

терные сделки, искусственное банкротство, использование труда нелегальных мигрантов, задержки заработной платы.

В сфере торговли: продажа фальсифицированных продуктов, контрабанда, челночная торговля.

В финансово-кредитной сфере: отмывание «грязных» денег, финансовые операции под видом различных некоммерческих фондов.

В сфере услуг: фирмы-однодневки, искусственные консалтинговые услуги, связь охранных фирм с криминальными структурами.

В сфере образования: платное написание курсовых работ, дипломов, диссертаций; незаконное репетиторство, взятки за поступление в вуз, прохождение учебы, получение диплома.

И это лишь малая доля всех примеров теневой деятельности.

Анализируя вышесказанное, можно заключить, что *теневая экономика может быть определена как система особых экономических отношений, которые складываются между отдельными индивидами, группами индивидов, институциональными единицами по производству, распределению, перераспределению, обмену и потреблению материальных благ и услуг и определяются общим состоянием экономики, уровнем жизни населения и исходящими от государства ограничениями.*

## **1.2 Основные подходы к исследованию феномена теневой экономики**

Анализ отечественных и зарубежных источников по проблемам теневой экономики показал, что все определения данного явления, используемые в литературе, даются авторами для нужд каждого конкретного исследования. В общем виде все подходы можно разделить на следующие группы:

1 Экономический подход, в рамках которого теневая экономика исследуется на глобальном, макро- и микроуровнях, а также в институциональном аспекте.

2 Правовой подход, при котором критерием отнесения деятельности к теневой выступает ее противоправный характер.

3 Учетно-статистический подход, в рамках которого главным критерием выступает отсутствие регистрации этой деятельности официальной статистикой.

4 Криминологический подход, при котором рассматривается наносимый обществу вред.

5 Комплексный подход, основывающийся на сочетании указанных критериев.

6 Кибернетический подход.

Особенностью *экономического подхода* является изучение влияния теневой экономики на эффективность экономической политики, распределения и использования экономических ресурсов, разработка надежных методов ее оценки и измерения.

На уровне глобальной экономики рассматриваются международные теневые отношения (например, наркобизнес, отмывание денег, полученных преступным путем).

На макроуровне анализируются теневая экономическая деятельность с точки зрения ее влияния на структуру экономики, производство, распределение, перераспределение и потребление валового внутреннего продукта, занятость, инфляцию, экономический рост и другие макроэкономические процессы.

На микроуровне внимание концентрируется на изучении экономического поведения и принятия решений субъектами теневой экономики, деловыми предприятиями, исследуются отдельные нелегальные рынки.

Институциональный уровень анализа ставит в центр социально-экономические институты теневой экономики, то есть систему формальных и неформальных правил поведения, санкционный механизм, закономерности их развития.

*Правовой подход.* В качестве ключевого критерия выделения теневых экономических явлений выступает отношение к нормативной системе регулирования. Конкретными критериями являются: *уклонение от официальной или государственной регистрации, от государственного контроля; противоправный характер.*

Д. Макаров<sup>4</sup>, В.М. Есипов<sup>5</sup> главной отличительной особенностью теневой экономической деятельности считают ее неконтролируемый характер. Последний заключается в недоступности экономической информации для ее получения открытыми контрольными методами.

В.О. Исправников и В.В. Куликов для отнесения экономических явлений к теневым использует критерий противоправности и уклонения от официальной регистрации<sup>6</sup>.

П. Ореховский использует для отнесения к теневой экономике более жесткий критерий – отсутствие государственной регистрации сделок<sup>7</sup>.

Б. Даллаго (B. Dallago) для обозначения теневых экономических процессов использует понятие «иррегулируемая экономика», под которой понимается деятельность экономических агентов, которая не подчиняется регулярным правилам и законам или каким-либо образом скрыта от государственных органов управления и контроля<sup>8</sup>.

*Учетно-статистический подход.* При учетно-статистическом подходе основным критерием выделения теневых экономических отношений выступает их *неучитываемость*, то есть *отсутствие фиксации официальной статистикой*. Наиболее последовательным и развитым является учетно-статистический подход на основе *методологии системы национальных счетов (СНС) ООН*.

---

<sup>4</sup>Макаров Д. Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России // Вопр. экономики. 1998. № 3.

<sup>5</sup>Есипов В.М. Теневая экономика: Учеб. пособие. М., 1997.

<sup>6</sup>Исправников В.О., Куликов В.В. Теневая экономика: иной путь и третья сила. М., 1997.

<sup>7</sup>Ореховский П. «Теневые» параметры реформируемой экономики (по материалам научной конференции) // Рос. экон. журнал. 1996. № 8–9.

<sup>8</sup>Dallago B. The irregular economy in transition: features, measurement and scope. In: Output Decline in Eastern Europe: Unavoidable, External influence or Homemade? Ed. by R.Z. Holzman et al. IIASA, Luxemburg. 1994.

Понятие теневой экономики определяется исходя из основной цели СНС – максимально точного учета всех видов экономической деятельности, обеспечивающих реальный вклад в производство валового внутреннего продукта (ВВП).

В соответствии с методологией СНС все проявления теневой экономики делятся на две группы:

а) продуктивные виды деятельности, результаты которых учитываются в составе ВВП;

б) преступления против личности и имущества, не включаемые в состав ВВП и фиксируемые на специальном счете для уменьшения статистических погрешностей.

В состав производительной части теневой экономики, включаемой в ВВП, входят следующие элементы:

1 Показатели законной деятельности, скрываемой или приуменьшаемой производителями в целях уклонения от уплаты налогов или выполнения других обязательств.

2 Показатели неформальной (неофициальной легальной) деятельности, в том числе:

- деятельность некорпорированных (то есть непосредственно принадлежащих одному владельцу, часто семейных) предприятий, работающих для собственных нужд, то есть производство товаров и услуг, произведенных в домашних хозяйствах и ими же потребленных;

- деятельность некорпорированных предприятий с неформальной занятостью (временные бригады строителей и т. п.).

3 Показатели неофициальной нелегальной деятельности, в том числе:

- легальные виды деятельности, которыми занимаются нелегально (например, без лицензий и специальных разрешений);

- нелегальная деятельность, представляющая собой запрещенные законом производство и распространение товаров и услуг, на которые имеется эффективный рыночный спрос (производство и распространение наркотиков, проституция, контрабанда).

*Криминологический подход.* В рамках подходов, которые могут быть обозначены как криминологические, используется критерий *общественной вредности (опасности)*. Так, К. Улыбин для выделения теневых экономических отношений использует критерий деструктивности, нанесения вреда обществу и его членам, присвоение нетрудовых доходов<sup>9</sup>. Если критерий получения нетрудовых доходов можно не учитывать как явно не адекватный современному типу экономики и основанный на ортодоксальной политико-экономической теории, то второй критерий однозначно оценить вряд ли возможно. Идея общественной вредности обладает значительным конструктивным потенциалом, поскольку позволяет рассматривать объект относительно независимо от действующей системы правового регулирования.

*Интегративный (комплексный) подход.* При данном подходе задействуются различные концепции (правовые, статистические, экономические, соци-

---

<sup>9</sup> Улыбин К. Теневая экономика. М., 1991.

альные, этические) и группы критериев, которые в своей совокупности отражают сущностные аспекты реальной действительности и реализуют возможность их плодотворного синтеза.

Исходя из имеющихся исследований, представляется целесообразным выделить несколько критериев, позволяющих классифицировать теневую экономику: по субъектам; по основным целям и мотивам теневой деятельности; по масштабам нанесенного обществу ущерба; по степени ответственности государства за существование теневой экономики; по характеру отношения общества к теневой экономике. На основе перечисленных критериев можно выделить криминальную и вынужденную внезаконную экономику (табл. 1). Цель субъекта в обеих экономиках одна – получение экономической выгоды; отличие состоит в достижении этой цели и в степени личной мотивации: в криминальной экономике субъектами движет жажда к беспредельному личному обогащению, в вынужденной внезаконной экономике – выживание в условиях жесткого налогового пресса, административного и криминального беспредела и т.д.

Таблица 1

Характеристика типов теневой экономики

	Криминальная экономика	Вынужденная внезаконная экономика
Субъекты	Традиционный криминал, мафия, олигархи, коррумпированное чиновничество, крупный и средний бизнес	Мелкие и средние предприниматели, самозанятые, домашнее хозяйство
Характер деятельности по целям и мотивам	Преднамеренная, направленная на личное обогащение	Вынужденная, связанная с выживанием
Методы недобросовестной конкуренции	Неуплата налогов, сговоры на рынке, подкуп государственных чиновников, физическое воздействие на конкурентов	Неуплата налогов
Характер деятельности по последствиям и масштабам ущерба	Ярко выраженная антисоциальная, преступная	Внезаконная, не несущая обществу серьезной угрозы
Отношение населения	Негативное	Сочувственное, терпимое

Источник: Попов Ю.Н., Тарасов М.Е. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства: учебник. М., 2005. С. 34.

В рамках *кибернетической концепции* теневая экономика рассматривается как саморегулируемая и управляемая система, разрабатываются экономико-

математические модели прогнозирования и управления теневой экономикой, закономерностей ее развития и взаимодействия с официальным сектором.

Возможно, наиболее существенно различается понимание теневой экономики в зависимости от того, избирается ли теоретический либо операциональный подходы.

При *теоретическом подходе*, характерном в большей степени для отечественных исследователей, теневая экономика рассматривается как экономическая категория, отражающая сложную систему экономических отношений.

Для *операционального подхода*, более свойственного зарубежным исследователям, характерно определение теневой экономики через действия по ее измерению. Данный подход применяется при решении прикладных, статистических задач, формулировании рекомендаций по совершенствованию законодательства и корректировке социально-экономической политики.

### 1.3 Многообразие форм теневой экономики

Существуют различные подходы к классификации теневой экономики. Значительное количество исследователей придерживаются *правового подхода* к теневой экономике, используя в качестве основного критерия для ее типологизации нарушение законодательства (в этом смысле теневая деятельность находится «в тени» от закона). Теневую экономику делят на два сектора – некриминальный («серый») и криминальный («черный»), а сам факт сокрытия от государства какой-либо деятельности связывают с двумя мотивами — стремлением субъектов хозяйствования к минимизации своих издержек (в первую очередь за счет ухода от налогообложения) и их желанием избежать насильственного прекращения деятельности ввиду ее противоправности.

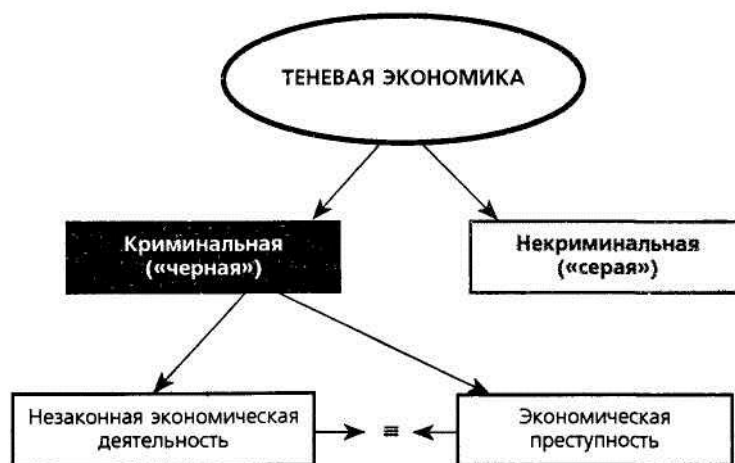


Рис. 2. Правовой подход к типологизации теневой экономики

К *незаконной производственной деятельности* можно отнести прямо запрещенные законом виды деятельности, организованные в виде бизнеса. Нелегальные предприятия предполагают производственный процесс, ведь их

продукты и услуги имеют эффективный рыночный спрос. К нелегальной экономической деятельности относятся:

- производство и продажа оружия;
- наркобизнес;
- контрабанда;
- азартные игры;
- проституция и т.п.

К *экономической преступности* относятся преступления в экономической сфере, носящие ярко выраженный корыстный характер, но не имеющие прямого отношения к производству (они сосредоточены в области перераспределения уже созданной стоимости):

- злоупотребление служебным положением в корыстных целях (взяточничество);
- мошенничество;
- хищения;
- грабежи, разбои, кражи личного имущества;
- вымогательство (рэкет) и т.п.

Этот подвид криминальной экономики к собственно экономике непосредственно не относится, а представляет собой разновидность преступности. Тем не менее, он наносит существенный экономический ущерб и именно поэтому рассматривается как часть криминальной экономики. Кроме того, вся сфера теневой экономики является, в свою очередь, благодатной почвой для экономической преступности – частично в силу своей высокой доходности (нелегальное производство) или потому, что ее субъекты не могут обратиться за помощью в правоохранительные органы, так как сами находятся вне правового поля.

**Статистический подход** к типологизации теневой экономики трактует ее как деятельность, скрытую от официальной статистики (в этом смысле теневая деятельность находится «в тени» от официального учета). Официальная экономика – все то, что государство хочет и может наблюдать и контролировать, а теневая, или неформальная, экономика – совокупность хозяйственных отношений, не отражаемых в официальной отчетности и формальных контрактах или отражаемых заведомо неадекватным образом.

В свою очередь, криминальная экономика полностью исключена из официальной экономической жизни, поскольку считается несовместимой с ней, разрушающей ее, так как связана с прямым нарушением закона и посягательством на легальные права собственности.

Описанные выше подходы к типологизации теневой экономики не лишены и определенных недостатков. Так, правовой критерий, несомненно, является важным, но не полностью охватывает поле теневой экономики. Ведь хозяйственная деятельность опирается не только на законодательство, но и на деловую этику. Конечно, значительная ее часть характеризуется одновременным нарушением правовых и социальных (этических) норм, однако всегда существуют виды хозяйственной деятельности, ведущейся без нарушения правовых

норм, которые, тем не менее, нельзя считать чисто плотными и добросовестными и относить к обычной («здоровой») экономике.



Рис. 3. Статистический подход к типологизации теневой экономики

Правовой критерий должен быть дополнен этическим. В этом смысле к теневой экономике необходимо относить и деятельность, связанную с получением доходов (или сверхдоходов) именно за счет нарушения общепринятых этических и моральных норм (теневая деятельность находится «в тени» от этики и морали).

Не отрицая важности вклада правового и статистического подходов к теневой экономике, необходимо использовать **комплексный социально-экономический подход** к типологизации теневой экономики, который содержит как общие с вышеперечисленными подходами черты, так и существенные отличия.

Можно выделить два основных типа теневой экономики – «криминальную экономику» и «вынужденную внезаконную экономику».

Основной мотив теневой деятельности – получение экономической выгоды, в том числе с нарушением норм законодательства и деловой этики. Однако следует различать две группы субъектов теневой экономики, руководствующихся этой общей мотивацией. Одна из них движима патологической жадностью к беспредельному личному обогащению, другая вынуждена уходить «в тень» с целью выжить в условиях непродуманной налоговой политики, административного беспредела и т.п.

Все субъекты теневой экономики в той или иной степени прибегают к методам недобросовестной конкуренции. Но есть разница, выплачивают ли не в полном объеме налоги малый бизнес или крупные корпорации. Еще более изощренным методом недобросовестной конкуренции является сговор представителей крупного капитала между собой, а также с высшими эшелонами власти. В результате формируются устойчивые олигархические структуры.

Степень социальной ответственности бизнеса не всегда укладывается в законодательные рамки. Государство не способно жестко установить соотношение между уровнем доходов собственников и уровнем оплаты труда их наемных работников. Часто хозяева крупных корпораций подчеркивают отно-

сительно высокий уровень оплаты своих работников, умышленно замалчивая значительно более высокий уровень оплаты аналогичного труда за рубежом.

Низкий уровень социальной ответственности проявляется и в том, что корпорации используют в своей деятельности оффшорные зоны. Формально это не противоречит закону, но фактически государственный бюджет недополучает значительные суммы.

Ущерб, наносимый государству и обществу двумя выделенными типами теневой экономики, также несравним. Дело не только в объемах материального ущерба. Коррупция, например, разрушает сами основы государственности.

Проблема *«вынужденной внезаконной экономики»* требует более внимательного рассмотрения. Здесь хотелось бы еще раз сослаться на исследование известного перуанского ученого и общественного деятеля Э. де Сото. Обращение к истории обнаруживает, что теневой бум в Перу начался с наплыва в города мигрантов: «...чтобы выжить, мигранты стали теневиками. Если они хотели жить, торговать, производить, перевозить или даже потреблять, то им, новым жителям городов, приходилось делать это лишь незаконно. В такой незаконности не было антисоциального умысла, в отличие от наркобизнеса, воровства или грабежа, цели были вполне законными: строить дома, оказывать услуги, заниматься бизнесом».

В целом эта разновидность теневой деятельности является ответной реакцией граждан на просчеты в хозяйственном механизме, игнорирование их нужд и потребностей.

