством определения

обмениваемых прав и взятых обязательств и определения механизма их соблюдения.

**Коррупция** – это одна из форм рентоориентированного поведения, означающая куплю-продажу эффективности предприятий, которая сопровождается снижением их среднеотраслевых издержек и выводом этих предприятий из легальной экономики.

**Криминальная экономика** - 1) это специфический сегмент неформальной экономики, который в отличие от теневой, создает продукты и услуги, которые либо в принципе неприемлемы для общества, либо разрешены только узкому кругу агентов.

2) это сложная система незаконных социально-экономических отношений и материально-вещественных процессов по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг;

3) это экономическая деятельность, запрещенная законом, систематически его нарушающая (наркобизнес, рэкет и т.д.).

**Крыша** - это неформальная группировка, осуществляющая контроль над определенным сегментом рынка. Экономический смысл деятельности «крыши» - поддержание достаточно высокого уровня цен и прибыли на рынке за счет ограничения числа допущенных на него субъектов.

**Легальная неофициальная экономика («белые рынки»)** - это экономическая деятельность, которую не фиксируют в отчетности и контрактах; однако она не нарушает ни действующих законодательных норм, ни прав других хозяйственных агентов.

**Легитимность** - суть «законность», предполагающая как наличие неких норм, правил, регламентаций разного рода, так и принятие, соблюдение, если не обществом в целом, то значимой его частью.

**Лоббизм** – это попытки влияния на представителей власти с целью принятия выгодного для ограниченной группы избирателей политического решения.

**Налоговая амнистия** - это предложение со стороны государства «налогоплательщикам» погасить недоимки в обмен на отмену наказания, которое могло бы быть наложено в случае выявления нарушений.

**Насилие** – это физическое ограничение возможностей, доступных одному индивиду (или группе), посредством воздействия на его способность реализовывать принимаемые решения; насилие – это проявление власти.

**Неопределенность** - состояние внешней и внутренней по отношению к человеку среды, обусловленное ограниченной возможностью получения фактов, трансформации их в информацию и использования ее для выработки и реализации решения.

**Неполнота информации** – это отсутствие исчерпывающей информации, особенно в тех случаях, когда действия одной стороны не могут быть проконтролированы другими сторонами.

**Неформальная экономика** - 1) область экономической практики, где неформальные институты являются либо единственным, либо доминирующим механизмом регулирования;

2) представлена двумя составляющими: деятельностью, игнорирующей контрактное право, и деятельностью, не предполагающей формализованного контракта как основу взаимодействия.

**Неформальное** - 1) это то, что находится вне государственного контроля, учета и налогообложения, т.е. это нерегулируемая властью деятельность.

2) это характеристика правил игры, которым подчиняется организация при отсутствии прописанной (формализованной) системы правил.

**Неформальность** - это характер экономических отношений, не ограниченный неким ареалом и принципиально возможный и необходимый в любой институциональной среде.

**Неформальные правила** - это правила, существующие в памяти участников различных социальных групп, в роли гаранта которых выступает любой участник группы, заметивший их нарушение.



**Неформальный сектор** - 1) это нерегистрируемая экономическая деятельность по производству обычных товаров и услуг, представленная в основном мелкими и мельчайшими предпринимательскими единицами;

2) это совокупность видов экономической деятельности, которые по тем или иным причинам не учитываются государственной статистикой, не охватываются налогообложением и не включаются в ВВП.

**Норма** - это нормативная модель ситуации, в соответствии с которой любой человек в такой ситуации должен вести себя определенным образом.

**Обналичивание** - это институт, обеспечивающий легальный бизнес неподконтрольными государству деньгами в объеме, определяемом объемами выплат (например, теневой части заработной платы, выплат различным «крышам» и т.д.)

**Обычное право** - это система устойчивых алгоритмов решения хозяйственных проблем, вырабатываемых самостоятельно на основе сложившихся традиций.

**Ограниченная рациональность** - характеристика поведения человека, предполагающая его неспособность предвидеть все возможные случайности и рассчитать оптимальную линию поведения.

**Оппортунистическое поведение** - это такое поведение, которое направлено на достижение собственных целей экономического агента и не ограничено соображениями морали.

**Патернализм** – это система принципов деятельности правительства или работодателей, которые берут на себя обеспечение личных потребностей граждан, одновременно устанавливая определенные нормы их поведения в качестве частных лиц, а также их отношений с государством (или работодателем) и другими гражданами.

**Полуправовая экономика («серые рынки»)** - это экономическая деятельность, по своим целям соответствующая законодательству, но периодически выходящая за его пределы по характеру применяемых средств.

**Права собственности** - это санкционированные поведенческие отношения, возникающие между экономическими агентами по поводу использования ограниченных ресурсов.

**Правила** - это общепризнанные и защищенные предписания, которые запрещают или разрешают определенные виды действий одного индивида (или группы людей) в отношении других индивидов (групп).

**Предпочтения** – это упорядоченность в соответствии с некоторым критерием наборов благ, составляющих множество допустимых вариантов потребления.

**Приватизация** – это процесс институционального изменения, в котором режим государственной собственности трансформируется в режим частной собственности.

**Привычка** – это более или менее самоподдерживающаяся склонность или тенденция к следованию предустановленной или благоприобретенной форме поведения (Дж. Ходжсон).

