

РОСЖЕЛДОР

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ростовский государственный университет путей сообщения»
(ФГБОУ ВО РГУПС)**

И.П. Овсянникова

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Учебное пособие

Ростов-на-Дону

2015

ББК 65.9 – 96я7 + 06

Рецензенты: кандидат экономических наук, доцент О.Е. Иванова (РГСУ);
кандидат экономических наук, доцент А.В. Жигунова (РГУПС)

Овсянникова, И.П.

Теневая экономика: учеб. пособие / И.П. Овсянникова; ФГБОУ ВО РГУПС. – Ростов н/Д, 2015. – 160 с.: ил. – Библиогр.: с. 159.

Изучение явлений теневой экономики позволяет сформировать научное понимание реальных экономических процессов, происходящих в мире. В учебном пособии рассмотрены основные причины, формы и последствия теневой экономической деятельности. Особое внимание уделяется специфике теневой экономики в России.

Учебное пособие подготовлено в соответствии с новыми образовательными стандартами третьего поколения и рассчитано на студентов специальности 38.05.01 «Экономическая безопасность», изучающих дисциплину «Теневая экономика».

Одобрено к изданию кафедрой «Экономика, учет и анализ».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
Глава 1. Теневая составляющая экономической деятельности: содержание и основные понятия.....	7
1.1 Сущность и структура теневой экономической деятельности.....	7
1.2 Основные подходы к исследованию феномена теневой экономики.....	11
1.3 Многообразие форм теневой экономики.....	15
1.4 Общая характеристика «второй» теневой экономики.....	20
1.5 Коррупция.....	22
1.6 Уклонение от налогов.....	34
1.7 «Серая» (неформальная) теневая экономика.....	40
1.8 Экономика организованной преступности: подход экономической теории организаций.....	47
1.9 Основные факторы динамики прогрессирующих теневых процессов...	53
1.10 Социально-экономические последствия теневой экономической деятельности.....	61
Глава 2. Экономические модели, используемые для анализа нелегальной деятельности.....	67
2.1 Сочетание легальной и нелегальной деятельности и факторы, влияющие на выбор индивида (модель Г. Беккера).....	67
2.2 Основные положения модели А. Эрлиха.....	70
2.3 Криминальное поведение и ограниченная рациональность.....	74
2.4 Оптимальные расходы на борьбу с преступностью (экономическая теория преступления и наказания Г. Беккера).....	76
Глава 3. Измерение теневой экономики.....	80
3.1 Микрометоды измерения теневой экономики.....	80
3.2 Макрометоды измерения теневой экономики.....	88
Глава 4. Теневая экономика как глобальная проблема мирового сообщества	98
4.1 Глобальный характер теневой экономики.....	98
4.2 Динамика и тенденции развития теневой экономики в индустриально развитых странах.....	101
4.3 Теневая экономическая деятельность в командно-административной системе.....	105
Глава 5. Международный наркобизнес и экономика терроризма.....	114
5.1 Мир-системный анализ как инструмент анализа экономики наркотиков.....	114
5.2 Результаты мир-системного подхода к анализу экономики наркотиков	120
5.3 Терроризм как элемент современной мир-системы.....	120

5.4 Финансовые источники терроризма.....	122
Глава 6. Особенности теневых экономических отношений в советской экономике	125
6.1 Изучение теневых отношений в советской командной экономике.....	125
6.2 Изучение советской теневой экономики в постсоветской России.....	127
Глава 7. Особенности теневых экономических отношений в постсоветской России.....	130
7.1 Изучение теневых отношений в российской транзитивной экономике	130
7.2 Неинституциональный подход: «десотианство» и Россия.....	130
7.3 Традиционно-институциональный подход: теневая экономика в контексте российской культуры.....	132
Глава 8. Общие принципы экономической оптимизации борьбы с преступностью.....	137
8.1 Оптимизация уровня преступности как цель правоохранительной деятельности	137
8.2 Экономическое обоснование выбора мер наказания.....	139
Глава 9. Снижение уровня теневизации экономической деятельности.....	144
9.1 Формирование благоприятного экономического климата как предпосылка снижения масштабов теневой экономики.....	144
9.2 Государственное регулирование интеграционных процессов вхождения России в мировое хозяйство.....	150
9.3 Нормативно-правовые аспекты борьбы с криминализацией экономики.	154
Библиографический список.....	159

ВВЕДЕНИЕ

В трансформирующихся социально-экономических системах роль теневой экономики неоднозначна. С одной стороны, уход от налогообложения повышает конкурентные преимущества предприятий, практикующих теневые действия, позволяет получать дополнительные доходы их работникам, снижает уровень реальной безработицы. С другой стороны, теневая экономика наносит ущерб государственному бюджету, снижает эффективность макроэкономической политики, ухудшает инвестиционный климат, конкурентную среду для законопослушных налогоплательщиков и наносит ущерб национальным интересам государства.