В связи с вышесказанным нельзя не видеть и некоторые положительные стороны подобной разновидности теневой экономики. К ним следует отнести, во-первых, ее стабилизирующую роль: значительные размеры теневой экономики в развивающихся странах позволяют сглаживать спады производства и кризисные явления на мировых рынках. Во-вторых, существование внезаконного сектора позволяет реализовать предпринимательский потенциал, который остается невостребованным из-за высоких издержек доступа на легальный рынок.

Опыт трансформирующихся государств показывает, что в периоды социальных и экономических кризисов теневая экономика зачастую выполняет конструктивные функции: снижает глубину трансформационного спада, нивелирует резко обозначившуюся дифференциацию доходов, снижает уровень безработицы, играет для экономических агентов роль своеобразного оптимизирующего механизма хозяйственной деятельности в условиях незрелой рыночной инфраструктуры. Два основных типа теневой экономики (криминальная и вынужденная внезаконная) также могут быть подразделены на подвиды (или разновидности).

В *вынужденной внезаконной экономике* можно выделить:

- «серую» экономику малого и среднего предпринимательства, уходящего в тень от тяжелого налогового бремени, бюрократических препон и поборов и т.п.;
- самозанятых, непосредственно озабоченных вопросами выживания своих семей.



В рамках *криминальной экономики* выделяются:

- традиционный криминальный бизнес;
- преступная экономическая деятельность коррумпированных госчиновников и олигархов.

В результате мы получаем следующую классификацию теневой экономики (рис. 4).

Определенный интерес представляют также возможности классификации теневой экономики в зависимости от структуры предпринимательства (малый, средний бизнес, крупный капитал), форм собственности (государственная, муниципальная, частная, смешанная и т.п.), масштабов нанесенного ущерба. Очевидно, что среди агентов (участников) теневой экономики самым многочисленным будет малый бизнес, но по экономическому и социальному ущербу, наносимому обществу, лидером, безусловно, выступает крупный капитал (олигархи).

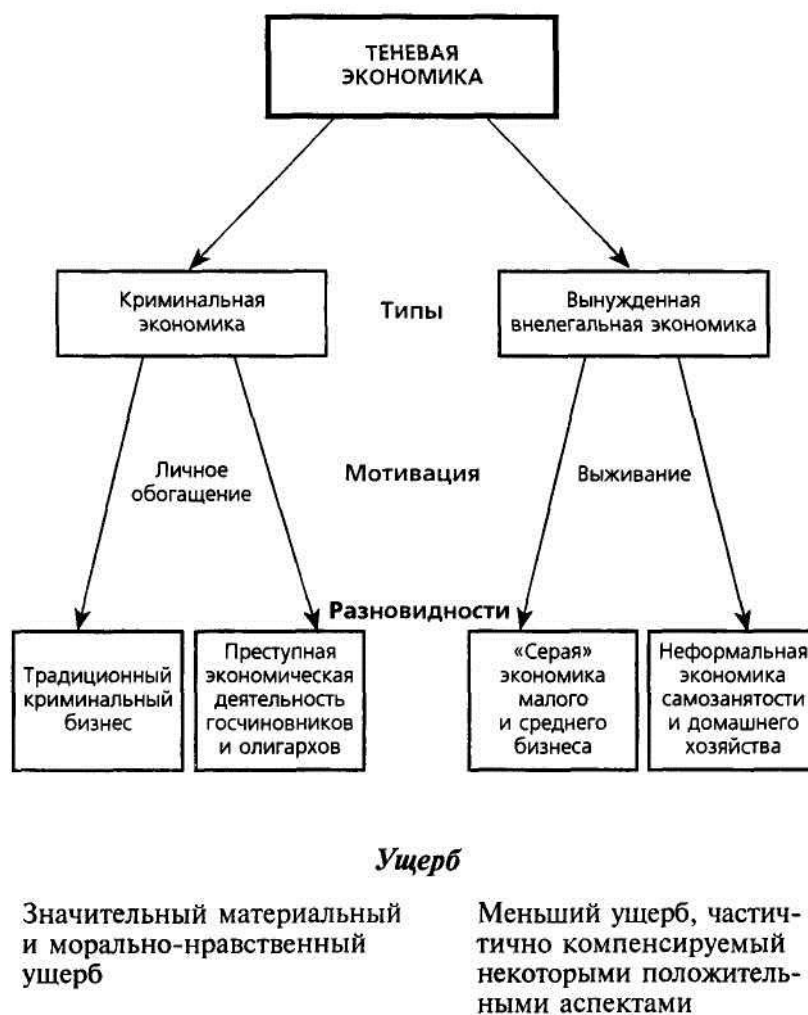


Рис. 4. Типы и разновидности теневой экономики

Основная масса преступлений в постсоветской России связана с бывшей или нынешней госсобственностью. Экономические преступления, связанные с госсобственностью (манипуляции с бюджетными средствами, приватизацией,

коррупция госчиновников, теневые операции во внешнеэкономической деятельности и т.п.), носят особо опасный характер не только по суммам экономического ущерба, но и по политическим и нравственным последствиям.

#### **1.4 Общая характеристика «второй» теневой экономики**

«Вторая» теневая экономика представляет собой своего рода «изнанку» легальной экономической деятельности. Хотя главными субъектами этих теневых отношений являются хозяйственные руководители, их участниками могут стать и рядовые граждане, без молчаливого согласия которых систематические хозяйственные нарушения были бы невозможны.

#### **«Беловоротничковые» формы теневой экономической деятельности в государственном секторе при командной экономике**

Представление о командной экономике советского типа как о системе тотального учета и контроля, как уже признано, далеко не полностью соответствует реальности. Хотя государство требовало всеохватывающей регламентации, реальный хозяйственный механизм включал многочисленные неформальные компоненты.

В него входили:

1) *экономика неформальных традиций* – общепринятые социально-экономические взаимоотношения, не зафиксированные в нормативных документах, но хорошо известные практически всем гражданам (примерами могут быть негласный обмен фондируемыми материалами между предприятиями по личным договоренностям их руководителей, негласная дополнительная оплата «шабашников» и работников сферы услуг);

2) *экономика приписок (фиктивная экономика)* искажение экономической информации, представляемой низовыми подразделениями контролирующим организациям (завышение количества и качества произведенной продукции, утаивание ресурсов);

3) *экономика личных злоупотреблений (экономика взяток)* – коррупция лиц, ответственных за распределение редких ресурсов (производственного сырья, рабочих мест, жилья и т.д.). Глубокое и всестороннее развитие «второй» экономики в «социалистических» странах 1970–1980-х гг. породило ряд концепций, отвергающих ходячее мнение о советском тоталитаризме. Открыв всеобщность теневой экономической деятельности при «социализме» (практически каждое советское предприятие занималось в той или иной степени незаконной деятельностью), западные советологи пришли к выводу, что экономика СССР позднего периода уже была своеобразной модификацией смешанной экономики – под ширмой тотального планирования скрывались теневые рыночные отношения. Эти теневые экономические отношения были не только антитезой централизованному контролю, но и своеобразным клапаном от давления реформ, суррогатом рынка. Российский экономист В. Найшуль, обобщая эти наблюдения, делает вывод о формировании в брежневский период «бюро-

кратического рынка», где товарами становились не только дефицитные товары, но и скорректированный план для предприятия, должности, награды, звания, командировки за рубеж и т.д.

Наряду с прорыночными интерпретациями советской «второй» экономики высказывается мнение, что в действительности «брежневизм» был не «бюрократическим рынком», а «клановым социализмом» – системой неформальных отношений личной зависимости, в которой основную роль играли не деловые качества того или иного лица, а степень его преданности и приближенности к какой-либо группировке властвующей элиты.

Иначе говоря, советская теневая экономика, как и легальная, также развивалась по принципам административно-командной системы. Сторонники этого подхода указывают, что в постсоветской России «клановый социализм» трансформировался в «клановый капитализм» – успех и безопасность в мире бизнеса по-прежнему в большей мере зависит от благосклонности власть имущих, чем от профессиональной квалификации. Одним из результатов такой организации бизнеса стала всеобщность коммерческих экономических правонарушений (например, недобор налогов достигает, по некоторым оценкам, 40 %).

Хотя «беловоротничковая» теневая экономика наиболее буйно разрастается в условиях разлагающейся командной экономики, государственный сектор рыночного хозяйства тоже не свободен от нее. Например, коррупция является бичом практически всех стран мира. Кроме того, в коммерческом секторе рыночного хозяйства существуют такие виды теневой экономической деятельности, которых не могло быть в государственном секторе.

### **«Беловоротничковые» формы теневой экономической деятельности в коммерческом секторе рыночного хозяйства**

Еще в 1949 г. американский криминолог Эдвин Сатерленд сформулировал концепцию «преступности среди людей в белых воротничках», согласно которой скрытая, противоправная деятельность фактически является неотъемлемым компонентом повседневной деловой практики «большого бизнеса». Проанализировав статистику судебных процессов по обвинению 70 крупнейших нефинансовых корпораций США в нарушениях хозяйственного законодательства, Сатерленд обнаружил, что им было вынесено 980 обвинительных приговоров (в том числе 307 – за нарушение свободы торговли, 222 – за нарушение обязательств, 158 – за нарушение норм трудового законодательства) – в среднем по 14 на каждую корпорацию. В таком случае крупные фирмы предстают своего рода «идеальными преступниками»: они преднамеренно, организовано и систематически (подобно рецидивистам) нарушают в широких масштабах правовые нормы, что не мешает им сохранять престиж в деловом мире.

Последующее изучение теневых сторон бизнеса в развитых странах подтвердило относительную зыбкость границ между преступным и законопослушным поведением. Выделяют шесть основных видов экономической преступности:

- 1) нарушение правил конкуренции – коммерческие взятки, нарушения антимонопольного законодательства, промышленный шпионаж;
- 2) нарушение прав потребителей – ложная реклама, выпуск недоброкачественных товаров;
- 3) нарушение прав Наемных работников – нарушения трудовых контрактов, норм техники безопасности;
- 4) нарушения прав кредиторов – злоупотребления заемным капиталом (ложные банкротства, мошенничество с субсидиями и др.);
- 5) нарушение прав государства – укрывательство доходов от налогов, нарушения экологического законодательства.

Многие из этих нарушений настолько обыденны, что, по сути, перестают восприниматься как отклонение от нормы. Например, такой тип коммерческих взяток, как деловые взятки – плата за выполнение взяткополучателем своих прямых должностных обязанностей (например, плата таможенникам за более быстрое растаможивание партии товаров), – считается обычным элементом деловой жизни. Уплачиваемые при зарубежных сделках неизбежные комиссионные вознаграждения («чаевые») в США даже разрешено вычитать из налогооблагаемых сумм. Преступным считается применение лишь тормозящих взяток (их дают, чтобы должностное лицо «притормозило» выполнение своих прямых обязанностей, — например, чтобы таможенник пропустил контрабанду).

Еще более тонка грань между законным и незаконным при уплате налогов: различают «уклонение от уплаты», когда налогоплательщик законно использует недостатки законодательных норм, чтобы уменьшить налоговые платежи, и уголовно наказуемый «обход законов», когда налогоплательщик просто скрывает истинную величину своих доходов. Ухищрения налоговой полиции, стремящейся пресечь «обход законов», наталкиваются на мастерство специалистов по финансам, искусных в поиске законных «лазеек».

Перейдем теперь от общих характеристик «второй» теневой экономики как целого к углубленному анализу наиболее важных ее разновидностей – коррупции и уклонения от налогов.

## **1.5 Коррупция**

В самых общих чертах, коррупция – это использование служебного положения в личных целях. Она считается одним из основных видов не только «второй» теневой экономики, но и теневой экономики в целом. Поэтому экономический анализ коррупции получил широкое развитие не только за рубежом, но и в постсоветской России.

### **Виды и эволюция коррупции**

Чаще всего под коррупцией подразумевают получение взяток, незаконных денежных доходов государственными бюрократами, которые получают их от граждан.

В широком смысле слова участниками коррупционных отношений могут быть не только государственные чиновники, но и, например, менеджеры фирм;

взятки могут давать не деньгами, а в иной форме; инициаторами коррупционных отношений часто выступают не госчиновники, а предприниматели.

Поскольку формы злоупотреблений служебным положением многообразны, по разным критериям выделяют различные виды коррупции (табл. 2).

Коррупция является оборотной стороной деятельности любого централизованного государства, которое претендует на широкий учет и контроль.

В первобытных и раннеклассовых обществах плата жрецу, вождю или военачальнику за личное обращение к их помощи рассматривалась как универсальная норма. Ситуация стала меняться по мере усложнения и профессионализации государственного аппарата. Правители высшего ранга требовали, чтобы нижестоящие «служащие» довольствовались только фиксированным «жалованьем». Напротив, чиновники низших рангов предпочитали тайно получать от просителей (или требовать у них) дополнительную плату за исполнение своих служебных обязанностей.

На ранних этапах античной истории, когда еще не было профессиональных государственных чиновников, коррупция почти отсутствовала. Это явление начало расцветать лишь в эпоху упадка античности (например, в императорском Риме), когда появились такие государственные чиновники, о которых говорили: «Он приехал бедным в богатую провинцию, а уехал богатым из бедной провинции». В это время в римском праве появился специальный термин «*corrumpere*», который был синонимом слов «портить», «подкупать» и служил для обозначения любых должностных злоупотреблений.

Там, где власть центрального правительства была слабой (например, в Европе в эпоху раннего средневековья), использование служебного положения для личных поборов с населения часто становилось общепринятой нормой. Так, в средневековой России «кормления» воевод и присвоение ими платы за разрешение конфликтов считались обычным доходом служивых людей, наряду с жалованием из казны или получением поместий.

Таблица 2

Типология коррупционных отношений

Критерии типологии коррупции	Виды коррупции
Кто злоупотребляет служебным положением	Государственная (коррупция госчиновников) Коммерческая (коррупция менеджеров фирм) Политическая (коррупция политических деятелей)
Кто выступает инициатором коррупционных отношений	Запрашивание (вымогательство) взяток по инициативе руководящего лица Подкуп по инициативе просителя
Кто является взяткодателем	Индивидуальная взятка (со стороны гражданина) Предпринимательская взятка (со стороны легальной фирмы) Криминальный подкуп (со стороны криминальных предпринимателей – например, наркомафии)

Форма выгоды, получаемой взятокополучателем от коррупции	Денежные взятки Обмен услугами (патронаж, nepoтизм)
Цели коррупции с точки зрения взятокодателя	Ускоряющая взятка (чтобы получивший взятку быстрее делал то, что должен по долгу службы) Тормозящая взятка (чтобы получивший взятку нарушил свои служебные обязанности) Взятка «за доброе отношение» (чтобы получивший взятку не делал надуманных придирок к взятокодателю)
Степень централизации коррупционных отношений	Децентрализованная коррупция (каждый взятокодатель действует по собственной инициативе) Централизованная коррупция «снизу-вверх» (взятки, регулярно собираемые нижестоящими чиновниками, делятся между ними и более вышестоящими) Централизованная коррупция «сверху-вниз» (взятки, регулярно собираемые высшими чиновниками, частично передаются их подчиненным)
Уровень распространения коррупционных отношений	Низовая коррупция (в низшем и в среднем эшелонах власти) Верхушечная коррупция (у высших чиновников и политиков) Международная коррупция (в сфере мирохозяйственных отношений)
Степень регулярности коррупционных связей	Эпизодическая коррупция Систематическая (институциональная) коррупция Клептократия (коррупция как неотъемлемый компонент властных отношений)

Чем более централизованным становилось государство, тем более строго оно ограничивало самостоятельность граждан, провоцируя чиновников низшего и высшего звена к тайному нарушению закона в пользу подданных, желающих избавиться от строгого надзора.

Показательные наказания коррумпированных чиновников обычно не давали почти никакого результата, потому что на место устраненных появлялись новые вымогатели взяток. Поскольку у центрального правительства обычно не было сил для тотального контроля за деятельностью чиновников, оно обычно довольствовалось поддержанием некоей «терпимой нормы» коррупции, пресекая лишь слишком опасные ее проявления.

Наиболее ярко эта умеренная терпимость к коррупции заметна в обществах азиатского способа производства. В странах доколониального Востока, с одной стороны, правители претендовали на всеобщий «учет и контроль», но, с другой стороны, постоянно сетовали на жадность чиновников, которые путают

собственный карман с государственной казной. Именно в восточных обществах появляются первые исследования коррупции. Так, автор «Артхашастры» выделял 40 средств хищений государственного имущества жадными чиновниками и с грустью констатировал, что «подобно тому, как нельзя не воспринять мед, если он находится на языке, так и имущество царя не может быть, хотя и в малости, не присвоено ведающими этим имуществом».