**Принуждение** - это постановка участников рынка в безальтернативные условия, в которых они лишены свободы выбора деловых схем разной степени легальности, или, по крайней мере, этот выбор невозможен без существенных потерь или ощутимого риска с их стороны.

**Проблема «безбилетника»** - это трудность в осуществлении взаимовыгодных коллективных действий, связанных с производством общественных благ, что вызывает проблему оплаты издержек в обществе и недопроизводство общественных благ.

**Рента** – это часть платы владельцу ресурса, превышающая альтернативные издержки ресурса, или доход от какой-либо деятельности сверх минимальной величины, необходимой для привлечения ресурсов в данную сферу деятельности.

**Рентоориентированное поведение** – это любой вид деятельности для получения дохода из легального монопольного положения. Как правило, это узурпация прав на перераспределение государственных ресурсов.

**Репутация** – это сложившиеся у индивида или в организации на основании прошлого опыта отношения к другому индивиду или организации, служащие основой для прогнозирования их поведения в будущем. Репутация – нематериальный актив, ценность которого определяется той мерой, в какой контрагенты опираются на репутацию в оценке будущего поведения данного экономического агента. Репутация может рассматриваться как неявный (имплицитный) контракт.

**Реципрокность** - 1) это взаимообмен дарами между членами социальной горизонтальной сети;

2) это перемещение между соответствующими точками в симметричных группах.

**Рутины** – это стандартизованные правила принятия решений и осуществления деятельности, применяемые в течение определенного периода без корректировки (хотя при определенных обстоятельствах они и могут претерпевать весьма незначительные изменения).

**Рынок** – 1) это совокупность институциональных ограничений формального и неформального характера (законов и контрактов, конвенций и норм), в рамках которых осуществляется деятельность хозяйствующих субъектов.

2) это институт, существующий для облегчения обмена, или механизм передачи прав собственности.

**Семья** - это группа людей, которые объединены родственными связями и не всегда проживающие вместе и принимающие решения в отношении общего бюджета.

**Сеть** - это управленческая структура, означающая совокупность устойчивых связей между экономическими субъектами или организациями.

**Социальный капитал** - 1) это совокупность ожиданий того, что члены дарообменной сети поделятся находящимися в их распоряжении ресурсами и возможностями;

2) это совокупность социальных связей, облегчающая совершение сделок на рынке и способствующая снижению транзакционных издержек.

**Спецификация прав собственности** - это определение субъекта собственности (кто владеет?), объекта собственности (что является предметом владения?), и способа наделения собственностью, а также срока, на который предоставляются права собственности.

**Схема** - это устойчивый алгоритм обхода закона – не что иное, как знание о том, как не соблюдать закон, снижая до минимума риск обнаружения нарушений.

**Теневая экономика** - это рыночное производство товаров и услуг, как запрещенных, так и незапрещенных законодательством, которое не учитывается официальной статистикой национального продукта и не связано с какими-либо обязательствами по уплате налогов государству.

**Теория общественного выбора** – это теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах.

**Транзакционные издержки** - 1) это издержки оценки полезных свойств объекта обмена и издержки обеспечения прав и принуждения к их соблюдению (Д. Норт);

2) это издержки пользования рыночным механизмом (Р. Коуз);

3) это издержки, сопряженные с присвоением, спецификацией и защитой прав собственности, построением структур управления, заключением и обслуживанием деловых соглашений.

**Транзакция** – это деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, контроля выполнения обещаний, а также адаптации к непредвиденным обстоятельствам.

**Трансформационные издержки** - это издержки, которые ассоциируются с трансформацией ресурсов в продукт, издержки осуществления трансформационной функции.

**Уклонение от налогов** - это форма минимизации налоговых обязательств, при которой юридическое или физическое лицо посредством активных действий выводит себя из категории налогоплательщиков того или иного налога и, следовательно, не уплачивает налог.

**Формализация** - это процесс, в ходе которого государство в лице уполномоченных им органов устанавливает формальные правила экономического взаимодействия.

**Формальные правила** - это правила, существующие в форме официальных текстов или удостоверенных третьей стороной устных договоренностей, в роли гарантов которых выступают индивиды, специализирующиеся на этой функции.

**Эволюционное развитие институтов** – легализация неформальных ограничений, т.е. придание лежащим в их основе правилам силы закона и превращение этих ограничений в формальные.

**Экономическая ментальность** - характеризует специфику сознания населения, складывающуюся исторически и проявляющуюся в единстве сознательных и бессознательных ценностей, норм и установок, отражающихся в поведении населения.