Несмотря на наличие в российской экономике и деятельности правоохранительных органов устойчивых позитивных тенденций, обстановка в экономической и налоговой сферах остается сложной и характеризуется ростом налоговой и экономической преступности во всех базовых отраслях отечественной экономики, ее массовостью и высокой степенью латентности, постоянным усложнением применяемых схем и способов уклонения от налогообложения, в том числе основанных на несовершенстве действующего законодательства. Это дает основание рассматривать теневилизацию экономической деятельности как угрозу национальной безопасности и обуславливает необходимость всестороннего изучения указанного экономического феномена.

Основной целью предлагаемого учебного курса «Теневая экономика» является формирование у студентов необходимых экономических знаний, позволяющих объяснять причины, сущность и социально-экономические последствия теневой экономической деятельности, а также формировать способности к разработке мер и мероприятий по борьбе с теневилизацией экономики.

Задача изучения дисциплины состоит в реализации требований, установленных Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования к подготовке специалистов в области экономики и права.

В результате изучения курса студенты должны:

овладеть теоретическими и практическими навыками по определению причин теневилизации экономической деятельности и оценке масштабов теневого сектора экономики;

знать истоки теневой экономики и ее состав, социально-экономические последствия теневилизации экономической деятельности;

уметь разграничивать «нормальный» (легальный) бизнес, «серую» (нелегальную) экономику и «черный» (откровенно криминальный) бизнес; вырабатывать рекомендации по снижению уровня теневилизации и криминализации экономики.

Сфера профессионального применения полученных знаний

Приобретенные знания, умения и навыки являются необходимыми для подготовки экономистов и специалистов в области права. Они могут быть использованы при решении управленческих и других задач. Так, овладение вопросами теневой экономики позволит предотвращать возможный ущерб вслед-

ствие нелегальной (противоправной) деятельности по использованию корпоративных ресурсов.

Необходимый объем знаний для изучения данной дисциплины

Для успешного изучения дисциплины студентам необходимо знать базовый курс экономической теории в полном объеме, предусмотренным учебным планом, микро- и макроэкономике, институциональную экономику, общую теорию статистики, экономическую безопасность, систему общего и кодифицированного права.

В данном учебном пособии автор счел необходимым отразить теоретическое осмысление различных факторов теневизации экономической деятельности в трудах зарубежных и российских экономистов и социологов.

Глава 1. ТЕНЕВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

1.1 Сущность и структура теневой экономической деятельности

Теневая экономическая деятельность уже давно вышла за рамки официальной экономики и паразитировала во всех сферах жизни общества: от экономики домашних хозяйств до крупных предприятий, затрагивая деятельность государства и изменяя уровень и образ жизни населения страны. Все это позволяет сделать вывод, что теневая экономика должна рассматриваться как особый сегмент общественного хозяйства, обладающий следующими *системными свойствами*:

- всеобщностью;
- целостностью;
- связью с внешней средой, проявляющейся в процессе взаимодействия с ней через тесное переплетение с официальной экономикой посредством легальных хозяйствующих структур, а также с институтами государства и общества;
- структурностью, заключающейся в наличии устойчивых связей и отношений внутри теневой экономики, обеспечивающих ее целостность и тождественность самой себе, т.е. способностью к сохранению ее основных свойств при различных внутренних и внешних изменениях; иерархичностью (как частный случай структурности) – расположением частей и элементов теневой экономики как целого в порядке от высшего к низшему;
- способностью к самоорганизации и непрерывному развитию, органичному включению в мировые экономические связи (посредством, например, широкого использования офшорных компаний организованными структурами, функционирующими в теневой экономике); целенаправленностью и наличием универсального механизма функционирования, заключающихся в общности типовых приемов и способов достижения целей функционирования (особенно в наиболее опасном секторе теневой экономики – в нелегальном, или криминальном, бизнесе);
- наличием в одном целом двух противоположных начал – конструктивного (производительный сектор) и деструктивного (криминальный сектор)¹.

Понятие «иерархичность» характеризует развитую и упорядоченную форму структуры, ее многоуровневость. Каждый элемент теневой экономики, в свою очередь, может рассматриваться как система, а сама теневая экономика представляет собой один из компонентов более широкой системы – национального хозяйства.

В структуре теневой экономики с известной степенью условности могут быть выделены следующие основные сферы или блоки.