Коренной перелом в отношении общества к личным доходам государственных чиновников произошел только в Западной Европе эпохи нового времени. Идеология общественного договора провозглашала, что подданные платят налоги государству в обмен на то, что оно разумно вырабатывает законы и строго следит за их неукоснительным выполнением. Личные отношения стали уступать место чисто служебным, а потому получение чиновником личного дохода, помимо положенного ему жалования, начали трактовать как вопиющее нарушение общественной морали и норм закона. Кроме того, обоснованная представителями неоклассической экономической теории идеология экономической свободы требовала, чтобы государство «предоставило людям самим делать свои дела и предоставило делам идти своим ходом». Если у чиновников уменьшались возможности для регулирующего вмешательства, то падали и их возможности вымогать взятки. В конечном счете, в централизованных государствах нового времени коррупция чиновников хотя и не исчезла, но резко сократилась.

Новым этапом в эволюции коррупции в развитых странах стал рубеж XIX и XX вв. С одной стороны, начался новый подъем мер государственного регулирования и, соответственно, власти чиновников. С другой – рождался крупный бизнес, который в конкурентной борьбе стал прибегать к «скупке государства» – уже не к эпизодическому подкупу отдельных мелких государственных служащих, а к прямому подчинению деятельности политиков и высших чиновников делу защиты интересов капитала. По мере роста значения политических партий в развитых странах (особенно, в странах Западной Европы после Второй мировой войны) получила развитие партийная коррупция, когда за лоббирование своих интересов крупные фирмы платили не лично политикам, а в партийную кассу. Крупные политики стали все чаще рассматривать свое положение как источник личных доходов. Так, в Японии и в наши дни политические деятели, помогающие частным корпорациям получать выгодные контракты, рассчитывают на получение процента от сделки. В это же время начала расти самостоятельность внутрифирменных служащих, которые также имеют возможности злоупотреблять своим положением.

Во второй половине XX в., после появления большого числа политически самостоятельных стран «третьего мира», их государственный аппарат, как правило, изначально оказался сильно подвержен системной коррупции. Дело в том, что на «восточные» традиции личных отношений между начальником и просителями здесь наложились огромные бесконтрольные возможности, связанные с государственным регулированием многих сфер жизни. Например, президент Индонезии Сухарто был известен как «Мистер 10 процентов», поскольку всем действующим в этой стране иностранным корпорациям предлага-

лось платить четко обозначенную взятку президенту и членам его семейного клана. Типичной была коррупция «снизу вверх», когда начальник мог свалить всю вину на нижестоящих, но встречалась и коррупция «сверху вниз», когда коррумпированные чиновники высших рангов совершенно не стеснялись открыто брать взятки и даже делиться ими с подчиненными (такая система коррупции существовала, например, в Южной Корее). В «третьем мире» появились клептократические режимы (на Филиппинах, в Парагвае, на Гаити, в большинстве африканских стран), где коррупция тотально пронизывала все виды социально-экономических отношений, и без взятки просто ничего не делалось.

Рост мирохозяйственных отношений также стимулировал развитие коррупции. При заключении контрактов с зарубежными покупателями крупные транснациональные корпорации стали даже легально включать в издержки переговоров расходы на «подарки». В 1970-е гг. на весь мир прогремел скандал с американской фирмой «Локхид», которая для продажи своих не слишком хороших самолетов давала крупные взятки высокопоставленным политикам и чиновникам ФРГ, Японии и других стран. Примерно с этого времени коррупция стала осознаваться как одна из глобальных проблем современности, мешающая развитию всех стран мира.

Еще более актуальной проблема стала в 1990-е гг., когда постсоциалистические страны продемонстрировали размах коррупции, сопоставимый с ситуацией в развивающихся странах. Часто возникала парадоксальная ситуация, когда одно и то же лицо одновременно занимало важные посты и в государственном, и в коммерческом секторах экономики; в результате многие чиновники злоупотребляли своим положением, даже не принимая взятку, а непосредственно защищая свои личные коммерческие интересы.

Таким образом, общие тенденции эволюции коррупционных отношений в XX в. – это постепенное умножение их форм, переход от эпизодической коррупции к систематической верхушечной и международной.

## **Причины коррупции**

Теоретические основы экономического анализа коррупции были заложены в 1970-е гг. в работах американских экономистов неонституционального направления. Главная их идея заключалась в том, что коррупция появляется и растет, если существует рента, связанная с государственным регулированием различных сфер экономической жизни (введением экспортно-импортных ограничений, предоставлением субсидий и налоговых льгот предприятиям или отраслям, наличием контроля над ценами, политикой множественных валютных курсов и т.д.). При этом на коррупцию сильнее нацелены те чиновники, которые получают низкую зарплату.

Позднее эмпирические исследования подтвердили, что масштабы коррупции снижаются, если в стране мало внешнеторговых ограничений, если промышленная политика строится на принципах равных возможностей для всех предприятий и отраслей, а также, если зарплата чиновников выше, чем у работников частного сектора той же квалификации.



В современной экономической науке принято отмечать множественность причин коррупции, выделяя экономические, институциональные и социально-культурные факторы.

Экономические причины коррупции – это, прежде всего, низкие заработные платы государственных служащих, а также их высокие полномочия влиять на деятельность фирм и граждан. Коррупция расцветает всюду, где у чиновников есть широкие полномочия распоряжаться какими-либо дефицитными благами. Особенно это заметно в развивающихся и в переходных странах, но проявляется и в развитых странах. Например, в США отмечено много проявлений коррупции при реализации программы льготного предоставления жилья нуждающимся семьям.

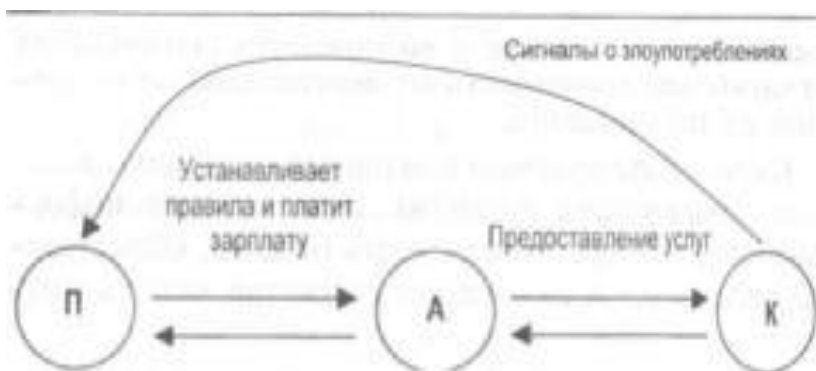
Институциональными причинами коррупции считаются высокий уровень закрытости в работе государственных ведомств, громоздкая система отчетности, отсутствие прозрачности в системе законотворчества, слабая кадровая политика государства, допускающая распространение синекур и возможности продвижения по службе вне зависимости от действительных результатов работы служащих.

Социально-культурными причинами коррупции являются деморализация общества, недостаточная информированность и организованность граждан, общественная пассивность в отношении своеволия «власть имущих».

В тех странах, где действуют все три группы факторов (это, прежде всего, развивающиеся и постсоциалистические страны), коррупция наиболее высока. Напротив, в странах западноевропейской цивилизации эти факторы выражены гораздо слабее, поэтому и коррупция там более умеренная.

Для объяснения причин и сущности коррупционных отношений экономисты обычно используют модель «поручитель (принципал) – исполнитель (агент) – опекаемый (клиент)» (рис. 5).

В этой модели центральное правительство действует как принципал (П): оно устанавливает правила и назначает агентам (А), чиновникам среднего и низшего звена, конкретные задачи. Чиновники выступают при этом как посредники между центральным правительством и клиентами (К), отдельными гражданами или фирмами. В обмен на оплату налогов агент от имени принципала предоставляет клиентам различные услуги (лицензирует деятельность фирм, выдает гражданам социальные пособия, осуществляет найм работников на государственную службу и т. д.). Например, в рамках налоговой службы принципалом выступает государство в лице руководителя налоговой службы, агенты – это сборщики налогов, а в качестве клиентов выступают все налогоплательщики. В обмен на выплату налогов налогоплательщики получают возможность легально функционировать, в противном случае их ожидают штрафы и прочие наказания.



Выполнение обязательств  
в рамках контракта  
с принципалом

Оплата налогов /  
/ ^ Взятки

Рис. 5. Модель коррупции «принципал – агент – клиент»

Качество системы регулирования зависит от того, возникают ли в этой системе конфликты интересов между принципалом и агентом. Правительство в принципе не имеет ни времени, ни возможностей лично обслуживать каждого клиента, поэтому оно делегирует полномочия по их обслуживанию чиновникам, предписав им определенные правила. Чиновники-агенты, зная своих клиентов лучше, чем правительство – принципал, могут более эффективно работать с ними. Но принципалу трудно контролировать, как многочисленные посредники – агенты выполняют предписанную работу, тем более что чиновники могут сознательно скрывать информацию об истинных результатах своей деятельности.

Поскольку честность чиновника – агента не может быть полностью контролируема, то агент сам решает, быть ли ему «честным». Решение чиновника зависит от ожидаемых вознаграждений за добросовестную работу и ожидаемых наказаний за злоупотребления. Например, в российской налоговой системе оплата налогового служащего почти не зависит от количества вносимых в бюджет средств за счет выявленных им укрываемых налогов. Это приводит к тому, что зачастую сборщик налога оказывается сильнее заинтересован в получении взяток, чем в честной службе.

Нелегальное вознаграждение чиновнику – агенту от его клиентов может даваться по разным мотивам. Гражданин или фирма могут дать взятку, чтобы чиновник дал им положенные услуги более быстро, «вне очереди» (ускоряющая взятка). Чаще, однако, чиновников подкупают, чтобы они предоставляли своим клиентам предлагаемых государством услуг больше, а забирали налогов меньше, чем положено по закону (тормозящая взятка). Бывает и так, что чиновник имеет широкие возможности для придирок по надуманным предлогам; тогда взятки дают, чтобы чиновник не воспользовался своими возможностями проявить самодурство (взятка «за доброе отношение»).

Для предотвращения коррупции наиболее ответственным служащим стараются назначать очень высокое жалование и одновременно ужесточают меры наказания за нарушение ими служебного долга. Однако многие исследователи

отмечают, что во многих случаях государственное жалование не может конкурировать с финансовыми возможностями потенциальных взяточдателей (если ими являются крупные легальные бизнесмены или боссы мафии). Достойная зарплата агента является необходимым, но отнюдь не достаточным условием для предотвращения коррупции. Поэтому государство-принципал дополняет (или даже заменяет) высокие поощрения на «воззвания к честному поведению». Это значит, что правительство пытается создать психологические барьеры против своекорыстия агентов, например, повышая моральный уровень граждан через механизм обучения и идеологической пропаганды. Кроме того, правительство-принципал поощряет прямые связи с клиентами (прием жалоб от населения), которые служат дополнительным и очень важным инструментом контроля над действиями чиновников-агентов.

Таким образом, от зарплаты агентов и от широты их полномочий зависят взаимоотношения «агент – клиент», а от степени контроля принципала над агентами и влияния клиентов на принципала – взаимоотношения «принципал – агент». Моральные нормы влияют в этой системе на все виды отношений, определяя меру допустимости отступлений от требований закона.

Пределно лаконичное определение основных причин коррупции некоторые зарубежные экономисты выражают следующей формулой:

**коррупция = монополия + произвол – ответственность**

Это значит, что возможности коррупции прямо зависят от монополии государства на выполнение некоторых видов деятельности (например, производить закупки оружия) и от бесконтрольности деятельности чиновников, а также обратно зависят от вероятности и тяжести наказаний за злоупотребления.

### **Измерение коррупции**

Масштабы коррупции определить довольно трудно. Это связано, прежде всего, с тем, что она (как и другие виды теневой экономической деятельности) в принципе укрыта от официального статистического учета. Поскольку у государственных чиновников больше возможностей скрыть свои правонарушения, чем у рядовых граждан, то коррупция отражена в криминальной статистике слабее многих других видов преступлений. Кроме того, многие виды коррупции даже не связаны прямо с выплатой денежных вознаграждений, а потому не могут получить стоимостную оценку.

Чтобы получить сравнительные данные о степени развития коррупции в разных странах, чаще всего используют социологические опросы и экспертные оценки.

В настоящее время наибольшим авторитетом пользуется индекс восприятия коррупции (*Corruption Perceptions Index – CPI*), который рассчитывается международной организацией *Transparency International* (в буквальном переводе – «Международная прозрачность»). Эта некоммерческая неправительственная организация по изучению коррупции и борьбе с ней интегрирует данные научных исследований, проводимых по разным странам отдельными экономи-

стами и организациями за три года, предшествующие расчету сводного индекса.

Эти исследования сравнивают даваемые бизнесменами и аналитиками субъективные оценки степени коррумпированности разных стран. В процессе обобщения данных отдельных исследований каждая страна получает оценку по 10-балльной шкале, где 10 баллов означают отсутствие коррупции (наиболее высокую «прозрачность» экономики), а 0 баллов – самую высокую степень коррупции (минимальную «прозрачность»).

Индексы восприятия коррупции стали рассчитываться с 1995 г. База используемых *Transparency International* данных постоянно растет: если в 1995 г. CPI был рассчитан для 41 страны мира, то в 2003 г. – уже для 133. Индекс восприятия коррупции в 2003 г. обобщал результаты 17 исследований общественного мнения, проведенных 13 независимыми организациями, причем в итоговый список включили только те страны, которые были охвачены как минимум тремя исследованиями.

Исследования *Transparency International* показывают сильную дифференциацию стран мира по степени развития коррупции. Вполне закономерно, что бедность и коррупция «идут рука об руку»: наиболее высокор腐пированные страны – это, прежде всего, развивающиеся страны с низким уровнем жизни. Постсоциалистические страны имеют несколько лучшие оценки, но и здесь коррупция довольно высока. Однако богатство само по себе не гарантирует свободы от коррупции. Германия и США имеют примерно тот же балл, что и гораздо более бедная Ирландия; Франция оказалась хуже Чили, Италия – хуже Ботсваны. Дифференциация внутри групп стран с примерно одинаковым уровнем жизни сильно зависит от национальной хозяйственной культуры и от политики правительства. Так, для стран с конфуцианской культурой (Китай, Япония, Сингапур, Тайвань), где с глубокой древности честный и мудрый чиновник считался культовой фигурой, индексы коррупции заметно ниже, чем, например, в странах Южной Азии (Индия, Пакистан, Бангладеш), в которых нет традиции уважения управленческого труда. В целом можно, таким образом, отметить две универсальные закономерности:

- 1) коррупция обычно выше в бедных странах, но ниже в богатых;
- 2) коррупция в целом ниже в странах западноевропейской цивилизации и выше в периферийных странах.

Сравнение индексов восприятия коррупции за разные годы показывает, что многие страны за относительно короткий промежуток времени серьезно меняют степень коррумпированности. Например, в таких странах, как Италия и Испания, ситуация заметно ухудшилась, а в Аргентине и Ирландии улучшилась. Впрочем, делать межвременные сравнения индексов CPI надо очень осторожно, поскольку изменения балльных оценок страны могут быть результатом не только изменившегося восприятия коррупции, но и изменившихся выборок и методологии проведения опросов.

Если индекс CPI показывает склонность чиновников разных стран брать взятки, то для оценки склонности предпринимателей разных стран давать взятки *Transparency International* использует другой индекс – индекс взяткодателей

(*Bribe Payers Index – BPI*). Аналогично индексу CPI, предрасположенность компаний стран – экспортеров давать взятки оценивали по 10-балльной шкале, где, чем ниже балл, тем выше готовность подкупать. Собранные данные показывают, что люди многих славящихся своей коррупцией периферийных стран (например, России, Китая) охотно готовы не только брать, но и давать взятки за рубежом. Что же касается фирм из развитых стран, то их склонность прибегать к подкупу оказалась довольно умеренной. Характерно, что Швеция оказалась среди самых «чистых» и по индексу CPI, и по индексу BPI.

Помимо индексов CPI и BPI для сравнительной оценки развития коррупции в разных странах используют и иные показатели, например, барометр мировой коррупции (*Global Corruption Barometer*), индекс экономической свободы (*Index of Economic Freedom*), индекс непрозрачности (*Opacity Index*) и др.

### **Влияние коррупции на общественное развитие**

Коррупция сильно и, как правило, негативно влияет на экономическое и социальное развитие любой страны.

Экономический вред от коррупции связан, прежде всего, с тем, что коррупция служит препятствием для реализации макроэкономической политики государства. В результате коррупции низших и средних звеньев системы управления центральное правительство перестает получать достоверную информацию о реальном положении дел в экономике страны и не может добиться реализации намеченных целей.

Коррупция серьезно искажает сами мотивы государственных решений. Коррумпированные политики и чиновники в большей мере склонны направлять государственные ресурсы в такие сферы деятельности, где невозможен строгий контроль и где выше возможность вымогать взятки. Они скорее склонны финансировать производство, например, боевых самолетов и другие крупные инвестиционные проекты, чем издание школьных учебников и повышение зарплаты учителей.