## Приложение А (обязательное)

### Классификация институтов по типу связей и характеру ограничений

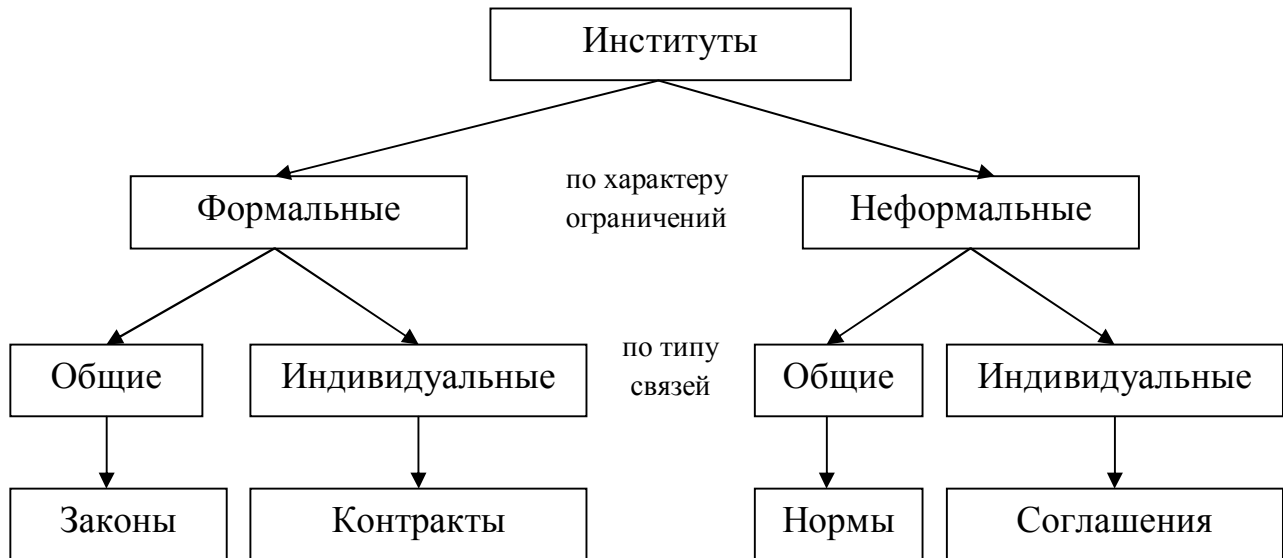


Рисунок А.1 - Классификация институтов по типу связей и характеру ограничений

## Приложение Б (обязательное)

### Институты неформальной экономики

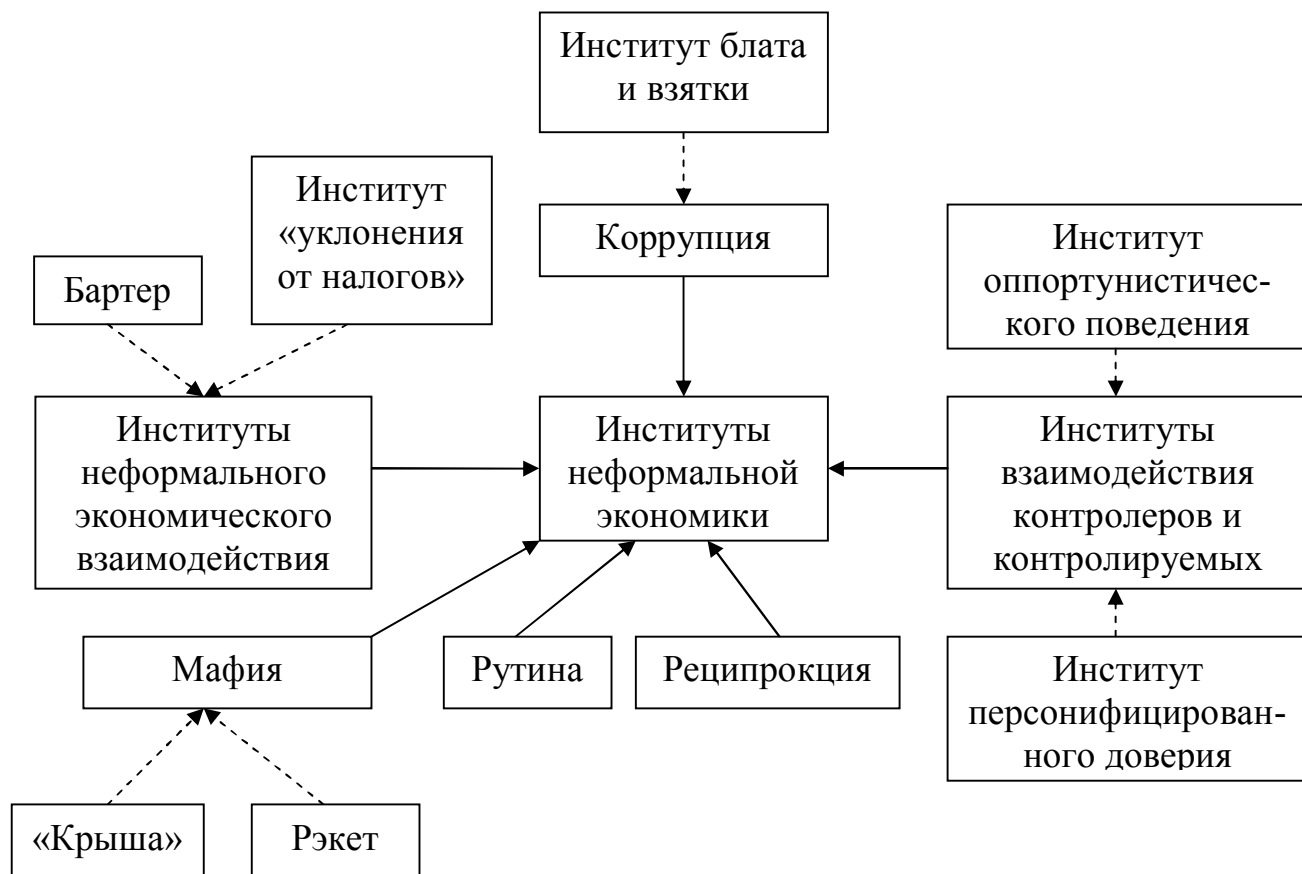


Рисунок Б.1 – Институты неформальной экономики

## Приложение В (обязательное)

### Сегментация неформального сектора

Таблица В.1 – Сегментация неформального сектора (двухфакторная модель на основе ограничений формального типа)