Производительный сектор (нелегальная экономика), обеспечивающий реальный вклад в производство валового внутреннего продукта: а) легальные

¹ Голованов Н.М., Перекислов В.Е., Фадеев В.А. Теневая экономика и легализация преступных доходов. СПб., 2003. С. 22–25.

виды деятельности, осуществляемые нелегально, например: без лицензии или специального разрешения; скрытое производство в легальной экономике; б) нелегальная (неформальная, по терминологии СНС-93) занятость, работа по найму; в) запрещенная законодательством экономическая деятельность.

Перераспределительный сектор теневой экономики включает различные преступления экономической направленности. В литературе для обозначения отдельных элементов этого сектора теневой экономики используются различные понятия.

Существуют еще два особых сектора экономики, которые также являются неконтролируемыми и нерегламентированными, не отражаемыми, как правило, в статистическом учете. Это сектор домашней и сектор общинной экономики.

Домашняя экономика представлена сферой общественно необходимого производительного домашнего труда, который не оплачивается и находится вне сферы товарного обмена. В домашнюю экономику включается трудовая деятельность по производству продуктов, которые заменяют товары, приобретаемые за деньги в сфере официальной экономики.

Признаками домашней экономики являются: производительный характер, отсутствие учета, официальной регламентации, непротивоправный характер, отсутствие обмена в рыночной и нерыночной формах.

Общинная экономика представлена системой производства и реализации благ и услуг, которая основана на обмене в неденежной форме. Она действует в рамках сообществ, складывающихся на базе различных форм социальных связей: родственных, соседских, дружеских отношений, близости культур, религиозных взглядов, профессии, идеологической ориентации и т.п.

Общинная экономика – это форма развития домашней экономики при выходе последней за пределы семьи. Если обмен благами в рамках различного рода общин начинает осуществляться в денежной форме, общинная экономика переходит в нелегальную.

Признаками общинной экономики являются: производительный, непротивоправный характер, обмен в неденежной форме, несоблюдение принципа эквивалентности, нерегламентированность, неучитываемый характер.

Однако данные сектора, по мнению А.К. Бекряшева, не следует относить к теневой экономике. Связано это с тем, что сокрытия от учета и налогообложения в этих сферах не происходит. Обязанности официальной регистрации и уплаты налогов законодательство не предусматривает. Данная деятельность не носит, как правило, противоправного характера. Такое понимание теневой экономики оправданно и с криминологических позиций при рассмотрении ее в качестве фактора экономической преступности. Сферы домашней и общинной экономики не связаны с выходом за рамки правового поля и не являются факторами криминализации экономических отношений.

Иерархическая структура теневой экономики характеризуется множеством связей между компонентами, наиболее характерными из которых являются связи координации и субординации. Координация (упорядоченность по горизонтали) и субординация (упорядоченность по вертикали) свойственны современной российской теневой экономике, поэтому теневая экономика не толь-

ко иерархическая, но и сетевая структура. Четкая структурированность теневой экономики позволяет сделать выводы о наличии внутри страны параллельного государства с аналогичной официальной системой управления².

Теневая экономика организована по принципу пирамиды. Форма пирамиды выбрана не случайно. Во-первых, она поддерживает вертикальность (зависимость «ниже расположенных» от «выше расположенных») взаимодействия субъектов теневой экономики. Во-вторых, с определенной долей допущений наглядно свидетельствует о количестве участников каждого горизонтального сегмента.

Условно пирамида представляется состоящей из трех сегментов (первый – вершина). Безусловно, что для каждого мезо-, микро- и макроуровня государственного устройства содержание пирамиды будет различно. При более подробном построении пирамиды на федеральном уровне каждый сегмент скорее будет представлять некую рельефную совокупность, образованную группировками элементов при слиянии пирамид мезо- и микроуровней государственного устройства страны.

В общем виде пирамида субъектов теневой экономики представлена исследователем в области теневой экономики и России В.К. Сенчаговым (рис. 1)³.

Вершину четырехгранной пирамиды образуют: 1) первые лица исполнительной власти, а также поддерживающая свита законодательных органов, первых лиц судебных, следственных, фискальных органов, обладающих реальными возможностями для принятия нужных решений; 2) финансово-промышленный капитал – бизнесмены с капиталами, соизмеримыми с бюджетами микро- и мезоуровней; 3) организованное преступное сообщество – криминальные бизнесмены, которые, с одной стороны, являются представителями крупного бизнеса, а с другой – криминального мира; 4) авторитарно-иерархический институт православной церкви – крупнейший владелец недвижимости с огромным оборотом наличных денежных средств, закрытым от государственного вмешательства.