Известен анекдотический пример, когда в 1975 г. в Нигерии щедро подкупленное правительство сделало за рубежом заказы на столь гигантское количество цемента, которое превосходило возможности его производства во всех странах Западной Европы и в СССР вместе взятых. Сравнительные межстрановые исследования подтверждают, что коррупция сильно деформирует структуру государственных расходов: корруппированные правительства выделяют средства на образование и здравоохранение гораздо меньше, чем некоррумпированные.

Главным негативным проявлением экономического воздействия коррупции является увеличение затрат для предпринимателей (в особенности, для мелких фирм, более незащищенных перед вымогателями). Так, трудности развития бизнеса в постсоциалистических странах связаны во многом именно с тем, что чиновники заставляют предпринимателей часто давать взятки, которые превращаются в своего рода дополнительное налогообложение. Даже если предприниматель честен и не дает взяток, он несет урон от коррупции, по-

сколькx вынужден тратить много времени на общение с нарочито придирчивыми госчиновниками. Наконец, коррупция и бюрократическая волокита при оформлении деловых документов тормозят инвестиции (особенно, зарубежные) и, в конечном счете, экономический рост. Например, разработанная в 1990-е гг. американским экономистом Паоло Мауро модель позволила ему сделать предположительный вывод о том, что рост рассчитываемого «индекса эффективности бюрократии» на 2,4 балла снижает темп экономического роста страны примерно на 0,5 %. По расчетам другого американского экономиста, Шан-Чин Вая, увеличение индекса коррупции на один балл (при десятибалльной шкале) сопровождается падением на 0,9 % прямых иностранных инвестиций. Впрочем, при обзоре индексов коррупции уже упоминалось, что четкой отрицательной корреляции между уровнем коррупции и уровнем экономического развития все же нет, эта связь заметна лишь как общая закономерность, из которой есть много исключений.

Что касается социальных негативных последствий коррупции, то она, как общепризнанно, ведет к несправедливости – к нечестной конкуренции фирм и к неоправданному перераспределению доходов граждан. Дело в том, что дать более крупную взятку может не самая эффективная легальная фирма, или даже преступная организация. В результате растут доходы взяткодателей и взяткополучателей при снижении доходов законопослушных граждан. Наиболее опасна коррупция в системе сбора налогов, позволяя богатым уклоняться от них, и перекладывая налоговое бремя на плечи более бедных граждан. Коррупцированные режимы никогда не пользуются «любовью» граждан, а потому они политически неустойчивы. Легкость свержения в 1991 г. советского строя была обусловлена во многом тем фактом, что советская номенклатура имела репутацию насквозь коррупцированного сообщества, пользующегося со стороны рядовых граждан СССР заслуженным презрением. Поскольку, однако, в постсоветской России советский уровень коррупции был многократно превзойден, это привело к низкому авторитету режима Б.Н. Ельцина в глазах большинства россиян.

Участниками дискуссий о коррупции выдвигалось, впрочем, мнение, что коррупция имеет не только негативные, но и позитивные последствия. Так, в первые годы после распада СССР бытовало мнение, что если позволять чиновникам брать взятки, то они работают более интенсивно, а коррупция помогает предпринимателям обходить бюрократические рогадки.

Концепция благотворности коррупции не учитывает, однако, очень высокую степень отсутствия контроля, которую политики и чиновники – бюрократы приобретают в коррупцированных обществах. Они могут по своему усмотрению создавать и интерпретировать инструкции. В таком случае вместо стимула для более эффективной деятельности, коррупция становится, наоборот, стимулом для создания чрезмерного числа инструкций.

Иначе говоря, взяткополучатели преднамеренно создают все новые и новые барьеры, чтобы затем за дополнительную плату «помогать» их преодолевать.

«Апологеты» коррупции также доказывают, будто взяточничество может сокращать время, необходимое на сбор и обработку бюрократических документов. Но взятки не обязательно ускоряют скорость канцелярской работы. Известно, например, что в Индии госслужащие высокого ранга берут взятки следующим образом: они не обещают взяткодателю более ускоренную обработку его документов, но предлагают замедлить процесс оформления документов для конкурирующих компаний.

Аргумент, будто коррупция является стимулом для развития экономики, особенно опасен тем, что разрушает законность и правопорядок. Некоторые отечественные криминологи утверждают, что в начале 1990-х гг. в постсоветской России «из лучших побуждений» наказания за служебные злоупотребления оказались фактически временно отмененными, и это привело к росту бюрократического вымогательства, усугубившему экономический кризис.

### **Коррупция в России**

Для отечественной истории, как и для истории других отстающих в развитии стран, характерна высокая зараженность государственного аппарата коррупционными отношениями.

Повальные взяточничество и вороватость чиновников впервые были осознаны как препятствие развитию страны еще во времена Петра I. Известен исторический анекдот: император решил сгоряча издать указ, согласно которому следует вешать любого чиновника, укравшего сумму, равную цене веревки; однако его сподвижники в один голос заявили, что в таком случае государь останется без подданных. Характерно, что возглавивший по личному указанию императора борьбу с казнокрадством и взяточничеством обер-фискал Нестеров сам в конце концов был казнен за взятки. Смещение государственной казны с личным карманом оставалось типичным не только в XVIII, но и в XIX в. Сюжет «Ревизора» Н.В. Гоголя основан именно на том, что в николаевской России чиновники почти всех рангов систематически злоупотребляли своим положением и постоянно находились в страхе перед разоблачением. Лишь после Великих реформ 1860-х гг. уровень коррумпированности российского чиновничества начал понижаться, хотя и оставался все же выше «среднеевропейского» уровня.

В Советском Союзе отношение к коррупции было двойственным. С одной стороны, злоупотребление служебным положением рассматривалось как одно из наиболее тяжелых нарушений, поскольку оно подрывало авторитет советской власти в глазах граждан. С другой стороны, государственные управляющие очень быстро сформировались в СССР в своеобразный класс-государство, противостоящий «простым людям» и неподвластный их контролю. Поэтому, с одной стороны, в советском законодательстве предусматривались гораздо более жестокие, чем в других странах, наказания взяточникам – вплоть до смертной казни. С другой же стороны, представители номенклатуры были фактически неподсудны и не слишком боялись наказаний.

В 1970-е гг. коррупция стала приобретать системный, институциональный характер. Должности, дающие широкий простор для злоупотреблений,

стали кое-где буквально продаваться. В крахе советского режима большую роль сыграл именно шок от выявленных в конце 1980-х гг. злоупотреблений на самом высоком уровне («рашидовское дело», «дело Чурбанова»). Хотя радикальные либералы во главе с Б.Н. Ельциным шли к власти под лозунгами борьбы со злоупотреблениями, однако сами они, оказавшись во власти, заметно «перекрыли» достижения своих предшественников. Удивленные иностранцы даже заявляли, будто в России 1990-х гг. «большинство государственных служащих попросту не догадываются, что личное обогащение на службе является криминалом». Для подобных оценок имелось много оснований. Дело в том, что доходы госчиновников оставались довольно скромными, но при этом без их благоволения заниматься бизнесом было практически невозможным. Особенно богатые возможности для злоупотреблений возникли во время проведения приватизации, когда ее организаторы могли буквально «назначать в миллионеры» понравившихся им людей.

Наиболее негативной чертой постсоветской коррупции исследователи считают не столько высокую интенсивность вымогательства, сколько его децентрализованный характер. Если, например, в Китае или в Индонезии предпринимателю достаточно «подмазать» нескольких высокопоставленных администраторов, то в России приходится платить поборы в карман не только им, но и массе «мелких начальников» (типа санитарных и налоговых инспекторов). В результате развитие постсоветского бизнеса приобрело очень уродливый характер.

Проведенное в 2000–2001 гг. фондом «Информатика для демократии» исследование показало, что на взятки в России ежегодно тратят около 37 млрд долларов (примерно 34 млрд – взятки в сфере бизнеса, 3 млрд – бытовая коррупция), что почти равно доходам госбюджета страны. Хотя эта оценка одними специалистами была сочтена завышенной, а другими заниженной, в целом она отражает масштаб постсоветской коррупции.

В начале 2000-х гг. Правительство РФ начало демонстрировать желание ограничить коррупцию, однако понизить уровень коррупции до среднемировых стандартов удастся, видимо, еще не скоро.

## **1.6 Уклонение от налогов**

### **Сущность и причины уклонения от налогов**

Уклонение от уплаты налогов стало нормой поведения многих хозяйствующих субъектов. В результате недостаточно финансируется общественный сектор хозяйства из-за сокращения поступления средств в государственный бюджет; нарушаются правила честной конкуренции; происходит получение выгод уклоняющимися от налогов; растет коррупция; капиталы, полученные в результате уклонения от налогов, уходят за рубеж.

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



По своей экономической сущности налоги выступают в качестве не столько принудительного отчуждения имущества, сколько добровольных платежей за требуемые каждому гражданину общественные блага. Однако на практике добровольная реализация подобного решения затруднена по нескольким причинам.

Во-первых, возникает проблема «безбилетника». Некоторые индивиды могут считать целесообразным уклоняться от уплаты налогов, надеясь на то, что их действия в составе большой группы налогоплательщиков останутся незамеченными и 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, то оно создает объективные предпосылки для налоговой дискриминации и побуждает пострадавших налогоплательщиков к уклонению от участия в финансировании общественных расходов по соображениям и социальной справедливости, и экономической эффективности.

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.

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. 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 (не случайно на книжном рынке пользуются повышенным спросом книги о том, как «законными» методами уменьшить налоговые выплаты).

Таким образом, уклонению от налогов способствуют недостатки в законодательстве, безнаказанность его нарушения и слабость контроля. А распространенные утверждения, будто основная причина заключается в слишком высоких налогах, не вполне обоснованы. Хотя действительно существует предельный уровень налогообложения, который может привести к свертыванию экономической деятельности. Но в России, по крайней мере, в торговле, он еще не достигнут. К тому же не факт, что если сделать налог минимальным (скажем, не 25 %, а только 5 %), то недобросовестные налогоплательщики не постараются платить еще меньше.

Рассматривая мотивы уклонения от налогов, необходимо остановиться на различиях между «новыми русскими» и директорами бывших советских пред-

приятый. 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.

Директора бывших советских предприятий быстро освоили опыт неуплаты налогов. Но директора пользовались защитой и помощью государства, у них были иные мотивы для неуплаты налогов. Например, предприятия ВПК 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. Многие управляющие разворачивают активы своих предприятий и ожидать от них расширения производства и, следовательно, увеличения налоговой базы наивно, если они сами не станут собственниками руководимых ими государственных предприятий.

Особая ситуация с естественными монополиями, которые платят или не платят налоги по договоренности с государством. Объясняется это тем, что не только они должны государству, но и оно им должно (за поставки тепла, электроэнергии государственным учреждениям, за транспортные услуги, оказываемые по решению властей).

### **Основные виды уклонения от налогов**

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.

В зависимости от законности действий предприятий и граждан, способы обхода налогов можно разделить на две группы: правомерные и неправомерные.

К правомерным действиям относятся стратегии официального освобождения от налоговых платежей. К неправомерным – нелегальная деятельность и сокрытие легальной деятельности.

Уклонение от налогов предполагает построение специфических моделей, в которых создаются многообразные схемы уклонения и ухода от налогообложения. 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 доходов предприятия. Результаты этой деятельности, естественно, не поддаются налоговому учету.

Вторая стратегия – освобождение от налоговых платежей – воплощается в трех различных схемах. Использование льготных режимов налогообложения предусматривает либо освобождение от налоговых платежей (предприятия зарегистрированы в оффшорных зонах), либо предоставление официальных льгот (например, предприятия, где заняты инвалиды).

Использование налоговых льгот предполагает возможность создания простых схем уклонения от налогов. Примером такой схемы является возможность пользования льготой по налогу на прибыль, предоставляемой некоторыми субъектами Российской Федерации, лицам при перечислении средств на благотворительные цели. Суть льготы заключается в уменьшении суммы налога на прибыль, зачисляемого в бюджет субъекта Российской Федерации, на величину фактически произведенных затрат в случае перечисления этой суммы, например, на поддержку детских спортивных сооружений, лечение инвалидов, подвергшихся радиационному воздействию. После перечисления спонсорских средств, засчитываемых как часть налога на прибыль, часть средств (от 15 до 70 %) возвращается инвестору в виде наличных денежных средств. Для этого организация, которой перечисляются средства, завышает затраты, произведенные на благотворительную целевую деятельность.

Освободиться от части или от всех налоговых обязательств можно также в результате политического торга с полномочными представителями власти. При этом в качестве аргументов в борьбе за предоставление налоговых льгот ссылаются на особую роль предприятия для всей страны или конкретного региона (стратегический характер продукции, обеспечение занятости, реализация социальных программ).

Наконец, средством избежать налоговых отчислений являются искусственные неплатежи или задержки платежей налогов. Они сопровождаются ссылками на «объективные обстоятельства» – нарушения обязательств со стороны деловых партнеров, отсутствие средств на расчетном счете. С этой точки зрения важная часть деловой стратегии состоит в том, чтобы деньги не задерживались на расчетном счете и находились в постоянном движении. В противном случае они могут быть списаны на покрытие задолженностей по налогам. Ссылка на то, что на рублевых счетах предприятия нет денег (хотя на валютных счетах их было достаточно), еще недавно была излюбленным способом ухода от налогов. Сейчас налоговые органы получили право в таком случае взыскивать в бесспорном порядке недоимки, а также пени за задержку их уплаты с текущих валютных счетов – по курсу, действующему на дату выставления инкассового поручения (распоряжения) на списание средств.

Третья стратегия является самой распространенной. Она базируется на схемах сокрытия результатов легальной деятельности. Коррупционные соглашения – самая «простая» из схем. Она предполагает прямой подкуп представителей налоговых служб или представителей вышестоящих органов государственной власти, которые могут оказать давление на фискальные органы.

Институциональные фикции – это метод, основанный на организации псевдопредприятий («предприятия на бумаге» или «предприятия-однодневки», действующие в пределах трех месяцев). Через них осуществляется обналачива-

ние денежных средств, минуя уплату налогов. Затем они исчезают, не дожидаясь проверок со стороны налоговых органов и не сдавая бухгалтерского баланса. Подобным исчезающим предприятиям выдаются кредиты, на их счета оформляется предоплата. В исчезающие банки, которые фактически прекратили свою деятельность, переводятся налоговые платежи. Во всех этих случаях вполне можно обойтись и без взяток, оплачивая лишь издержки создания и деятельности фиктивных экономических институтов. Игры обмена позволяют увести в тень часть финансовых потоков и имущества, балансируя на грани законных и незаконных действий. Так, при фиктивных операциях финансовые документы отражают несуществующее движение продуктов и услуг между предприятием и посредником или подставной фирмой. Например, переводятся деньги за продукцию, которую никто не собирался поставлять, заказываются мнимые маркетинговые услуги, осуществляется лжеэкспорт, позволяющий вернуть налог на добавленную стоимость, выплачиваются премии по договорам страхования «от насморка».

Многие руководители предприятий используют статус частного предпринимателя без образования юридического лица для существенного сокращения выплачиваемых налогов путем получения льгот, предоставленных Федеральным законом для субъектов малого предпринимательства. Другим примером уклонения от налогов при фиктивных операциях на грани законных и незаконных действий может быть ситуация, когда туристическая компания для обеспечения своей основной деятельности покупает несколько автобусов, однако оформляет их в частную собственность родственников учредителей фирмы, которые, в свою очередь, выписывают доверенность на управление автобусами нанятым водителям и при этом с туристической фирмой заключают договоры о сдаче в аренду данных транспортных средств. В итоге транспортные средства на баланс фирмы не ставятся и налоги не уплачиваются.

Следует отметить, что больше всего нарушений приходится не на сами схемы оптимизации (как правило, юридически они построены грамотно), а на сопроводительные условия данной схемы. Например, использование льгот, предоставляемых малым предприятиям, довольно часто сопровождается фальсификацией количества работников организации. Наличие фальсификации автоматически делает такую схему нелегитимной. Кроме того, используются неэквивалентные обмены, при которых заключаются невыгодные контракты в пользу «сторонних» структур, заведомо и целенаправленно искажаются стоимостные пропорции. Для этого активно применяются бартерные обмены и системы взаимозачетов, позволяющие продавать и покупать продукты и услуги по ценам выше или ниже их рыночной стоимости: используются системы пониженных трансфертных цен, по которым реализуется продукция между предприятиями; выпускаются в обращение векселя с последующей игрой на разнице между их номинальной и рыночной ценой; обмениваются акции разной степени ликвидности; выдаются кредиты под заведомо завышенные проценты.

Например, при предприятии создаются родственные фирмы, которым оно продает свою продукцию по настолько заниженным ценам, что прибыль оказывается почти нулевой. Налоговые органы не могут предъявлять претензии по

поводу неуплаты налога на прибыль. Родственная фирма перепродает продукцию по рыночной цене и полученной прибылью делится с владельцами основного предприятия. Поскольку в ней работают лишь несколько человек, она пользуется льготами по налогообложению малого бизнеса.