		Закон	
		Не нарушен	Нарушен
Права другого хозяйственного агента	Нарушены	Внеправовая экономика, или «розовые рынки» (out-of-law economy - pink markets)	Нелегальная криминальная экономика, или «черные рынки» (non-legal criminal economy - black markets)
	Не нарушены	Правовая экономика, или неформальные «белые рынки» (legal, rule-of-law economy – white markets)	Полуправовая экономика, или «серые рынки» (semi-legal economy - grey markets)



# Приложение Г

(обязательное)

## Структура неформальной экономики

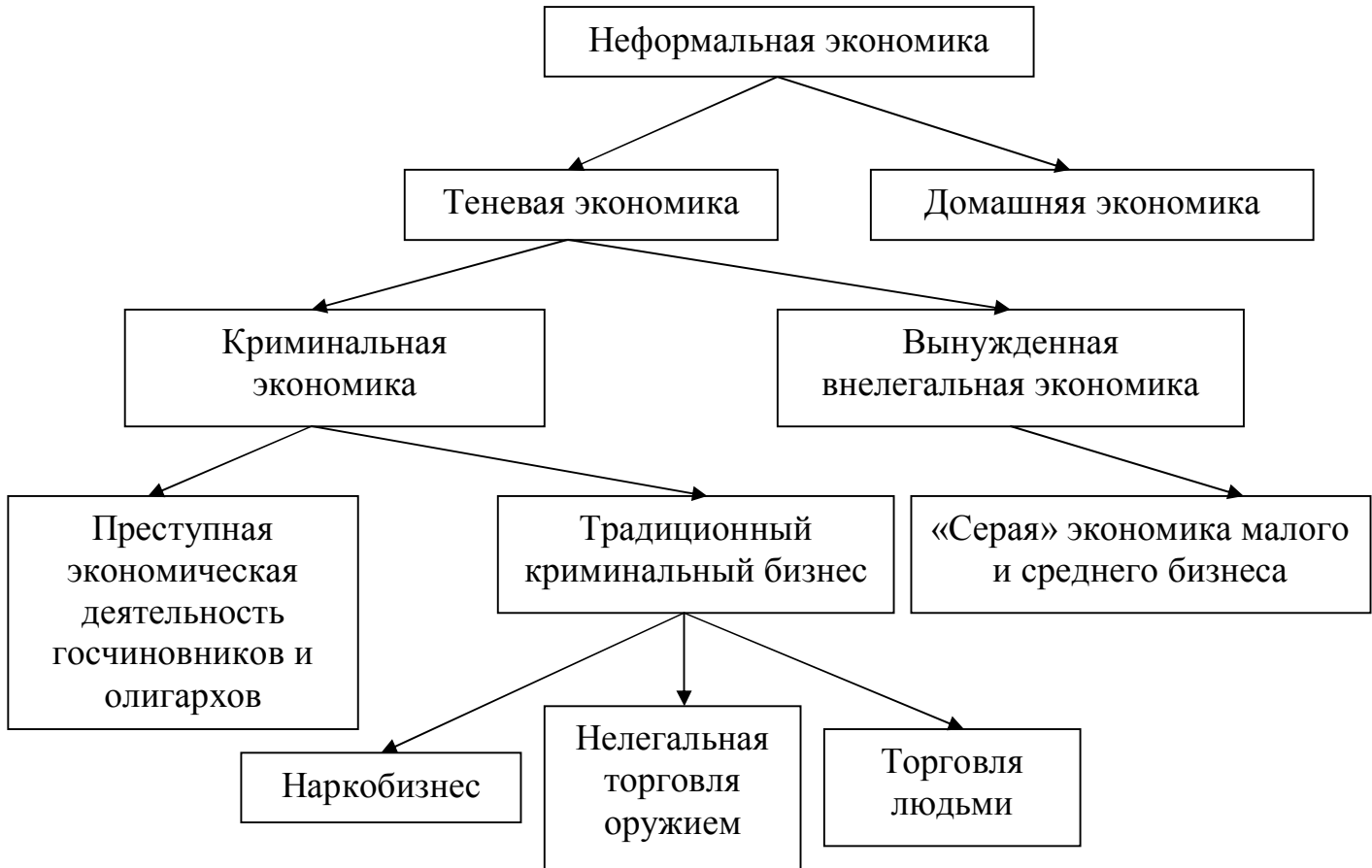


Рисунок Г.1 – Структура неформальной экономики

## Приложение Д (обязательное)

### Схема неформальной экономики и способы ее нейтрализации

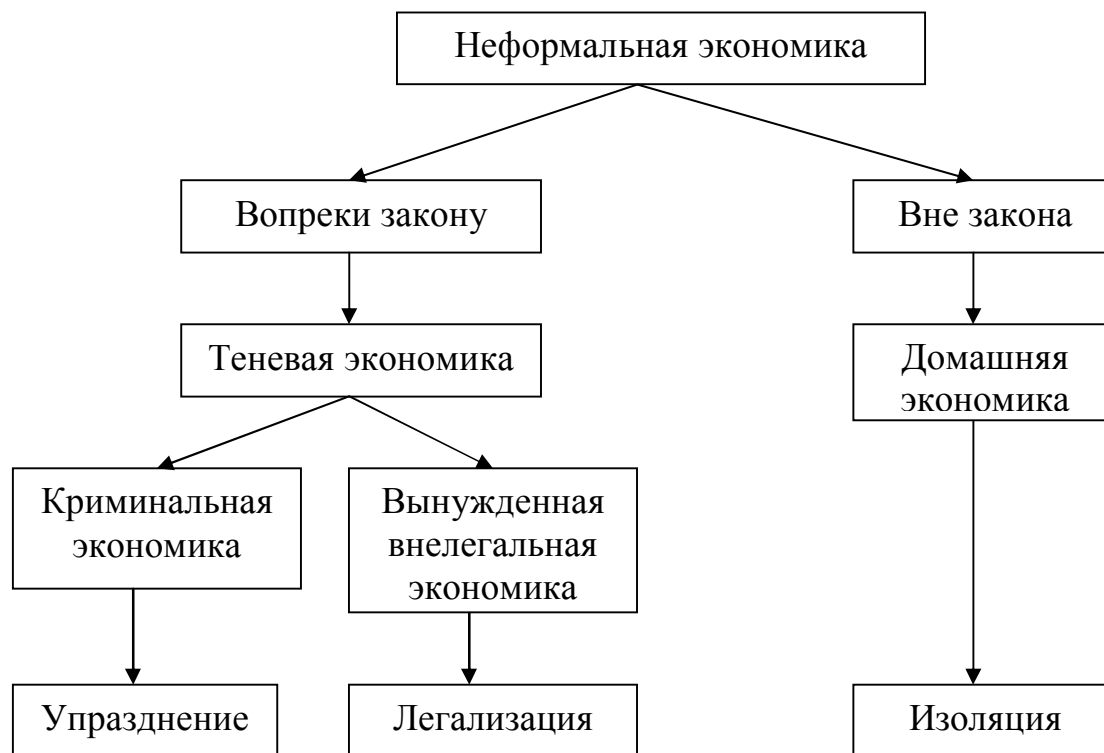


Рисунок Д.1 – Схема неформальной экономики и способы ее нейтрализации

## Приложение Е (обязательное)

### Трактовки транзакционных издержек в экономической литературе

Таблица Е.1 - Трактовки транзакционных издержек в экономической литературе

Обобщающие определения	Конкретизирующие определения
<ul style="list-style-type: none"><li>- Затраты и потери, которыми сопровождается акт экономического взаимодействия.</li><li>- Издержки пользования рыночным механизмом (Р. Коуз).</li><li>- Издержки, выражающие меру несовершенства рынка.</li><li>- Издержки по поддержанию на ходу экономических систем (К. Эрроу).</li><li>- Любые институциональные издержки, возникающие в «любой экономике, организованной не по Вальрасу» (С. Чанг).</li><li>- Издержки, существование которых невозможно себе представить в экономике Робинзона Крузо (С. Чанг).</li><li>- Эквивалент трения в механических системах (К. Эрроу).</li><li>- Все затраты, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую продавцу (для потребителя); для продавца - все затраты, которые он нес бы, если бы продавал товар самому себе (Дж. Уоллис, Д. Норт).