Средний сегмент пирамиды образуют предприниматели, коммерсанты, финансисты, промышленники. Этих людей объединяет одно – желание и возможность выступить основой среднего класса страны с нормальной рыночной экономикой. К этому классу можно причислить и ряд «средних» (по уровню воздействия) чиновников, криминальных элементов, использующих свое положение в корыстных целях.

Потенциальными союзниками теневиков среднего сегмента пирамиды, по нашему мнению, выступает подавляющая часть третьего сегмента – подножия пирамиды, которое представлено наемными работниками, рядовыми государственными служащими, рядовыми криминальными элементами.

Условное обозначение теневых уровней и форм деятельности может быть следующим: чиновник, олигарх, криминальный элемент, предприниматель,

² Исправников В.О., Куликов В.В. Теневая экономика в России: иной путь и третья сила. М., 1997. С. 70.

³ Сенчагов В.К. Экономическая безопасность. Геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. М., 2002. 320 с.

наемный рабочий. Подобные выделения совпадают и с обозначением нетеневых уровней и форм экономической деятельности (за исключением криминальных элементов). Это объясняется тем, что существенная часть населения страны вовлечена в теневую деятельность.



Рис. 1. Субъекты теневой экономики

Ущерб, наносимый государству и обществу двумя верхними «слоями» пирамиды субъектов теневой экономики, несравним с потерями экономики, создаваемыми подножием пирамиды. Дело не только в объемах материального ущерба. Коррупция, например, разрушает основы государственности.

Теневая экономика выступает как самоорганизующаяся, адаптивная система. Она в кратчайшие сроки приспосабливается к внешнему воздействию (государства и его правоохранительных, контрольных, фискальных, надзорных и иных органов), непрерывно развивается в соответствии с общими экономическими принципами и находится в гармоничном равновесии со своей средой.

Как и у любого сегмента (системы), у теневой экономики можно выделить пять основных стадий эволюции: зарождение, развитие, зрелость, упадок и гибель, которые отражают особенности, как самой теневой экономики, так и экономической системы, в рамках которой она функционирует.

В тех или иных формах теневая экономика присуща любой экономической системе и погибает только вместе с ней и государством, которое регулирует экономические отношения правовыми нормами. Полностью уничтожить теневую экономику никогда не удастся. Речь можно вести только об уменьшении ее масштаба и уничтожении наиболее опасных для общества форм.

Теневая деятельность осуществляется практически в любой сфере общественной жизни.

В сфере производства присутствуют: фальсификация продукции, перевод прибыли за рубеж, подкуп чиновничества с целью получения госзаказов, бар-

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. Макаров⁴, В.М. Есипов⁵ 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 регистрации⁶.

П. Ореховский использует для отнесения к теневой экономике более жесткий критерий – отсутствие государственной регистрации сделок⁷.

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 контроля⁸.

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*.

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

⁵Есипов В.М. Теневая экономика: Учеб. пособие. М., 1997.

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

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

⁸Dallago 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 доходов⁹. 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-

⁹ 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.

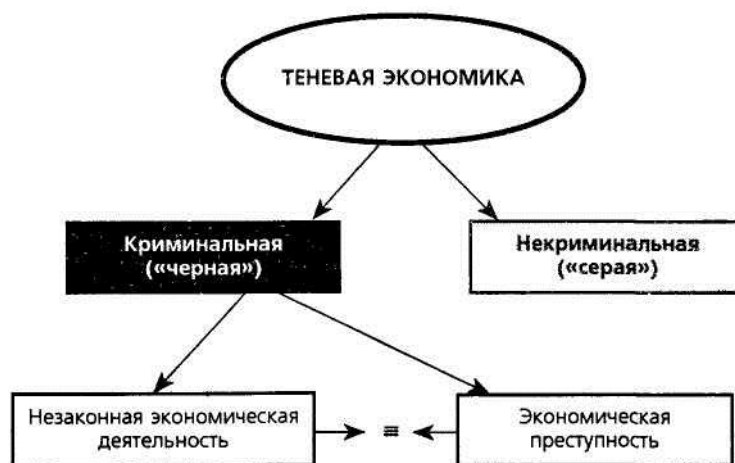


Рис. 2. Правовой подход к типологизации теневой экономики

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).