Наконец, при играх обмена могут использоваться 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 базируется на следующих основных принципах:

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

- разделение активов и пассивов производящих предприятий с последующим выводом активов в посреднические структуры и переключением пассивов на государство и кредиторов через практику неплатежей;

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

Контуры управленческих структур могут иметь замкнутый и разомкнутый вид. В рамках замкнутого контура денежные потоки проходят по кругу и возвращаются на исходное предприятие, производящее добавленную стоимость. В этом случае деньги, уведенные из-под налогообложения, превращаются в инвестиции. По оценкам экспертов, весомую долю зарубежных инвестиций в российскую экономику составляют именно отечественные ресурсы, ранее выведенные за рубеж и конвертированные подобным образом.

В рамках разомкнутого контура ресурсы на производящие предприятия не возвращаются. Они укрываются на счетах фирм-посредников и вывозятся за рубеж, а далее либо вкладываются в другой бизнес, либо просто служат целям личного обогащения собственников.

В любой модели уход от налогов предполагает построение длинных цепочек фирм, затрудняющих возможность отслеживания финансовых потоков. При этом каждая операция в принципе легальна, но вся схема является незаконной.

Процесс уклонения от налогов имеет, как правило, ряд стадий. В определенном смысле «жизненный цикл» налогового правонарушения аналогичен «жизненному циклу» товара. На первом этапе налогоплательщик придумывает новую схему ухода от налогообложения. На втором – 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.

### **1.7 «Серая» (неформальная) теневая экономика**

Серая теневая экономика – самый обширный сектор теневой экономики. В то же время его изучение наталкивается, в сравнении с анализом черной теневой экономики, на заметные трудности: если экономика организованной преступности довольно четко отделена от «нормальной», официальной экономики, то неформальная экономическая деятельность пронизывает буквально все поры общества, в результате чего «уловить» этот неформальный сектор оказывается не легче, чем поймать медузу. Поэтому в данном разделе мы делаем основной акцент не на онтологическом, а на гносеологическом аспекте. В центре нашего внимания будут прежде всего теории серой теневой экономики – зеркальный образ, вглядываясь в который, мы постараемся сформулировать некоторые выводы о самом отражаемом объекте.

Экономисты изучают неформальную экономику (НЭ) уже более четверти века, однако нельзя сказать, что они уже вполне разобрались в сущности этого феномена. Не стихают дискуссии даже по поводу его точного определения, не говоря уже об объяснении причин его возникновения, роли в хозяйственной жизни общества, выработки оптимальной линии государственной политики по отношению к нему, перспектив его дальнейшего развития.

В истории зарубежных исследований НЭ можно с некоторой долей условности выделить два этапа.

I этап (1970–1980-е гг.): эмпирические исследования, накопление первичной информации.

II этап (1980–1990-е гг.): углубленный экономико-теоретический анализ, осмысление накопленной информации.

Рассмотрим, как протекали эти исследования и каков сформированный ими образ неформальной экономики зарубежных стран.

#### **«Неформальность» в развивающихся странах**

«Отцом» нового научного направления по праву считается английский социолог Кейт Харт, «открывший» неформальную занятость во время полевых исследований конца 1960-х гг. в городских трущобах Аккры, столицы Ганы – одной из отсталых стран Африки. К. Харт обнаружил, что горожане «третьего мира» в значительной мере (или даже в большинстве) не имеют никакого отношения к официальной экономической системе. Городская экономика отсталых стран предстала как громадное скопление мелких и мельчайших мастерских, лавок и иных «микрофирм», снабжающих жителей городов простыми повседневными товарами (едой, одеждой, транспортными услугами и т.д.), не проходя никакой официальной регистрации, игнорируя налоговые и иные требования правительства к бизнесу.

Формулируя определение неформальности, К. Харт указывал, что «различие между формальными и неформальными возможностями дохода базируется на различии между работой за зарплату и samozанятостью».

Ключевым критерием, по его мнению, является степень рационализации труда, его постоянства и регулярности, наличие или отсутствие фиксированного вознаграждения. Бюрократизированные (в веберовском понимании этого термина) предприятия, использующие современное оборудование и управляемые профессиональными менеджерами, образуют «современный сектор» городской экономики. Прочие же виды экономической деятельности горожан ранее классифицировались как «низкопроизводительный городской сектор», «резервная армия частично занятых и безработных», «городской традиционный сектор» и практически находились за рамками внимания исследователей. К. Харт категорически возражал против пренебрежительного отношения к неорганизованным работникам как к «частично занятым малолетним чистильщикам обуви и продавцам спичек» и подчеркивал очень важную роль этих работников в сфере предоставления множества услуг, существенно важных для горожан. Он объединил этих «самозанятых» работников понятием «неформальный сектор» (НС).

Опираясь на противопоставление «формального – неформального» и «законного – незаконного» внутри неформального сектора, К. Харт выделил три группы доходов горожан:

а) формальные доходы – зарплата в государственном и частном секторах, трансфертные платежи (пенсии, пособия по безработице);

б) законные неформальные доходы – от занятости в первичном (сельское хозяйство), вторичном (работающие по контрактам или самостоятельно ремесленники, сапожники, портные, производители пива и т.д.) и третичном (строительство, транспорт, крупная и мелкая торговля) секторах, от производства услуг (труд музыкантов, парикмахеров; медицинские, магические и ритуальные услуги) и от частных трансфертных платежей (подарков, займов, нищенства);

в) незаконные неформальные доходы – от услуг (труд нелегальных ростовщиков, скупщиков краденного, продавцов наркотиков, проституток, сутенеров, контрабандистов, рэкетиров и т.д.) и трансфертов (краж, воровства, растрат).

Обосновывая важность исследования неформальной экономики, К. Харт подчеркнул сомнительную ценность использования официальных экономических показателей, «игнорирующих производительную деятельность, находящуюся за пределами организованного рынка труда и охватывающую лишь половину городской рабочей силы», и призвал анализировать неформальные структуры в широком контексте исторического, кросс-культурного сопоставления различных типов городской экономики.

Открытие К. Харта мгновенно подхватили и растиражировали его коллеги. В 1972 г. Международная организация труда (МОТ) опубликовала коллективное исследование о занятости в Кении, где концепция неформальной экономической деятельности использовалась уже как основная научная парадигма.

Подготовленный МОТ отчет о Кении следующим образом объяснял различия между неформальным и формальным секторами.

Для неформальной деятельности характерны:

- а) легкость вступления [в производство];
- б) опора на собственные ресурсы;
- в) семейная собственность на предприятия;
- г) малые масштабы деятельности;
- д) трудоинтенсивные и гибкие технологии;
- е) навыки, приобретаемые вне официальной школьной системы;
- ж) нерегулируемость и конкурентность рынков.

Деятельность неформального сектора обычно правительством игнорируется, редко поддерживается, часто регулируется и иногда активно подавляется.

Характеристики деятельности в формальном секторе противоположны:

- а) вступление [в нее] затруднено;
- б) постоянная опора на внешние ресурсы;
- в) корпоративная собственность;
- г) крупные масштабы функционирования;
- д) капиталоемкие, часто импортные технологии;
- е) формально полученные навыки;
- ж) рынки находятся под протекционистской защитой (при помощи тарифов, квот, торговых лицензий).

Для сравнения в табл. 3 перечислены основные черты, присущие неформальному сектору, как их указывают в одном из исследований по НЭ стран Африки, вышедшем уже в 1990-е гг. Нетрудно заметить, что этот перечень практически совпадает с теми чертами НЭ, которые выделялись в докладе МОТ 1972 г. Предложенный более 25 лет тому назад плюралистический подход к определению НЭ выдержал, таким образом, испытание временем.

*Таблица 3*

Сравнительные характеристики предприятий формального и неформального секторов

Характеристики	Формальный сектор	Неформальный сектор
Входные барьеры	Высокие	Низкие
Технологии	Капиталоемкие	Трудоинтенсивные
Управление	Бюрократическое	Семейное
Капитал	Избыточен	Недостаточен
Рабочее время	Регулярное	Нерегулярное
Оплата труда	Нормальная	Ограниченная
Используемые финансовые услуги	Используются услуги банков	Используются личные, неформальные услуги
Отношения с покупателями	Безличные	Личные



Постоянные издержки	Крупные	Незначительные
Использование рекламы	Обязательное	Малое, либо отсутствует
Использование правительственных субсидий	Часто крупное	Отсутствует
Рыночная ориентация	Часто на экспорт	Редко на экспорт

После доклада МОТ термины «неформальная экономика» (*informal economy*), «неформальный сектор» (*informal sector*) в считанные годы стали общепринятыми в англоязычной литературе. К исследователям-африканистам быстро присоединились и специалисты по развивающимся странам Латинской Америки и Азии.

Английский специалист по проблемам «третьего мира» Рей Бромлей, объясняя взрыв популярности концепции НС, указывал, что предложенная К. Хартом «терминология и связанная с нею концепция случайно оказались в подходящем месте и в подходящее время». По его мнению, концепция НС быстро завоевала международную популярность прежде всего потому, что она предлагала такие рекомендации, которые в 1970-е гг. оказались весьма удобны для международных организаций и несклонных к крайностям правительств. Поддержка НС предполагает возможность «помогать бедным, не угрожая богатым», т.е. найти компромисс между требованиями перераспределения доходов и богатства, с одной стороны, и желанием элиты жить в атмосфере стабильности, с другой. «Та огромная поспешность, с которой МОТ восприняла концепцию неформального сектора, и замечательная скорость подготовки многих (основанных на этой концепции) международных отчетов помогают объяснить, почему эта концепция имела первоначально так много несогласованностей и аномалий, а, следовательно, почему возникла такая разнообразная и противоречивая литература о городском неформальном секторе».

Кроме того, действовали и иные факторы, связанные с общей эволюцией экономических концепций слаборазвитости. Дискуссию о НС надо рассматривать в тесной связи с другими дискуссиями экономистов 1970-х гг. по проблемам «третьего мира» – о «перераспределении ради роста», о «новом международном порядке», об «удовлетворении основных потребностей» и т.д. Все эти дискуссии, по мнению Р. Бромлея, служили удобной формой полемики между приверженцами либерального, неоклассического подхода, согласно которому политика реформ должна создавать для бедных «выгоды от развития», и сторонниками радикальных, неомарксистских взглядов, согласно которым улучшить ситуацию с бедностью в «третьем мире» можно лишь при помощи решительных изменений. Дебаты о НС позволяли обсуждать реальные злободневные аспекты экономического развития «третьего мира», абстрагируясь от идеологических стереотипов.

Расширение круга исследователей привело к некоторым расхождениям в понимании объекта исследования. Если африканисты в определении нефор-

мальной экономики акцентировали внимание прежде всего на таких ее признаках, как малые размеры и слабая техническая оснащенность предприятий, то латиноамериканисты обращали основное внимание на ее нелегальность. Оба подхода чаще всего сближаются, что позволяет сформулировать наиболее общепринятое представление: неформальная экономика – это нерегистрируемая экономическая деятельность по производству обычных товаров и услуг, представленная в основном мелкими и мельчайшими предпринимательскими единицами. Тем не менее, дискуссии по поводу определения основных критериев «неформальности» продолжаются и по сей день.

Хорошее представление о трудностях, возникающих при определении ключевых признаков НС, дает, например, совместная работа американского экономиста Дональда Мида и французского экономиста Кристиана Морриссона, проводивших в 1990 г. исследования малого бизнеса в странах «третьего мира» (в выборку вошло 2200 предприятий из семи стран).

Они отмечают, что при определении понятия «неформальный сектор» обычно используют три критерия – законность (регистрация предприятий, уплата налогов, соблюдение требований трудового законодательства и т. д.); размеры предприятия (обычно к НС относят предприятия с числом занятых не более 5–10 работников) и уровень капиталоемкости производства. Как правило, предполагается, что эти характеристики тесно взаимосвязаны, поэтому не имеет принципиального значения, какая из них является определяющей. Используя информацию конкретных обследований в двух странах Латинской Америки (Эквадор, Ямайка), четырех странах Африки (Алжир, Тунис, Нигерия, Свазиленд) и одной стране Азии (Таиланд), Д. Мид и К. Морриссон сравнивали легальность (регистрацию, уплату налогов и соблюдение законодательства о труде) и капиталоемкость малого бизнеса в этих развивающихся странах. Результаты этого компаративистского исследования оказались весьма любопытными.

Обследование с разбивкой по предприятиям с разным количеством занятых показало, что между изучаемыми странами существуют весьма значительные различия по степени регистрируемости малых предприятий. Так, в Алжире практически все мелкие производители и торговцы имеют специальные сертификаты; тех, кто их не имеет, сурово наказывают. В Эквадоре и Нигерии регистрируется подавляющее большинство предприятий с числом занятых менее 10 человек; даже из предприятий, где работает только 1 работник, зарегистрирована почти половина. Хотя в других странах уровень регистрации малых предприятий значительно ниже, но все же и в них регистрируют, по крайней мере, четверть предприятий с 6–10 работниками (единственное исключение – Тунис).

Исходя из этого, Д. Мид и К. Морриссон сделали вывод о том, что «использование размеров предприятия как индикатора степени регистрируемости предприятий правомерно в некоторых странах, если ограничиваться предприятиями с одним работником». Но даже и такие мельчайшие предприятия не всегда отказываются от регистрации. С ростом числа занятых уровень регистрируемости всегда растет, хотя и в различной степени в разных странах.

В некоторых случаях наблюдается почти полное соответствие между регистрацией и уплатой налогов, поскольку при регистрации платится регистра-

ционный сбор. Но так происходит не всегда и не со всеми видами налоговых сборов. Так, в Нигерии число предприятий, выплачивающих налоги на доход и на добавленную стоимость, намного меньше числа зарегистрированных предприятий, а в Свазиленде и Таиланде, наоборот, платящих налоги больше, чем зарегистрированных. Это доказывает, что «регистрация не является ни обязательным, ни достаточным условием уплаты налогов. Определение неформального сектора, базирующееся на критерии регистрации, может лишь весьма отдаленно указывать на то, что предприятие помимо регистрационного сбора платит налоги.

По критерию соблюдения трудового законодательства ситуация также далека от однообразия: в одних странах (Алжир, Нигерия) лишь немногие из зарегистрированных предприятий соблюдают трудовые нормы, в других (Тунис, Свазиленд, Таиланд), наоборот, предприятия НС часто соблюдают трудовой кодекс, не регистрируясь. Это еще раз подтверждает вывод о том, что регистрация предприятия не означает непременно и полное включение его в систему регулирующих норм.

Поэтому между формальным и неформальным бизнесом довольно трудно провести четкую границу. Д. Мид и К. Морриссон отмечают, что имеющихся данных явно недостаточно для обоснованных суждений о роли физического и «человеческого» капитала в малом бизнесе. Что касается «человеческого» капитала, то в Эквадоре и Ямайке более половины предпринимателей имеют среднее и высшее образование, в Таиланд уровень образования несколько ниже. Эти данные опровергают расхожие представления о том, будто в НС работают, как правило, малообразованные люди. Данные об инвестициях в физический капитал еще менее точны. Если в Таиланде и Тунисе большинство (порядка 50–70 %) малых предприятий осуществляют такие инвестиции (о величине этих инвестиций информация отсутствует), то в Алжире этим занимаются немногие (порядка 15–30 %), что предполагает низкий уровень модернизации предприятий НС в этой стране.

Очевидно, делают вывод Д. Мид и К. Морриссон, что практически во всех странах «третьего мира» есть большое количество предприятий, объединенных следующими признаками: небольшое число рабочих, слабое соблюдение налоговых и иных правил, низкая капиталоемкость. Однако эти признаки далеко не всегда встречаются все сразу, что и затрудняет выработку универсального определения НС. «Неформальность» оказывается своеобразной мозаикой, среди элементов которой трудно различить закономерное и случайное.

Учитывая это, исследователи призывали аналитиков критически оценивать данные по разным странам и четко указывать, какой именно смысл вкладывается в понятие НС в каждом конкретном случае, поскольку он варьируется от страны к стране. В любом случае исследователи «третьего мира» сходятся во мнении, что НС играет в развивающихся странах все более важную роль. В некоторых странах он даже превосходит официальную экономику.

Между уровнем развития отдельных регионов и масштабами НС прослеживается довольно четкая обратно пропорциональная зависимость: НС огромен в слаборазвитых странах Африки, велик в Азии и относительно умерен в Ла-

тинской Америке. Сравнение оценок масштабов НС за различные периоды убедительно демонстрирует тенденцию к «разбуханию» этой сферы экономики.

### **«Неформальность» в развитых странах**

После «открытия» К. Харта довольно скоро обнаружилось, что неформальная экономическая деятельность существует отнюдь не только в слаборазвитых государствах. В те же 1970-е гг. неформальные экономические структуры стали обнаруживать и в высокоразвитых странах Запада.