</li><li>- Затраты и потери времени и других ценных ресурсов фирмы на разнообразные контакты фирмы со своим окружением, а также на внутренние коммуникации.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Издержки оценки полезных свойств объекта обмена и издержки обеспечения прав и принуждения к их соблюдению (Д. Норт).</li><li>- Затраты на переговоры, мониторинг и проведение сделки, которые позволяют прийти сторонам к соглашению (Джоунс, Хилл).</li><li>- Плата за услуги посредников и издержки поиска и сбора информации (У. Николсон).</li><li>- Разница между данной ценой предложения и возможной более низкой ценой, уплачиваемой покупателем в качестве альтернативы более высоким издержкам поиска, информации, ожидания или производства - для покупателя; разница между данной ценой спроса и возможной более высокой ценой, которая уплачивается покупателем в качестве альтернативы издержкам поиска, информации - для продавца (С. Малахов).</li><li>- Затраты, возникшие вследствие ценности информации и асимметричности ее распределения между сторонами обмена (Д. Норт).</li></ul>

## Приложение Ж (обязательное)

### Источники «трения» и транзакционные издержки в экономической системе



Рисунок Ж.1 - Источники «трения» и транзакционные издержки в экономической системе

## Приложение И (обязательное)

### Классификации транзакционных издержек

Таблица И.1 – Классификация транзакционных издержек по Уильямсону

Транзакционные издержки	
Издержки ex ante	Издержки ex post
Издержки поиска информации (search activities)	Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма (monitoring)
Издержки ведения переговоров (bargaining activities)	Издержки спецификации и защиты прав собственности
Издержки измерения	Издержки защиты от третьих лиц (protection against 3 <sup>rd</sup> parties)
Издержки заключения контракта (contract making activities)	—