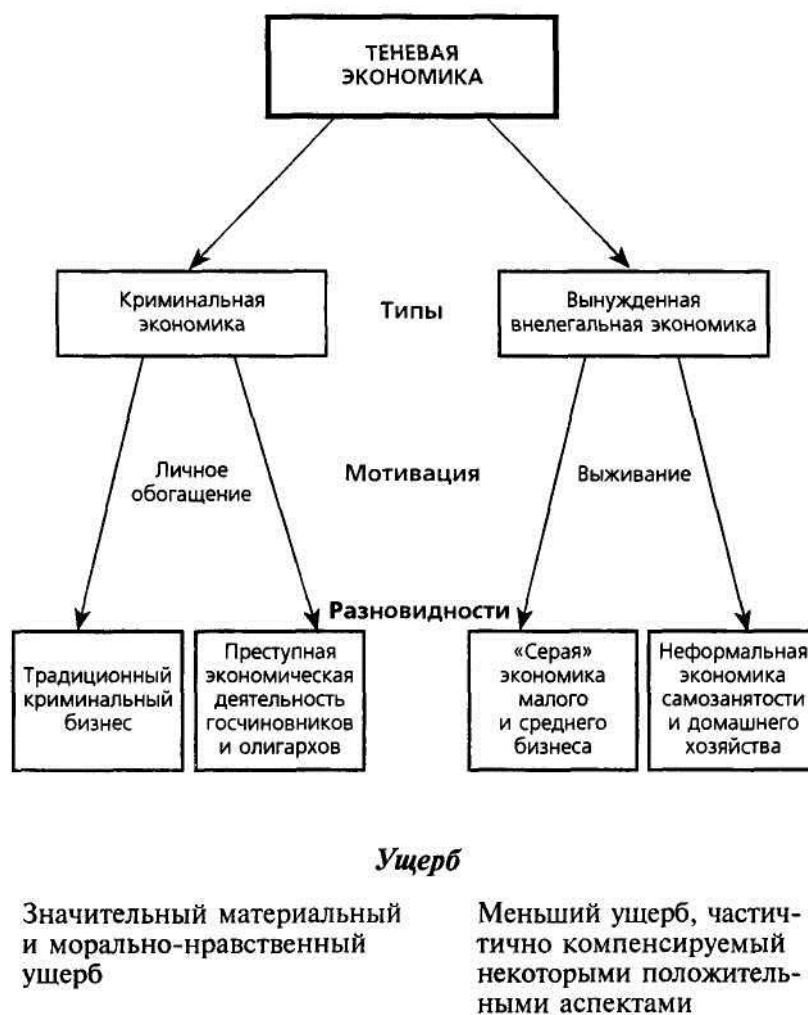


Рис. 4. Типы и разновидности теневой экономики

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.

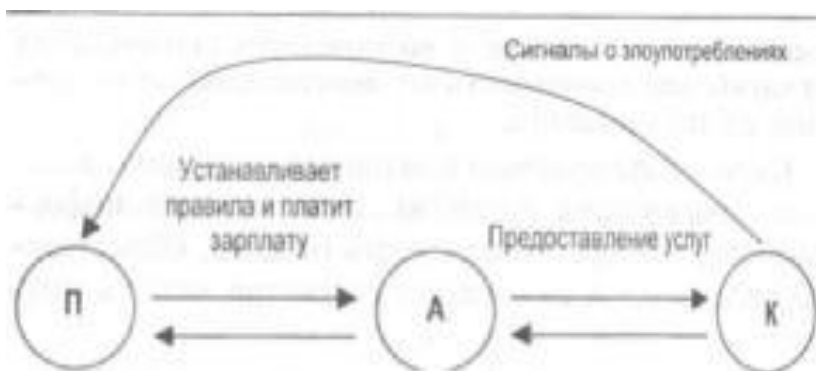
Институциональными причинами коррупции считаются высокий уровень закрытости в работе государственных ведомств, громоздкая система отчетности, отсутствие прозрачности в системе законотворчества, слабая кадровая политика государства, допускающая распространение синекур и возможности продвижения по службе 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: коррумпированные 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 разворовывают 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 уводить 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 широкой 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 привычке¹⁰. 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.

¹⁰ 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 выплате 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. Тимофеева¹¹. 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

¹¹ 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 практике¹².

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.).

Общезначимая 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-

¹² 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 «теневикам», 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 хозяйстве¹³.

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-

¹³ 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)¹⁴.

¹⁴ 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.