«Колумбом», открывшим «подпольную экономику» в развитых капиталистических странах, считается американский экономист П. Гутманн. В 1977 г. он напечатал статью, в которой утверждал, что эта неучитываемая деятельность разрослась настолько, что пренебрегать ею уже нельзя. Публикация в 1979 г. статьи американского экономиста Эдгара Файга вызвала уже буквально скандал: профессор подсчитал, что «нерегулярная экономика» (*irregular economy*) США охватывает ни много, ни мало, как треть официального ВВП, т.е. примерно столько же, сколько неформальная экономика в странах «третьего мира». Коллеги Э. Файга единодушно упрекали его в том, что он завысил свою оценку в несколько раз (видимо, автор статьи специально писал ее с элементами эпатажа). Например, П. Гутманн оценил размеры неформальной экономики США на 1978 г. только примерно в 10 % официально зарегистрированного ВВП, а В.Танзи сократил ее даже до 4,4 %. Хотя специалисты продолжали спорить о масштабах явления, однако пристальное внимание научной общественности к этому сектору экономики развитых стран было отныне обеспечено. В последующие годы специальные исследования по неформальной экономической деятельности стали производиться не только в США, но и других развитых странах. Эти исследования были замечены отечественными исследователями еще в 1980-е гг. и получили некоторое освещение в советском обществоведении, склонном, впрочем, трактовать эти явления как одно из проявлений «общего кризиса капитализма». Наиболее подробно в отечественной литературе освещены зарубежные исследования по этим проблемам в Германии. Лучшим обобщающим обзором исследований теневой экономики в развитых странах Запада остается опубликованная еще в 1987 г. монография М.И. Николаевой и А.Ю. Шевякова.

В своем подходе к определению объекта своего анализа исследователи НЭ в развитых странах, как и латиноамериканские исследователи, делают основной акцент на незаконности неформальной экономической деятельности. В результате то, что они изучают, чаще называют «подпольной экономикой» (*underground economy*), «нерегулярной экономикой» (*irregular economy*), «теневой экономикой» (*shadow economy*) и иными терминами, отличающимися от наиболее общепринятого в работах о развивающихся странах понятия «неформальная экономика». Почти одновременно с «открытием» неформальной экономики в развитых капиталистических странах, в конце 1970-х гг. обнаружился широкий размах «неформальности» и в странах социалистического лагеря. В 1977 г. практически одновременно в США были опубликованы две концепту-

альные статьи о формах и масштабах теневой экономической деятельности в советской экономике: «Экономика в СССР» и «Цветные рынки в Советском Союзе». Они положили начало обширному потоку советологических исследований о самостоятельной хозяйственной жизнедеятельности в СССР и странах Восточной Европы, приглушенной претензиями централизованного планирования на тотальный учет и контроль, но отнюдь не уничтоженной.

В 1980-е гг. советологи вообще стали приходить к мнению, что за ширмой всеобщей планомерности и зарегулированности фактически скрывается экономическая система смешанного типа, где неформальное, неконтролируемое производство играет во многих отношениях не меньшую роль, чем производство официальное.

### **1.8 Экономика организованной преступности: подход экономической теории организаций**

Если неоинституционалисты уподобляют криминальную деятельность рынку, то на этом рынке должны действовать товаропроизводители различной степени концентрации. В легальном бизнесе спектр возможных видов организации производства в какой-либо отрасли варьируется от чистой конкуренции (множество мелких фирм) до чистой монополии (одна-единственная крупная фирма). А как организован преступный бизнес?

Этой проблемой занимаются специалисты по экономике организованной преступности (*economics of organized crime*). Если рассматривать организованную преступность с точки зрения экономической теории организации, то можно заметить черты, сближающие ее и с фирмой, и с государством, и с общиной.

#### **Мафия как фирма**

Организованная преступность столь же стара, как и цивилизация: пиратские флотилии и разбойничьи банды встречаются уже на самых первых страницах истории. Однако современная организованная преступность, возникшая примерно век тому назад, имеет принципиальные отличия от преступных организаций доиндустриальных обществ. Возникновение организованной преступности современного типа – это качественно новый этап развития преступного мира. Если «архаичные» бандиты являлись маргиналами, аутсайдерами общества, то деятельность современных мафиози строится в основном по законам бизнеса, а потому мафия стала довольно органическим институтом рыночного хозяйства.

В связи с этим целесообразно вспомнить созданную М. Вебером концепцию двух принципиально различных типов «жажды наживы». Авантюристическая жажда обогащения путем перераспределения ранее созданных благ (в том числе путем грабежа и воровства) наблюдается в самых разных обществах с древнейших времен.

Но только в условиях капиталистического строя складывается отношение к богатству как к закономерному результату рациональной деятельности по

производству потребительских благ. Поскольку существует два типа «жажды наживы», существует и два вида организованной преступности – традиционная и современная.

Традиционная организованная преступность (в качестве примера можно вспомнить, например, пиратов Карибского моря XVII в. или банду знаменитого Картуша – «короля» парижских грабителей начала XVIII в.) была всецело основана на насилии. Современная организованная преступность совершает главным образом «преступления без жертв» – занимается деятельностью, от которой выигрывают (хотя бы и иллюзорно) не только преступники, но и те, кто пользуется их услугами.

Отечественные и зарубежные криминологи единодушно подчеркивают следующие основные характеристики организованной преступности:

- а) устойчивость и долговременность;
- б) стремление к максимизации прибыли;
- в) тщательное планирование своей деятельности;
- г) разделение труда, дифференциация на руководителей разного уровня и исполнителей – специалистов разного профиля;
- д) создание денежных страховых запасов («общаков»), которые используются для нужд преступной организации.

Вполне очевидно, что все эти признаки полностью копируют характерные особенности легального капиталистического предпринимательства. По своей организационной структуре современная мафия также в основном схожа с обычной фирмой (или с финансово-промышленной группой).

Итак, современная организованная преступность является, по существу, особой отраслью бизнеса – экономической деятельностью профессиональных преступников, направленной на удовлетворение антиобщественных потребностей рядовых граждан.

Трактовка современной организованной преступности как преимущественно экономического феномена уже нашла отражение даже в официальных определениях организованной преступности. Например, в США закон 1968 г. о контроле над преступностью характеризует организованную преступность как «противозаконную деятельность членов высокоорганизованной и дисциплинированной ассоциации, занимающейся поставкой запрещенных законом товаров или предоставлением запрещенных законом услуг». А в 1993 г. Генеральный секретарь ООН в докладе «Воздействие организованной преступной деятельности на общество» определил организованную преступность как деятельность преступников, объединившихся на экономической основе для предоставления незаконных услуг и товаров или для предоставления законных услуг и товаров в незаконной форме.

Почему же профессиональные преступники, занятые производством запрещенных товаров и услуг, создают организованные сообщества, а не ведут вольную жизнь независимых одиночек?

Прежде всего, очевидно, что организованность становится необходима преступникам, когда их деятельность требует разделения труда. С экономиче-

ской точки зрения, преступная деятельность как таковая складывается из двух компонентов:

1) «перераспределительная преступность» – преступные действия, сводящиеся исключительно к перераспределению доходов вне связи с каким-либо производством (кражи, грабежи и т.д.);

2) «производительная преступность» – преступный бизнес, приносящий доходы от производства и продажи запрещенных законом товаров и услуг.

В первом случае преступная деятельность, как правило, не требует разделения труда (либо оно минимально). Эффект масштаба при этом отрицателен: увеличение численности преступной группы не намного увеличивает «эффективность» преступных действий (количество добычи, приходящейся на каждого соучастника), но сильно повышает вероятность попасться в руки стражей порядка. Поэтому преступления такого рода совершаются либо преступниками-одиночками, либо относительно немногочисленными группами, срок деятельности которых недолог (часто они изначально создаются, чтобы «сорвать куш и разбежаться»).

Во втором случае, напротив, преступная деятельность «обречена» на коллективизм: преступное производство подчиняется тем же закономерностям, что и производство легальное, т.е. требует разделения труда и специализации. При этом возникает проблема трансакционных издержек – издержек создания и поддержания устойчивых отношений между многочисленными участниками преступного бизнеса. «Формируя организацию и предоставляя некоему авторитету («предпринимателю») право направлять ресурсы, можно сократить некоторые рыночные издержки», – пишет Р. Коуз.

Именно поэтому при переходе преступников к новым, производительным преступным промыслам формируются возглавляемые криминальными авторитетами преступные группы – мафиозные фирмы, каждая из которых минимизирует издержки налаживания взаимоотношений между преступниками разных «специальностей».

Занятые экономической деятельностью преступники должны налаживать отношения также с окружающей общественной средой. Чем шире размах преступной деятельности, тем дороже обходится противодействие конкурирующих преступников и правоохранительных органов. Поэтому широкомасштабная стационарная преступная деятельность требует заключения взаимовыгодных негласных контрактов, с одной стороны, между преступными бандами и, с другой стороны, бандитов с органами правопорядка.

Преступные организации делят сферы влияния (территории, виды деятельности), договариваясь о правилах сотрудничества и конкуренции. Блюстители порядка получают от мафии постоянное денежное содержание (или иные полезные услуги, например, помощь в сдерживании неорганизованной преступности), а взамен обязуются не проявлять «чрезмерного» служебного рвения. Создание преступной организации уменьшает расходы на договоренности и взятки, приходящиеся на одного гангстера, поскольку уменьшается число участников сделки (главари банды действуют от имени всех ее членов).

Негласный контракт мафии с органами правопорядка невозможен, если рядовые граждане будут слишком решительно его осуждать, требуя ликвидации коррупции. Чтобы предотвратить общественное возмущение, организованная преступная группа должна заключить негласные контракты и с обществом, и с неорганизованной преступностью.

Мафия обычно сама минимизирует вызывающие криминальные действия (убийства, грабежи) и сдерживает их проявления со стороны неорганизованных преступников. Рядовые граждане получают возможность покупать запрещенные и дефицитные товары или услуги, многие из них находят работу на мафиозных предприятиях.

Неорганизованные преступники также включаются в систему негласных контрактов как своего рода «субподрядчики» преступных организаций. Получая право действовать на территории, контролируемой преступной организацией, неорганизованные преступники платят за это «дань». «Работа без лицензии» крайне опасна – нарушителей своих прав собственности мафия судит без бюрократических проволочек и без чрезмерного гуманизма. Неорганизованные преступники могут пользоваться «консультациями» организованных гангстеров, позволяющими снижать издержки преступлений.

В результате налаживания мафией негласных внешних связей создается атмосфера своего рода «общественного согласия». Все участники этой системы негласных контрактов получают некую выгоду (хотя бы иллюзорную). Пока соблюдаются «правила игры», организованная преступность малозаметна и не воспринимается как общественная проблема.

Таким образом, организованная преступная группа представляет собой систему негласных отношенческих контрактов, минимизирующих транзакционные издержки преступной деятельности.

Модель преступной организации как системы негласных контрактов носит, естественно, обобщенно-абстрактный характер. Реальная организованная преступность стремится к этому идеалу, но далеко не всегда его достигает. В наибольшей степени ему соответствует организованная преступность Японии, которая действует вполне открыто, поддерживая тесные связи с полицией.

### **Мафия как теневое правительство**

Деятельность преступных организаций, которые считаются типичными для организованной преступности (мафиозные «семьи» Италии, якудза в Японии, китайские триады и др.), отнюдь не сводится к нелегальному предпринимательству. Все эти мафиозные организации существовали еще до того, как сформировались современные нелегальные рынки (рынок наркотиков, «живого товара», оружия, антиквариата, украденных автомашин и т.д.): если рынки нелегальных товаров стали складываться только после Второй мировой войны, то почти все знаменитые мафиозные ассоциации (за исключением американской «Коза Ностра») активно действовали по меньшей мере с середины XIX в.

Превращение преступных сообществ в подобия легальных фирм соответствует, очевидно, достаточно высокому уровню их развития. На ранних стадиях



мафиозные организации играют роль, скорее, своего рода теневых правительств. Впоследствии эти черты сходства заметно ослабевают, но полностью не исчезают. Чтобы доказать это, рассмотрим рэкет-бизнес, с которого, как правило, и начинается история любой мафиозной организации. Рэкет – это сбор гангстерами «дани» под угрозой причинения физического и имущественного вреда. Собирая дань, преступная организация обычно гарантирует обложенным «данью» предпринимателям защиту от вымогательств других преступных групп или преступников-одиночек. Чтобы гарантировать стабильную плату, рэкетеры стремятся брать на себя роль верховного арбитра в спорных ситуациях, связанных с имущественными спорами между своими клиентами (долговые обязательства, исполнение контрактных соглашений).

Занимаясь рэкетом, преступная организация продает услуги по защите прав собственности – защите от всех криминальных элементов, в том числе и от членов данной организации. Правоохранительные услуги всегда относят к числу общественных благ (*public goods*), производство которых является монополией государства. Поэтому развитие рэкет-бизнеса следует рассматривать как форму криминального политогенеза, создания теневого эрзац-правительства, конкурирующего с официальным правительством. «...Мафия выполняет функции правительства (исполнение законов и криминальное судопроизводство), – пишет по этому поводу известный американский экономист – криминолог Э. Эндерсон, – в той сфере, где законная судебная система терпит фиаско в осуществлении своих полномочий».

Выполнять функции криминального правительства, которое берет на себя организацию «теневого» правосудия, по силу не преступникам-одиночкам и не мелким конкурирующим бандам, а только крупным организациям, действующим долгие годы. Кроме того, возникает необходимость в постоянной координации действий различных преступных организаций с целью предотвращения взаимных столкновений из-за спорных территорий. Для этого создаются специальные «советы директоров», состоящие из руководителей крупнейших преступных «семей», на регулярных собраниях которых осуществляется стратегическое планирование криминальной деятельности и урегулирование конфликтов.

Начав с монополизации публично-правовых функций, крупные преступные организации быстро переходят к монополизации отдельных видов криминального производства – осуществляют своего рода «национализацию».

В сущности, каждая преступная организация стремится создать вместо гангстерского рыночного хозяйства гангстерскую командную экономику, полностью заменив конкуренцию централизованным распределением. Однако в полной мере это практически невыполнимо.

Полной монополизации преступного бизнеса одной организацией препятствует, прежде всего, сама технология криминального производства. В преступных промыслах, как и в легальных, монополизируются лишь те отрасли, где объективно существуют монополистические барьеры: эффект масштаба, возможность захватить редкие сырьевые ресурсы. Поскольку во многих сферах

криминального бизнеса таких барьеров нет, сколько-нибудь его полная монополизация заведомо невозможна.

Кроме того, чем крупнее и сильнее преступная организация, тем выше вероятность, что она станет объектом преследования силами правопорядка, обеспокоенных появлением альтернативного центра власти (именно так было, например, с Медельинским наркокартелем). В силу этих объективных обстоятельств полная «национализация» каких-либо криминальных промыслов «теневым правительством» практически неосуществима. Развитая организованная преступность предстает перед исследователем как сеть локально-монополистических фирм, схожих с суверенными княжествами, между которыми не прекращается конкуренция за передел старых и освоение новых рынков.

### **Мафия как община**

Внутренняя организация мафии имеет, как уже отмечалось, заметные черты сходства с обычной фирмой (разделение труда, иерархичность). Легальная фирма, будучи участником рыночных отношений, по своей внутренней структуре является миниатюрной командной экономикой; аналогично, преступная организация конкурирует с другими организациями, однако внутри нее элементы конкуренции сознательно подавляются.

Но в мафиозных семьях есть черты, невозможные в обычных фирмах: круговая порука мафии далеко превосходит обычную лояльность служащих корпораций. Например, нормой поведения членов преступных сообществ является готовность жертвовать собой ради «общества» (например, отказываться от сотрудничества с полицией даже под угрозой тяжелого наказания), чего крайне трудно было бы ожидать от сотрудника легальной фирмы.

При объяснении монолитности преступных организаций обычно говорят, что нарушение «омерты» (закона молчания) наказывается смертью (часто не только самого нарушителя, но и членов его семьи). Однако страх сурового наказания – отнюдь не единственное, а возможно, и не главное условие сплочения гангстеров. Основой мафиозных объединений, как подчеркивает немецкий социолог Л. Паоли, выступают, прежде всего, отношения «ритуального родства», вытекающие из «братского» контракта, который заключает на неограниченный срок каждый новый член преступной группы. На членов мафиозных объединений возлагаются обязанности оказывать друг другу материальную и иную помощь. «Подпись» под таким контрактом означает, что новичок не только отныне разрывает свои связи с семьей и старыми друзьями, но и обязан при необходимости пожертвовать даже собственной жизнью ради интересов преступной группы. Это предполагает господство внутри группы альтруистических взаимоотношений без ожидания наград, по типу отношений в архаичных общинах. Даже сам акт приема новых членов часто обставляется ритуалом, напоминающим инициационные обряды первобытных племен, но вовсе не найм на фирму. Младшие члены мафии не имеют права отказываться от выполнения распоряжений старших.