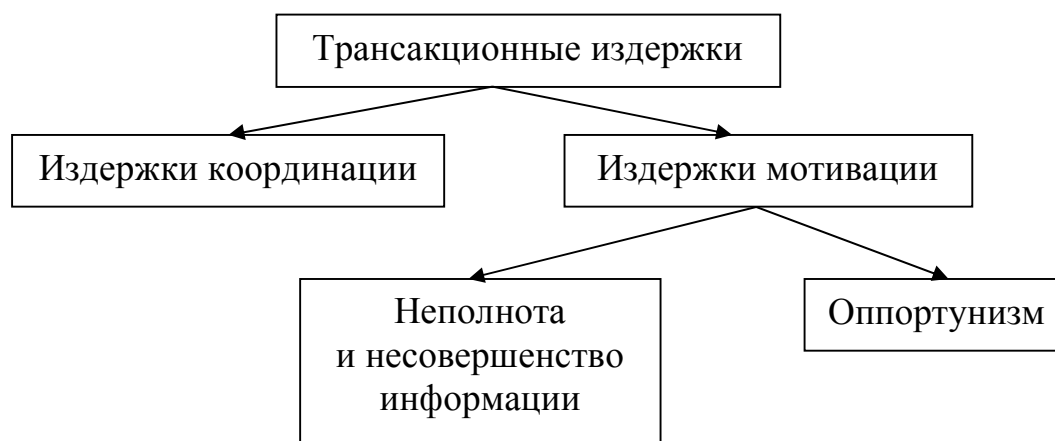


Рисунок И.1 - Классификация транзакционных издержек Милгрорма-Робертса

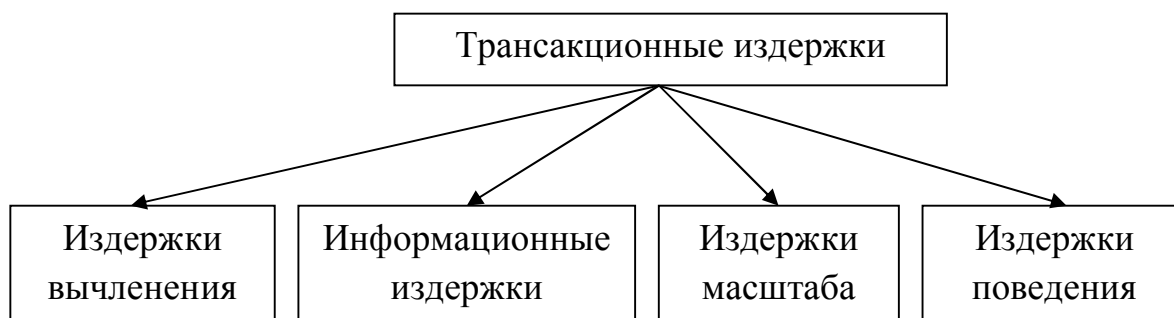


Рисунок И.2 - Классификация транзакционных издержек К. Менара

## Приложение К (обязательное)

### Издержки в легальном и внезаконном секторах экономики



Рисунок К.1 - Издержки в легальном и незаконном секторах экономики

## Приложение Л (обязательное)

### Элементы национальной хозяйственной культуры

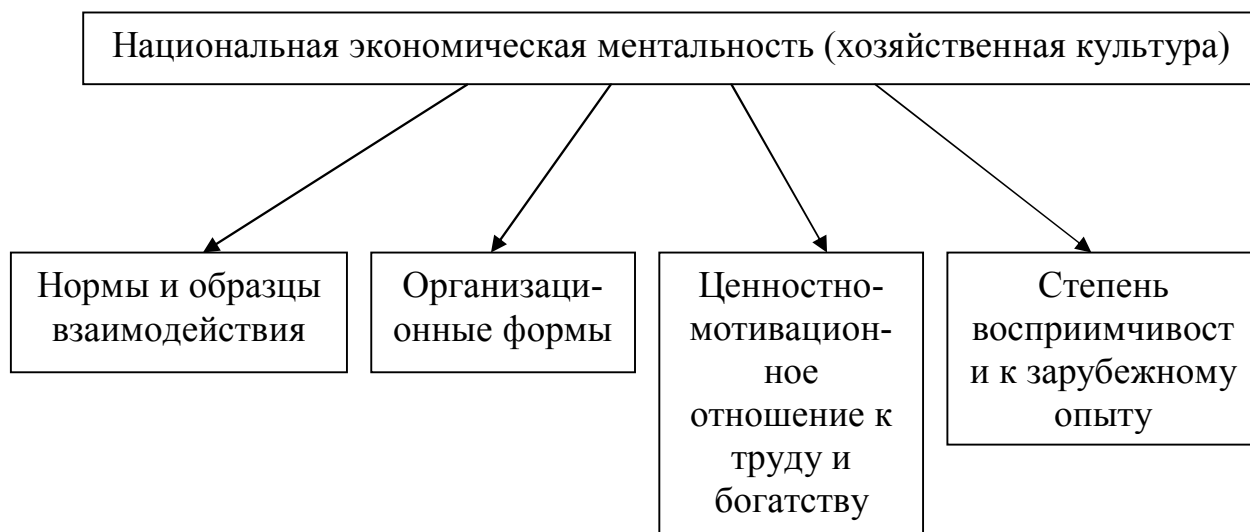


Рисунок Л.1 – Элементы национальной хозяйственной культуры

## Приложение М (обязательное)

### Стратегии ухода от налогов

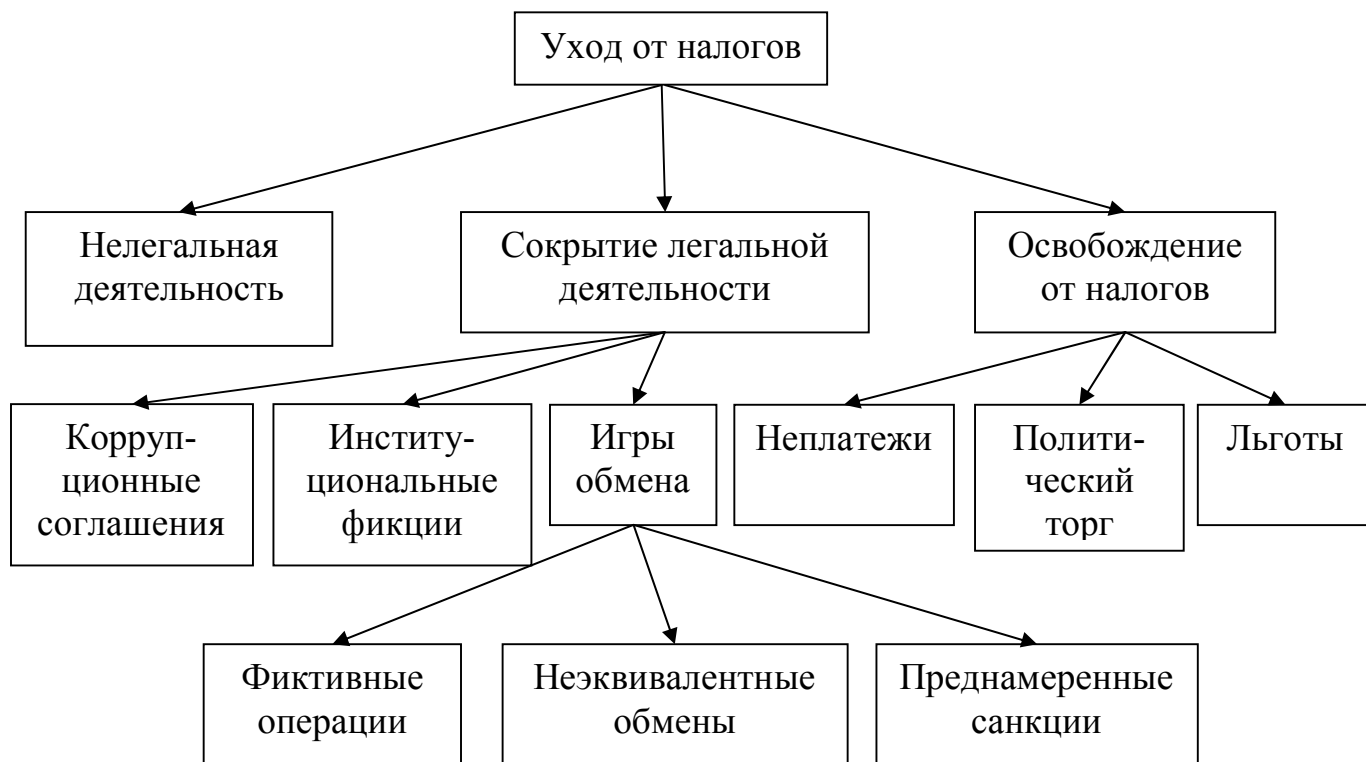


Рисунок М.1 – Стратегии ухода от налогов



## Приложение Н (обязательное)

### Масштабы теневого сектора и налоги в развитых странах

Таблица Н.1 – Масштабы теневого сектора экономики и налоги в развитых странах мира

Страны	Масштабы теневого сектора			Налоговая емкость ВВП