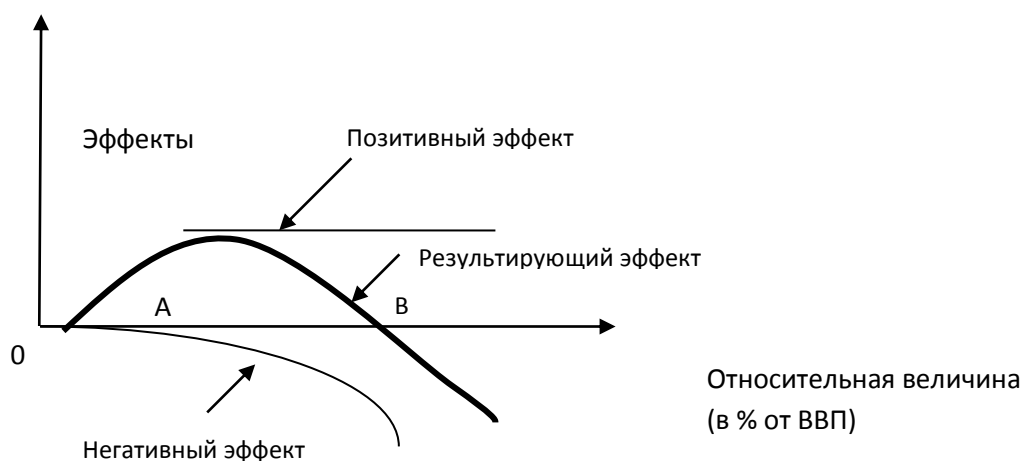


Рис. 6. Зависимость эффектов теневого сектора от ее масштабов

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.

- 5 Каковы особенности экономического подхода?
- 6 В чем отличия правового и криминологического подходов?
- 7 В чем состоит учетно-статистический подход к определению теневой экономики?
- 8 Перечислите преимущества и недостатки интегративного (комплексного) подхода.
- 9 Каковы основные факторы динамики теневых процессов?
- 10 Каковы позитивные функции теневой экономики?
- 11 В чем заключаются дестабилизирующие направления функционирования теневой экономической деятельности?

ВОПРОСЫ ДЛЯ РАЗМЫШЛЕНИЯ

- 1 В чем выражается недооценка теневой экономики в экономических теориях?
- 2 Из каких элементов складывается «цена подчинения закону» и «цена внезаконности»?
- 3 Какие Вам известны теоретические подходы к определению понятия «теневая экономика»? В чем, по Вашему мнению, их преимущества и недостатки?
- 4 Кто из отечественных и зарубежных специалистов исследовал явление теневой экономики? Отметьте наиболее значимые отличия в авторских подходах.
- 5 Может ли хозяйственная деятельность не противоречить закону, но тем не менее относиться к теневой экономике?
- 6 Какие причины и условия вынуждают участников рынка заниматься вынужденной внезаконной деятельностью?
- 7 Какие, на Ваш взгляд, факторы оказывают наибольшее воздействие на функционирование и процветание теневой экономики?
- 8 Раскройте сущность деструктивного влияния теневой экономической деятельности:
 - а) на распределение налогового бремени;
 - б) на обоснованность и эффективность экономической политики государства;
 - в) на эффективность рыночной конкуренции;
 - г) на условия воспроизводства рабочей силы;
 - д) на интересы потребителей;
 - е) на эффективность производства и разделение труда;
 - ж) на деформацию структуры экономики;
 - з) на экономический рост и развитие;
 - и) на инвестиционный процесс;
 - к) на состояние природной среды;
 - л) на структуру потребления;
 - м) на систему международных экономических отношений.
- В чем еще проявляется деструктивное воздействие теневых экономических структур на социально-экономическую систему?

Глава 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДЛЯ АНАЛИЗА НЕЛЕГАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1 Сочетание легальной и нелегальной деятельности и факторы, влияющие на выбор индивида (модель Г. Беккера)

Современная ситуация, сложившаяся в области исследования нелегальной экономики, характеризуется определенным переломом. Ранее внимание ученых концентрировалось преимущественно на проблемах определения теневой экономики, классификации ее форм и измерения ее масштабов. Конечно, споры по этим вопросам продолжают и до сих пор, однако гораздо большее внимание уделяется причинам возникновения нелегальной экономической деятельности, а также ее роли в хозяйственной жизни общества. Наряду с социологами и специалистами по «третьему миру», в анализ нелегальной экономики включаются экономисты-теоретики, опирающиеся на концепции неоклассического (прежде всего в его неинституциональной разновидности) и институционального «экономикса».

Неинституциональная теория обращает основное внимание на связь между «правилами игры», определяющими и ограничивающими хозяйственную деятельность человека, и процессом экономического развития в целом.

Экономический подход к анализу поведения при нелегальной деятельности базируется на предпосылке рационального поведения людей, совершающих преступления.

В неявном виде этот подход присутствует уже в работах классиков политической теории Нового времени Чезаре Беккариа и Иеремии Бентама. По словам последнего, «прибыль от преступления – это сила, которая побуждает человека совершить правонарушение. Тяжесть наказания – сила, удерживающая его от этого. Если первая сила превосходит вторую, преступление будет совершено, если наоборот – преступление не будет совершено»¹⁵.