Отношения фиктивного родства придают криминальным организациям экстраординарную прочность, которую невозможно найти в предпринимательских фирмах. Конечно, «мафиозное братство» характерно, прежде всего, для «старых» преступных организаций (триады, якудза, сицилийская мафия), зародившихся еще в до – и раннеиндустриальных обществах. Впоследствии дух общинного коллективизма также стал постепенно улечиваться, заменяясь обычным стремлением к личной выгоде. Поскольку, однако, «мафиозное братство» служит эффективным противодействием усилиям стражей порядка уничтожить преступные организации, общинная ментальность сохраняется в них гораздо прочнее, чем в обычном мире законопослушных граждан.

Таким образом, преступные организации следует считать не только криминальными фирмами, не только теневыми правительствами, но и преступными братствами общинного типа. В современном мире основным «лицом» мафиозных организаций становится «лицо» фирмы, а функции теневого правительства и преступных братств уходят на задний план, но окончательно не исчезают.

### **1.9 Основные факторы динамики прогрессирующих теневого процессов**

Всю совокупность условий, оказывающих влияние на существование и постоянное воспроизводство теневого экономики можно разделить на группы в зависимости от типа отношений.

К первой группе причин относятся **антропологические факторы**. Они связаны с противоречивой природой человека. Современная психология и антропология научно подтвердили основные постулаты религиозных учений о двойственной природе человека: человек является ареной борьбы добра и зла, при этом добро далеко не всегда побеждает. Человек состоит из двух противоположностей; в нем происходит борьба между светлым и черным, добром и злом. Ему свойственны честность и лживость, самопожертвование и эгоизм, щедрость и жадность. Одним из основных постулатов всех религий является то, что человек по своей природе грешен.

Внутриличностный конфликт между добром и злом разрешается в зависимости от существующей системы общественных отношений: исторических традиций, законодательства, морально-нравственных устоев общества и т.п. Человеку свойственно стремление получить больше, затратив при этом меньше усилий. Его природу изменить нельзя; на нее могут влиять окружающая среда, воспитание, образование. При отсутствии или слабости ограничителей рационализм побуждает человека к теневого деятельности. Таким образом, теневого составляющая в той или иной степени всегда будет присутствовать в его хозяйственной деятельности.

Ко второй группе причин, порождающих теневого экономику, мы относим **экономические факторы**, присущие рыночному хозяйству. Они связаны с перекосами в налоговой политике государства, недостаточной степенью насыщения рынка товарами и услугами, разбалансированностью между различными

сферами и отраслями народного хозяйства, низкой покупательной способностью населения.

По мнению Ю.Н. Попова и М.Е. Тарасова, значительный вклад в разработку теории поведения хозяйствующих субъектов на микроуровне внес институционализм, представители которого обуславливали внелегальное осуществление экономической деятельности высокими транзакционными издержками этой деятельности, если она ведется в рамках закона. Различные виды таких издержек охватывает термин «цена подчинения закону», который включает издержки:

- доступа к закону (затраты на регистрацию юридического лица, на получение лицензии, на открытие счета в банке, на получение юридического адреса и выполнение иных формальностей);
- продолжения деятельности в рамках закона (выплата налогов, выполнение требований закона в области трудовых отношений, выплата судебных издержек при разрешении конфликтов в рамках легальной судебной системы).

Таким образом, существует прямая зависимость между высокой ценой подчинения закону и масштабами теневой экономики. Решение о выборе экономическим субъектом легальной или внелегальной институциональной среды для своего бизнеса определяется через сопоставление транзакционных издержек, возникающих при совершении сделок в первом и во втором случаях. Стимулы к добровольному подчинению закону появляются у индивида только при условии, что государство способно содействовать реализации его интересов через снижение транзакционных издержек в легальном секторе экономики.

Экономические причины теневой экономики можно также связать с проблемой конкуренции в рамках рыночного хозяйства. В этом смысле теневую экономику можно рассматривать как одну из форм несовершенной конкуренции, при которой нарушаются не только правовые, но и морально-этические нормы. Исследования объема теневой экономики в странах с развитыми рыночными отношениями показали, что удельный вес теневой экономики значительно ниже, чем в странах с переходной экономикой. Становится очевидным, что по мере формирования зрелых рыночных отношений здоровая конкуренция способна вытеснить теневую экономику.

С другой стороны, для рыночной экономики характерны неравномерное развитие различных секторов экономики, инфляция, резкие колебания обменных курсов и т.п. Это в свою очередь является благоприятной почвой для теневых операций, и, следовательно, теневая экономика может принять гипертрофированные масштабы, если государство не способно эффективно регулировать экономику.

Если рассмотреть экономическую природу теневого сектора через схему влияния налогов на предложение товара, то можно увидеть, что в отсутствие налогов предложение товаров, так же как и прибыль фирмы, оказывается больше, чем при наличии налогов. То есть введение налогообложения сдвигает кривую предложения вверх, и равновесие на рынке достигается при более высоком уровне цен. Тогда уход от налогообложения есть нормальная реакция экономического агента, стремящегося максимизировать свою функцию полезности

путем минимизации совокупных издержек, в состав которых для него естественным образом включаются и налоги. В пользу этого предположения Институтом стратегического анализа и развития предпринимательства (ИСАРП) был проведен опрос. На вопрос: добровольно ли руководитель предприятия осуществляет теневые сделки, 28 % респондентов ответили, что руководитель принимает такое решение самостоятельно, 65 % полагают, что он вынужден так поступать, и 7 % оценили такие действия как действия по привычке<sup>10</sup>. Таким образом, 81 % всех случаев теневого поведения предприятий объясняется *рациональным стремлением* максимизировать экономическую выгоду.

Механизм влияния повышения ставок налогов на рост теневой экономики в общем случае можно описать следующим образом. Рост теневого сектора приводит к сокращению легального сектора, сокращение легального сектора требует от государства увеличить налоги на легальную деятельность, что в свою очередь повышает привлекательность теневого сектора.

К третьей группе причин относятся **правовые факторы**, связанные с несовершенством законодательной базы и механизма координации борьбы с экономической преступностью, неэффективной деятельностью правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности.

Совершенствование правовой базы носит нескончаемый характер. Противоречия между быстро меняющимися условиями рыночного хозяйства и существующей законодательной базой позволяют субъектам теневой экономики использовать те «прорехи», которые образуются в правовой сфере, и быстро устремляться туда.

Операции в домашнем хозяйстве государство технически не способно контролировать, поэтому данный сектор регулируется в основном не правовыми нормами, а сложившимися практикой, обычаями и традициями.

Еще одной правовой проблемой является распространение норм правового акта на различные по масштабам экономические субъекты. Крупные корпорации, используя свою финансовую мощь, иногда оказывают давление на законодателей, которые могут принимать правовые акты в угоду избранным социальным группам.

К четвертой группе причин, объясняющих феномен теневой экономики, мы относим **социально-политические факторы**. Они связаны с достаточно низким авторитетом государственной власти у населения, нарушением обязательств социальной направленности со стороны государства, наличием в обществе социально-психологических настроений и ориентиров, степенью разрешения социально-экономических проблем общества.

Не только отечественный, но и международный опыт свидетельствует: как только эта система разрушается или дает сбой, теневая экономика получает дополнительные стимулы для развития. Противоречия между потребностями развития экономики и проводимой государственной политикой также оказывают существенное влияние на процесс формирования теневой экономики.

---

<sup>10</sup> Попов Ю.Н., Тарасов М.Е. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства: учебник. М., 2005. 240 с.

Одним из принципиальных является вопрос об отношениях власти и частной собственности. Известно, что их слияние формирует всесильную олигархию, существование которой создает качественно новые черты теневой экономики. Государственная казна недополучает огромное количество средств, малый и средний бизнес оказываются в еще более неравноправном положении и т.д. Многие сделки заключаются в тени кабинетов власти. С точки зрения закона эти сделки не поддаются учету и контролю, но, по существу, их следует отнести к теневой экономике. Слабость политической власти является основной причиной коррупции государственного чиновничества, которая, в свою очередь, ведет к увеличению масштабов теневой экономики.

В пятую группу причин входят **социальные** факторы. Одной из главных проблем общества по-прежнему остается социальная дифференциация общества – характерная и, по-видимому, неотъемлемая составляющая рыночного хозяйства.

Теневая деятельность «затягивает» значительные массы обездоленных людей в силу существования деформированных, деструктивных отношений в социальной сфере. Численность потенциальных участников теневой экономики определяет именно структура общества. В теневую экономику массово вовлекаются преимущественно представители малоимущих и маргинальных слоев: молодежь, безработные, рабочие-мигранты и т.п. По численности они составляют основную прослойку участников теневой экономики. Наличие в составе населения тех или иных «групп риска» и численность таких групп составляют «теневой потенциал» общества.

Так, основная масса непосредственных исполнителей собственно преступных экономических действий также формируется в среде малообеспеченных маргинальных слоев населения. Тяжелое социальное положение заставляет молодых людей участвовать в криминальных группировках, женщин – заниматься проституцией, безработных – подпольным бизнесом, рабочих-мигрантов – искать рабочие места в основном в теневом секторе экономики.

Теневая деятельность нашла широкое распространение и в трудовых отношениях.

В случае отсутствия официальной регистрации самого бизнеса естественно, что и трудовые отношения не регулируются законодательными нормами и трудовыми контрактами, а строятся на неформальных договоренностях. Так, на основе устной договоренности осуществляется более половины всех наймов на дополнительную работу.

Но теневые отношения широко распространены и на вполне легальных предприятиях. Более того, теневые и легальные операции настолько переплелись, что нередко их трудно отличить друг от друга. Нарушение принципов трудового законодательства (продолжительность рабочего дня, оплата труда и т.п.), социальной справедливости характерно для использования труда рабочих-мигрантов (нелегалов), женского труда и труда подростков.

Вместе с тем имеется значительное расхождение фактических и формальных (записанных в контракте) условий найма и оплаты труда. Распространилась система двойного стандарта: работник подписывает формальный трудовой

договор на предусмотренных законодательством условиях при достаточно небольшом размере оплаты, реальные же условия найма, в том числе основная часть оплаты, определяются устным соглашением. Широкое распространение получила *заработная плата «в конверте»*, которая нередко выдается в долларах и может в несколько раз превосходить заработную плату «по ведомости».

Распространенными явлениями переходной экономики стали *невыплаты или выплаты не в полном объеме, а также задержки выплаты заработной платы*.

Таким образом, развитие теневых отношений в сфере занятости резко снижает уровень гарантий для работника и не дает ему возможностей легальной защиты своих прав. Это проявляется в различных сферах:

- оплата труда (произвольное установление размера оплаты труда, зачастую не соответствующего реальному трудовому вкладу, штрафные санкции как мера дисциплинарного воздействия);
- режим работы (ненормированный рабочий день без компенсации за сверхурочную работу и работу в праздничные и выходные дни);
- условия труда (антисанитарные условия, несоблюдение норм охраны труда);
- процедуры увольнения (отсутствие предварительного уведомления и невыплата выходного пособия, незащищенность от произвольного увольнения и невозможность отстаивать свои права в судебном порядке);
- социальные гарантии (отказ в предоставлении очередного ежегодного отпуска и выплата денежной компенсации в период временной нетрудоспособности);
- пенсионное обеспечение (неофициальные заработки не учитываются при расчете пенсии).

Особо следует сказать о *нелегальной миграции рабочей силы*. Попав на территорию России нелегально, эти люди могут найти работу только в теневом секторе. Практически на каждом рынке, на многих подпольных производствах можно найти группы рабочих-мигрантов.

К шестой группе факторов относятся **административные**:

- отсутствие эффективной государственной вертикали управления, охватывающей все сферы экономики России;
- чрезмерные административные барьеры, препятствующие развитию легального бизнеса;
- местничество и мздоимство чиновников (своеобразная чиновничья рента);
- безответственность и некомпетентность государственного управленческого аппарата, отсутствие зависимости оплаты труда чиновника от конкретных результатов его труда по развитию легальных рыночных отношений в экономике;
- высокая неофициальная «благотворительная» нагрузка на предпринимателей.

Часть исследователей феномена теневой экономики выделяют еще седьмую группу причин – **этические факторы**, заключающиеся в противоречии

между законодательством и морально-этической основой предпринимательства. Конечно, сами законы во многом отражают морально-этические ценности данного времени.

Социокультурные факторы, и прежде всего этическая основа предпринимательства, являются существенными для объяснения особенностей теневой экономики в той или иной стране. В Западной Европе и Северной Америке под влиянием протестантизма сформировалось положительное отношение общества к частной собственности, личному богатству, предпринимательской деятельности. В России же православная культура, напротив, во многом предопределила негативное отношение к материальной стороне жизни.

К этой группе причин также можно отнести роль институтов гражданского общества. Большое значение имеют воспитательные функции, которые должны осуществлять институты гражданского общества: СМИ, профсоюзы, объединения предпринимателей, потребителей, деятелей культуры, религиозные и другие организации. Независимые расследования экономических преступлений средствами массовой информации могут оказать государству существенную помощь в борьбе с теневой экономикой. Опыт многих стран с развитыми институтами гражданского общества доказывает, что прозрачность социально-экономической политики государства – одна из важнейших гарантий того, что будут поставлены серьезные барьеры на пути коррупции и теневых операций между властными структурами и бизнесом.

При значительном разнообразии работ, посвященных проблематике теневой экономики, можно достаточно условно выделить ряд основных концепций, каждая из которых предлагает свои трактовки причин ее воспроизводства и функционирования.

**Институциональная концепция («десотианство»)** впервые была представлена в исследовании перуанского экономиста Э. де Сото. Схематично данную концепцию можно представить как более сложный вариант традиционной экономической теории, учитывающий институциональный фактор экономической среды. При этом сохраняется главная предпосылка – способность рационально сопоставлять возможные издержки и выгоды при различных вариантах действия и мотивированной исключительно соображениями максимизации полезности.

Согласно институциональной теории масштабы распространения теневой экономики связаны с наличием неэффективных формальных (правовых) институтов, сдерживающих предпринимательскую активность. Индивиды принимают решение о начале деятельности и ее продолжении в условиях легальной или теневой экономики на основе сопоставления издержек и выгод в обоих секторах. Необходимые предпосылки такого рационального выбора – полная осведомленность о правилах, нормах, трансакционных издержках, а также совершенные способности калькуляции и сопоставления всех вариантов выгод и издержек. Институциональная теория в силу ее ясности, логичности, возможности перевода на формальный язык анализа активно используется при рассмотрении теневой экономики современной России такими отечественными экономистами как В.О. Исправников, В.В. Куликов, Ю.В. Латов, В.А. Радаев,



Т. Шанин, Л.А. Колесникова, А.Л. Потемкин и др. Недостатком исследований теневой экономики в институциональном направлении нам представляется чрезмерное влияние зарубежных методов и подходов к ее изучению. Россия – это не Бразилия, вовсе не «третий мир», как порой ошибочно считают не всегда компетентные зарубежные специалисты. Уместно вспомнить, что СССР, как и социалистические страны Восточной Европы, принадлежал ко «второму миру» государств, отличавшихся высокоразвитой индустрией и квалифицированными человеческими ресурсами. Поэтому говорить о том, что Россия должна использовать рекомендации по реформированию экономики, аналогичные моделям, применяемым в развивающихся странах, по меньшей мере, некорректно.

**Социально-структурная концепция** исходит из предпосылки о необходимости при анализе теневой экономики всестороннего учета специфики социальной структуры общества, наличия каналов социальной мобильности, факторов структурной и скрытой безработицы, масштабов экономической дифференциации общества и других условий социально-экономической среды. Кроме факторов внешней среды в рамках данной парадигмы рассматриваются качественные характеристики населения, и прежде всего наличие или отсутствие таких важных ресурсов, как финансовый капитал, уровень доходов, человеческий и социальный капитал и т.д. Таким образом, теневая экономика анализируется сквозь призму определения количественных и качественных характеристик внешней по отношению к фактору среды и ресурсной обеспеченности домохозяйств. Комбинация этих характеристик образует либо возможности, либо ограничения для распространения теневой экономики. Наиболее крупными исследователями в данной области являются Р.В. Рывкина, В.Н. Титов, В.Э. Бойков, Л.Д. Чернышова и др.

**Социально-культурная концепция** ориентирует исследование на выявление роли социального знания, определенных представлений в сохранении теневой экономической деятельности. Неформальность рассматривается как культурная традиция, паттерн, содержащий специфический набор легитимации, свои способы определения реальности, обыденную философию. Культура теневых хозяйственных отношений влияет на процессы социализации личности, на консервацию определенных практик и специфику социальных представлений, заставляющих воспринимать неформальность как социально легитимную форму выживания и самообеспечения индивида и семьи. В самой России изучение проблемы взаимосвязи между теневой экономикой и культурными институтами также делает лишь первые шаги.