	по методу потребления электроэнергии (1990 г.)	по методу спроса на наличные деньги (1990-1993 гг.)	в среднем	отношение налогов к ВВП (1990 г.)
<b>Страны с налогами более 25 %, но менее 30 % ВВП</b>				
США	10,5	13,9	12,2	26,7
Греция	21,8	27,2	24,5	29,3
Австралия	15,3	13,1	14,2	29,4
Португалия	16,8	15,6	16,2	29,4
В среднем	-	-	16,8	28,7
<b>Страны с налогами более 30 %, но менее 40 % ВВП</b>				
Швейцария	10,2	6,9	8,6	30,6
Япония	13,2	8,5	10,9	30,7
Германия	14,6	10,5	12,6	32,6
Испания	22,9	16,1	19,5	33,0
Ирландия	20,6	7,8	14,2	33,5
Великобритания	13,1	7,2	10,2	35,9
Канада	11,7	10,0	10,9	36,6
Новая Зеландия	н. д.	9,0	9,0	38,0
Италия	19,6	20,4	20,0	38,9
В среднем	-	-	12,9	34,4
<b>Страны с налогами более 40 % ВВП</b>				
Австрия	15,5	5,8	10,7	40,4
Норвегия	9,3	5,9	7,6	41,8
Нидерланды	13,4	11,8	12,6	42,8
Франция	12,3	10,4	11,4	43,0
Бельгия	19,8	15,3	17,6	43,1
Финляндия	13,3	н. д.	13,3	44,7
Дания	16,9	9,4	13,2	47,1
Швеция	11,0	10,6	10,8	53,6
В среднем	-	-	12,2	44,6