Вместе с тем рациональное объяснение причин преступного поведения людей появилось в науке лишь в 1968 г. в ставшей классической статье Гэри Беккера «Преступление и наказание: экономический подход»¹⁶. Беккер использует подход, который «следует принципам традиционного для экономистов анализа выбора и предполагает, что человек совершает преступление в том случае, если ожидаемая полезность от этого действия превышает полезность, которую он мог бы получить, используя свое время и силы иным образом»¹⁷. Иначе говоря, в соответствии с подходом Беккера «некоторые люди становятся преступниками не потому, что их базовая мотивация отлична от мотивации других людей, а потому, что у них иная оценка затрат и результатов»¹⁸.

¹⁵ *Bentham J. Principles of Penal Law//Works. 1843. № 1.*

¹⁶ *Becker G. S. Crime and Punishment: The Economic Approach // Journal of Political Economy. 1968. № 76. P. 169–217 (русский перевод: Беккер Г. Преступление и наказание: экономический подход // Истоки. Вып. 4; под ред. Я.И. Кузьминова. М., 2000. с. 28–90).*

¹⁷ Там же. С. 37–38.

¹⁸ Там же. С. 38.

Принимая решение о том, совершать ли ему преступление или отказаться от этой затеи, индивид, по Беккеру, ориентируется на свою ожидаемую полезность от совершения преступления:

$$EU = pU(Y - F) + (1 - p)U(Y),$$

где EU – ожидаемая преступником полезность от совершения преступления; p – вероятность того, что преступник будет задержан и понесет наказание; U – функция полезности преступника; Y – доход от преступления (включая и нематериальный доход) правонарушителя; F – тяжесть наказания (в денежном эквиваленте).

Важно отметить, что показатель U фактически включает в себя отношение индивида к риску. Иными словами, при прочих равных условиях полезность от совершенного преступления будет у склонного к риску индивида больше, чем у индивида, нейтрального к риску, а у последнего больше, чем у несклонного к риску индивида.

Опираясь на различное отношение индивидов к риску, Беккер объясняет большой сдерживающий эффект увеличения вероятности разоблачения по сравнению с увеличением тяжести наказания (этот эффект впоследствии был подтвержден многочисленными эмпирическими исследованиями). Увеличение тяжести наказания оказывает на безразличных к риску индивидов такой же сдерживающий эффект, как и равное ему в процентном отношении увеличение его вероятности. Для несклонных к риску индивидов большим сдерживающим эффектом обладает увеличение тяжести наказания, для склонных к риску – наоборот, увеличение его вероятности. Так как, по Беккеру, преступники в массе своей – это склонные к риску индивиды, то увеличение на 1 % вероятности наказания будет в большей мере способствовать сокращению уровня преступности в обществе, чем увеличение на тот же 1 % его тяжести.

Рассмотрим абсолютные величины эластичности ожидаемой полезности преступника по вероятности наказания и его тяжести, соответственно ($\partial EU / \partial p < 0; \partial EU / \partial F < 0$).

Эластичность ожидаемой полезности по вероятности наказания будет выше его эластичности по тяжести в том случае, если:

$$\eta_p^{EU} \equiv \frac{\partial EU}{\partial p} \frac{p}{EU} = [U(Y) - U(Y - F)] \frac{p}{EU};$$

$$\eta_F^{EU} \equiv \frac{\partial EU}{\partial F} \frac{F}{EU} = pU'(Y - F) \frac{F}{EU};$$

$$\frac{U(Y) - U(Y - F)}{F} > U'(Y - F).$$

Это условие не выполняется для несклонных к риску индивидов, для которых $U'(Y - F) < 0$. Данный вывод наглядно демонстрирует рис. 7.

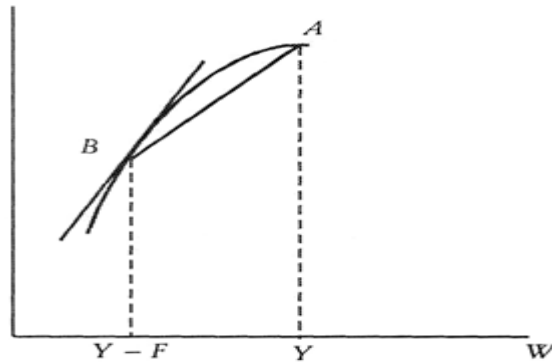


Рис.7. Зависимость ожидаемой полезности преступника от тяжести и вероятности наказания¹⁹

Здесь представлена зависимость полезности индивида U от его богатства W (богатство совсем не обязательно должно принимать денежную форму). Очевидно, что доход от преступления увеличивает богатство индивида, а наказание – наоборот, сокращает. Левая часть приведенного выше неравенства – это тангенс угла наклона хорды AB , а правая часть – тангенс угла наклона касательной к кривой U в точке $W = Y - F$. Очевидно, что неравенство выполняется только в том случае, если $U'(Y - F) > 0$, т.е. полезность индивида увеличивается с ростом его богатства нарастающим темпом.