Одной из первых разработок такого рода можно считать «Теневую Россию» И.М. Клямкина и Л.М. Тимофеева<sup>11</sup>. Результаты проведенного ими широкомасштабного экономико-социологического исследования показывают, что в современной России предубежденно-подозрительное отношение к теневому экономическому поведению сменяется чувством понимания и солидарности. Подавляющее большинство россиян (86 %) считает проблему борьбы с теневой экономикой и коррупцией самой важной или одной из важнейших, однако при

---

<sup>11</sup> Клямкин И.М., Тимофеев Л.М. Теневая Россия. Экономико-социологическое исследование. М., 2000. 135 с.

этом почти у 40 % сохраняется положительное или нейтральное отношение к прямому или косвенному участию в теневой практике<sup>12</sup>.

Самое основательное исследование по проблеме культурных корней отечественной теневой экономики было произведено А. Олейником. Предложенный им подход во многом схож с гипотезой культуры бедности Мюрдаля-Скотта. В обоих случаях усиление теневых отношений трактуется как результат доминирования некой «андеграундной» (по западным меркам) субкультуры. Однако если экономисты-востоковеды считают таковой культуру бедных крестьян, то Олейник – культуру лишенных всякой собственности заключенных. В остальном же ценностные нормы, способствующие «теневизации», оказываются весьма схожими – доминирование персонифицированных отношений, поддержка выживания «своих» при игнорировании законных требований «чужих». Когда лишь треть россиян считает, что людям можно доверять, то общество рассыпается на мозаику малых групп, члены которых доверяют только близким, хорошо знакомым людям и не доверяют всем остальным. Поскольку эти мафиозные нормы пронизывают деятельность буквально всех организационных структур – государственных, коммерческих и криминальных, то их преодоление в ближайшей перспективе представляется Олейнику маловероятным.

В качестве отдельного направления можно выделить исследования в области статистической (количественной) оценки масштабов и динамики теневых процессов (Симчев Ю., Бокун Н., Кулибаба И., Дадалко В.А., Пешко В.А., Пономаренко А., Николаева М.И., Шевяков А.Ю. и др.); проблем, связанных с бегством капитала (в том числе и теневого) из страны (Петренко И.Н., Катасонов В.Ю.); социально-экономических аспектов роста коррупции в 1990-е гг. XX в. (Тимофеев Л., Богданов И.Я., Калинин А.П.).

**Общезнакомая концепция** исходит из соотношения идеального и реального в социально-экономических системах. Вероятно, следует считать вполне доказанным, что ни одна из реально существовавших или существующих систем не была идеальна. Рыночное хозяйство, несмотря на его экономическую эффективность, также далеко от совершенства. Постоянно воспроизводящаяся теневая экономика является тому подтверждением. Философы утверждают, что по идеалу жить невозможно, это утопия, но к нему необходимо стремиться. Применительно к теневой экономике это положение можно сформулировать следующим образом: в рыночном хозяйстве всегда находится место для теневой экономики, она бессмертна, но необходимо стремиться к минимизации ее масштаба.

Можно взглянуть на причины теневой экономики с другой точки зрения – соотношения объективного и субъективного. Так, государственное воздействие на теневую экономику, степень его эффективности во многом зависят от факторов субъективного характера.

Анализируя основные функции теневой экономики и факторы, оказывающие влияние на нее, необходимо согласиться с авторами некоторых теоретиче-

---

<sup>12</sup> Олейник А.Н. «Жизнь по понятиям»: институциональный анализ повседневной жизни «российского простого человека» // Полис. 2001. № 2.

ских моделей, что все переменные факторы, оказывающие влияние на возникновение и развитие теневой экономики, связаны между собой таким образом, что возможны два типа равновесия между ними – позитивный и негативный. Позитивное равновесие предполагает эффективно действующие институты, ненавязчивое регулирование, небольшую долю «скрытой» экономики, широкую налогооблагаемую базу и солидные налоговые поступления. Негативное равновесие означает, что институты государства работают плохо, что регулирование происходит везде и всюду, что растет доля «скрытой» экономики, что налогооблагаемая база узка, а налоговые поступления малы.

Деструктивный характер теневой экономики проявляется в подрыве основ социального благополучия больших групп населения и усилении криминализации экономики в целом. С другой стороны, нельзя не видеть и того, что для довольно крупных социальных групп и слоев российского общества теневая экономика является фактором социальной стабилизации и выполняет определенные регулятивные функции.

### **1.10 Социально-экономические последствия теневой экономической деятельности**

Всех исследователей, анализирующих социально-экономическую роль теневого сектора, а также общественные, финансовые и экономические последствия его функционирования в экономике, можно условно разделить на две группы: сторонников безоговорочного ограничения и подавления государством деятельности этого сектора и сторонников избирательного подхода к «теневишкам», связанного с двойственным характером воздействия последних на экономику.

Ярким представителем второй группы является швейцарский экономист Дитер Кассел. Он выделил три позитивные функции теневой экономики в рыночном хозяйстве<sup>13</sup>.

1 *«Экономическая смазка»*, состоящая в сглаживании перепадов в экономической конъюнктуре при помощи перераспределения ресурсов между легальной и теневой экономикой (когда легальная экономика переживает кризис, производственные ресурсы не пропадают, а переливаются в «тень», возвращаясь в легальную после завершения кризиса). Очевидно, что спланировать сверху всю экономическую деятельность нельзя. И чем более сложной и развитой становится хозяйственная деятельность, чем сильнее выражается потребность в технологическом обновлении, тем сложнее осуществлять директивное управление сверху. Поэтому в централизованном плановом хозяйстве постоянно возникали «диспропорции»: на каком-то предприятии не хватало определенных ресурсов, другое имело ненапряженный производственный план и избыток соответствующих ресурсов. Предприятия устанавливали неконтролируемые сверху горизонтальные связи, с помощью которых подобные диспропорции пре-

---

<sup>13</sup> Cassel D., Cichy U. The Shadow Economy and Economic Policy in East and West: A Comparative System Approach // The Unofficial Economy. 1998. p.56.

одолевались. Такая система стихийных обменов и составляла основу теневой экономики в плановом хозяйстве. В ее рамках осуществлялись неформальные взаимодействия между руководителями и работниками различных рангов, обеспечивавшие функционирование этой системы.

2 Теневая экономика подпитывает своими ресурсами легальную, выполняя тем самым функцию *«встроенного стабилизатора»*. Большая часть теневых операций осуществляется для решения критических проблем предприятия, предотвращения остановок производства, удержания людей на том или ином участке, внедрения нововведений, которые не были санкционированы сверху. Естественно, теневые операции проводились для того, чтобы получить такие доходы, которые не могла предоставить официальная экономика. В результате у хозяйственников под влиянием теневой деятельности сформировалась весьма разнородная совокупность мотивов, выступавшая дополнением к «официальной» мотивации и включавшая как более «высокие», так и более «низкие» мотивы, которые подавлялись официальной экономикой.

3 *«Социальный амортизатор»*. Эта функция заключается в формировании негосударственной финансовой базы для решения социальных задач, а также в смягчении нежелательных социальных противоречий (например, неформальная занятость облегчает материальное положение малоимущих). Теневая занятость обеспечивала социальную нишу для предприимчивых людей, которые не могли реализовать себя в официальных структурах. Такое экономическое поведение нередко вступало в противоречие с требованиями финансовой дисциплины и законов СССР, что для многих из них заканчивалось тюремным сроком. Таким образом, теневая экономика представляла собой в искаженной форме некую отдушину для самой предприимчивой части советского общества. Даже если доля таких людей составляла лишь немногим более 1 % населения страны, то их число превышало миллион человек. В действительности их было намного больше – к ним в той или иной мере относились большинство хозяйственных и партийных руководителей как внизу (на уровне предприятия), так и наверху (на уровне республиканских и союзных органов власти).

По нашему мнению, число положительных функций можно расширить.

4 *Конструктивная функция* состоит в том, что теневая экономика снижает глубину трансформационного спада, нивелирует образующуюся дифференциацию доходов, снижает уровень безработицы, выполняет роль оптимизатора хозяйственной деятельности в условиях незрелой рыночной инфраструктуры.

5 *«Экономический поршень»*, обеспечивающий потенциально возможный экономический рост. Около двух третей средств, заработанных в теневом секторе, обычно тратится в рамках официального сектора экономики. В результате официальная экономика получает хороший стимул для активного развития и потенциально возможен экономический рост.

6 *Мобилизующая функция* выражается в виде формирования более эффективных форм экономической деятельности, обеспечивающих выживание хозяйствующих субъектов в кризисных условиях.

7 *Реализаторская функция*, благодаря которой существование внезаконного сектора позволяет реализовать предпринимательский потенциал, который

остается невостребованным из-за высоких издержек доступа на легальный рынок.

Однако в целом влияние теневой экономики на общество является скорее негативным, чем позитивным. С этой точки зрения можно выделить следующие дестабилизирующие направления данного феномена:

1 *Перераспределение доходов общества* в пользу относительно малочисленных привилегированных групп (бюрократов, мафии), уменьшающее благосостояние общества в целом.

2 *Деформация налоговой системы*, являющаяся одним из главных последствий теневизации экономики. Она проявляется в неравномерности отраслевой налоговой нагрузки и сокращении расходов бюджета. Уклонение от уплаты налогов приводит к увеличению налоговой нагрузки на законопослушных налогоплательщиков. В результате часть их уходит в тень, а далее круг замыкается: рост налогового давления на оставшихся снова уводит их в тень. Общий объем производства товаров и услуг не изменяется, однако его официальная часть сокращается.

3 *Дезорганизующая функция* заключается в отсутствии организованности в производственных процессах в официальной экономике и препятствии созданию нормально работающих, «здоровых» экономических организаций. Действительно, теневая деятельность снижает управляемость работников, ослабляет их трудовую мотивацию, нередко приводя к их деквалификации, и в итоге может вызвать дезинтеграцию коллектива и производства.

4 *Дестабилизирующая функция*. Происходит снижение конкурентоспособности экономики в связи с изъятием из легального производства значительной доли средств и снижением объема инвестиций и оборотных средств. В совокупности с уменьшением фонда рабочего времени это ведет к резкому снижению объема ВВП по сравнению с его потенциальной величиной.

5 *Блокирующая функция* теневой экономики связана с проблемами коррумпированности государственного аппарата, низкой роли права и судебной системы, ее подчиненности административному аппарату и «теневому» капиталу. Образование в экономической среде кланов – устойчивых властно-хозяйственных структур, имеющих покровителей в органах государственной власти, распоряжающихся крупными суммами накопленного различными путями капитала и ведущих широкомасштабную коммерческую деятельность, – вызывает блокирование конкуренции на финансовых рынках, на рынках основных товарных групп и даже во внешней торговле.

6 *Криминализация общества*. Теневая экономика способствует усилению криминогенной обстановки в обществе, порождающей многочисленные конфликты, разрешаемые в том числе и с применением насилия (рэкет, вымогательство и т.д.).

7 *Расширение неконтролируемой торговли низкокачественными товарами*.

8 *Асоциальная функция*, предполагающая размытость принципов социального поведения, когда не работает механизм поощрения за следование социальной норме и наказания за ее нарушение. Подрыв хозяйственной этики, кото-

рый может привести к установлению хаоса и нестабильности в обществе, если люди начинают терять всякое представление об общепринятых «правилах игры» и живут по принципу «все дозволено». В качестве подтверждения можно привести неформальную институционализацию. Например, большая часть хозяйственных руководителей, заключая фиктивные контракты, переводят безналичные деньги в наличные. Эта операция, по сути, незаконна и должна быть наказуема. Однако к обналичиванию денег в текущей деятельности часто прибегают и органы государственной власти, и правоохранительные структуры. Таким образом, эта незаконная операция фактически получила социальное одобрение.

Тень способна значительно деформировать структуру экономики. Она вызывает рост инвестиционных рисков, снижение инвестиционной активности, уменьшение спроса на инвестиционные ресурсы. Это в свою очередь подрывает устойчивость государства, отвлекает огромные ресурсы капиталов из производственной сферы в другие, не позволяет создать условия для стабилизации экономики и дальнейшего подъема производственного потенциала России.

9 *Социальная незащищенность.* Теневая экономика стала одной из причин сокращения доходов бюджета и соответственно финансирования государственных программ и институтов, а значит, невыполнения государством социальных программ, обязательств перед населением. Это происходит в тот период, когда уровень социальной дифференциации населения достиг критической величины и значительная его часть живет ниже уровня бедности. Таким образом, высокая социальная цена реформ усугубляется неэффективной социальной политикой.

10 Влияние на кредитно-денежную сферу проявляется в деформации структуры платежного оборота, стимулировании инфляции, деформации кредитных отношений и увеличении инвестиционных рисков, нанесении ущерба кредитным институтам, инвесторам, вкладчикам, акционерам, обществу в целом.

11 *Исключение долгосрочного инвестиционного развития* тесным образом связано с диспропорциями в структуре экономики. Доступность к сокрытию средств в сфере торговли и услуг приводит к желанию (в том числе крупного капитала) вкладывать в эти сферы, что в результате приводит к их искусственному гиперразвитию (при минимальной отдаче, например, бюджетам) и в определенной мере тормозит развитие производственного сектора.

12 *Разрушение системы централизованного управления экономикой.* Приписки создают у правительства ложное ощущение благополучия, хотя необходимо проведение экстренных реформ; «теневая» занятость приводит к увеличению бюджетного дефицита и т.д.

Соотношение позитивных и негативных эффектов теневой экономики зависит от ее масштабов (рис. 6)<sup>14</sup>.

---

<sup>14</sup> Латов Ю.В., Ковалев С.Н. Теневая экономика. Учебное пособие для вузов / под ред. д.п.н., д.ю.н., проф. В.Я. Кикотя; д.э.н., проф. Г.М. Казиахмедова. М., 2006.336 с.

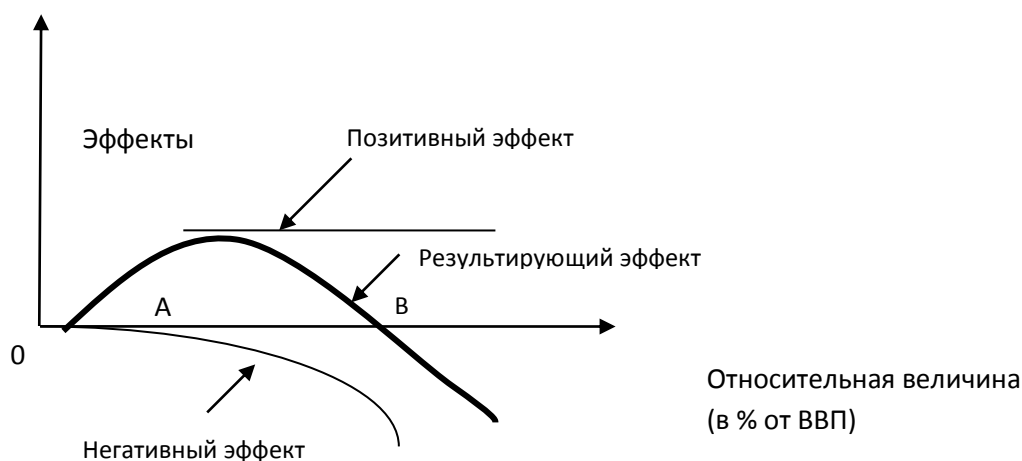


Рис. 6. Зависимость эффектов теневого сектора от ее масштабов

Позитивный эффект возрастает по параболе, т.е. темп его роста замедляется с увеличением относительной величины теневого сектора. Зато негативный эффект имеет ярко выраженную тенденцию к ускоренному росту по мере увеличения теневого сектора. В таком случае результирующий эффект сначала будет иметь положительный знак и расти (участок ОА), потом этот рост остановится (в точке А), начнется процесс спада (участок АВ), а затем результирующий эффект приобретет отрицательное значение, величина которого будет стремительно расти (после точки В).

Данная графическая модель показывает важность контроля над масштабами теневого экономического сектора. Общественное благосостояние максимизируется, если величина теневого сектора равна ОА, так как при этом результирующий эффект имеет максимально позитивное значение. В крайнем случае можно допустить разрастание теневого сектора до величины ОВ, когда позитивный и негативный эффекты взаимно гасятся. Если величина теневого сектора превышает ОВ, то общество несет чистые потери.

Отсутствие должного контроля над теневого активностью со стороны государства привело не только к ее расширению, но и к тому, что в процессе эволюции теневого сектора перерос в целостную систему, самостоятельную экономику. Мир теневого бизнеса во многом копирует мир бизнеса легального, заимствуя эффективные формы организации: там существует своя система неформального права, устойчивые организации, которые координируют контакты теневого сектора друг с другом и с законными государственными институтами.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

- 1 Докажите, что теневого экономика является сегментом общественного хозяйства.
- 2 Перечислите основных субъектов теневого экономики.
- 3 Какие Вы знаете основные сферы теневого экономики? Назовите их и дайте краткую характеристику.
- 4 Дайте определение теневого экономики.