## Приложение II (обязательное)

### Подходы к борьбе с уклонением от налогов

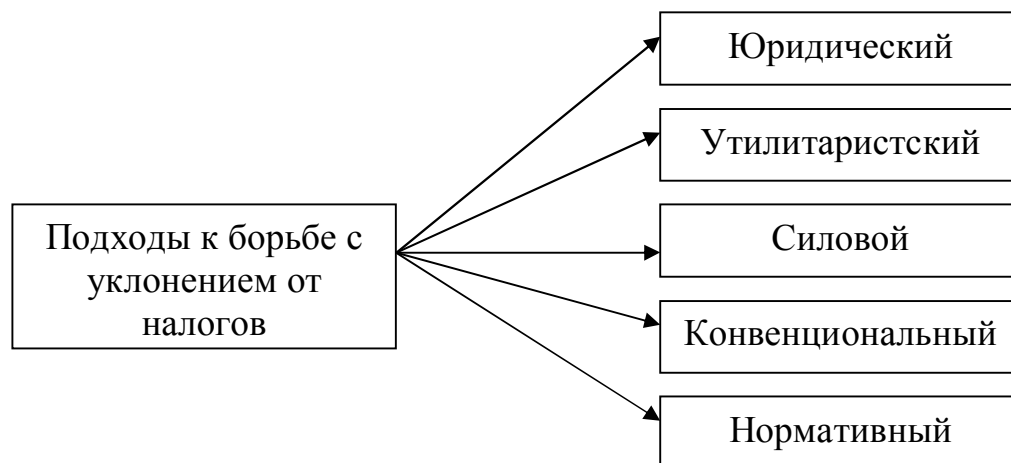


Рисунок П.1 – Спектр подходов к борьбе с уклонением от налогов

## Приложение Р (рекомендуемое)

### Модели легализации преступных доходов



Рисунок Р.1 – Четырехсекторная модель легализации преступных доходов

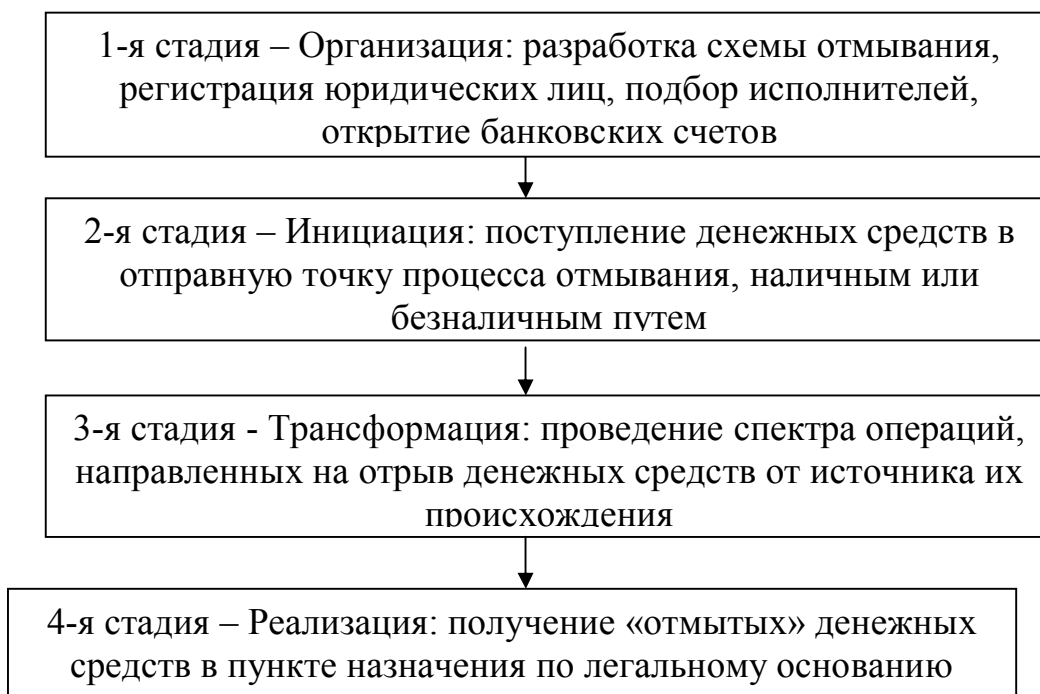


Рисунок Р.2 – Универсальная модель процесса легализации преступных доходов

## Приложение С (обязательное)

### Налоговая амнистия в зарубежных странах

Таблица С.1 – Налоговая амнистия в зарубежных странах

Страна	Годы проведения	Срок проведения последней легализации	Сумма, млн. долл.	Ставка налога легализации
Индия	1981, 1997	214 дней	2500	-
Италия	1982, 1984, 2001-2002	6 месяцев	560000	0,025
Ирландия	1988, 1993	-	-	-
Казахстан	2001	20 дней	480	-
Польша	2002-2003	7 месяцев	-	0,12
Германия	2004-2005	2 года	-	25 % в 2004 году, 35 % в 2005
Бельгия	2004	-	-	9 %, если деньги остаются на счетах за границей ЕС; 6 %, если инвестируются в экономику ЕС на срок не менее 3 лет.