Таким образом, очевидно, что количество преступлений, совершаемых индивидом за определенный период времени, – это функция от тяжести наказания, вероятности того, что совершивший преступление индивид понесет наказание, и от ряда других факторов, важнейший из них – альтернативные доходы, которые мог бы получить индивид, если бы он занимался легальной деятельностью, не связанной с совершением преступлений²⁰:

$$\Theta = \Theta(p, F, U).$$

При этом количество совершаемых индивидом преступлений за определенный период времени связано обратной зависимостью с тяжестью наказания и его вероятностью:

$$\Theta_p = \frac{\partial \Theta}{\partial p} < 0;$$

$$\Theta_F = \frac{\partial \Theta}{\partial F} > 0.$$

Важнейшим фактором, не вошедшим в явном виде в модель поведения преступника, предложенную Гэри Беккером, являются доходы индивида от легальных видов деятельности, которые утрачиваются им, если он совершит преступление и будет разоблачен²¹. Если ввести данный параметр в модель Бекке-

¹⁹ Neilson W. S., Winter H. On Criminals' Risk Attitudes // Economics Letters. 1997. № 55. P. 99.

²⁰ В данном случае имплицитно предполагается, что индивид обладает полной информацией и о денежной оценке тяжести наказания (причем эта оценка одинакова для всех индивидов и не зависит ни от эффекта дохода, ни от каких-либо других индивидуальных характеристик), и о вероятности наступления этого наказания.

²¹ Brown W. W. and Reynolds M. O. Crime and «Punishment»: Risk Implications // Journal of Economic Theory. 1973. № 6. P. 508–514.

ра, то представленная выше формула ожидаемой полезности правонарушителя будет выглядеть следующим образом:

$$EU = pU(W_t - F) + (1 - p)U(W_t + Y),$$

где W_t – текущие доходы индивида от легальной деятельности.

Таким образом, основными факторами, оказывающими влияние на выбор индивида между преступной и легальной деятельностью, являются тяжесть наказания, его вероятность и ожидаемый относительный доход индивида от легальной деятельности.

2.2 Основные положения модели А. Эрлиха

Нелегальная деятельность индивидов в модели Беккера не имеет длительности во времени. Иначе говоря, фактически в рамках принятых Беккером предпосылок преступление – это мгновенное действие, исследуя которое можно абстрагироваться от его длительности и, соответственно, от альтернативного варианта использования этого ограниченного для индивида ресурса – приносящей доход активности, не нарушающей рамок закона. Естественно, такой подход нельзя признать в достаточной степени реалистичным.

Иной (и самый популярный на сегодняшний день среди исследователей) подход предполагает, что максимизирующий свое благосостояние индивид распределяет свое время между нелегальной деятельностью и деятельностью в рамках закона. Такой подход, в частности, нашел отражение в одной из ранних работ известнейшего экономиста-криминолога XX в. Айзека Эрлиха. Его анализ базируется на следующих предпосылках:

1 Индивид может расходовать свое время на занятие двумя видами приносящей доход деятельности: легальной и нелегальной; при этом оба вида деятельности могут сочетаться индивидом в любой пропорции.

2 Доход от нелегальной деятельности – это стохастическая величина, так как здесь возможны два исхода: неблагоприятный для правонарушителя, при котором его деятельность будет пресечена законом и он понесет наказание, и благоприятный, при котором его нелегальная активность не будет пресечена. Доход от легальной деятельности – неслучайная величина.

3 Ожидаемые доходы от обоих видов деятельности – монотонно возрастающие функции от времени, которое индивид тратит на каждую из них.

4 Правонарушитель субъективно оценивает вероятность того, что он будет задержан и понесет наказание.

5 Наказание любого типа может иметь денежную оценку.

Модель, представленная А. Эрлихом, объясняет, кроме всего прочего, рациональность рецидивизма: чем больше времени человек тратит на нелегальную деятельность, тем меньше у него остается времени на деятельность легальную и, соответственно, тем меньший ожидаемый доход от деятельности, ограниченной рамками закона, и тем больший ожидаемый доход от противоправной деятельности.

Основные выводы из предложенной Эрлихом модели поведения преступника следующие.

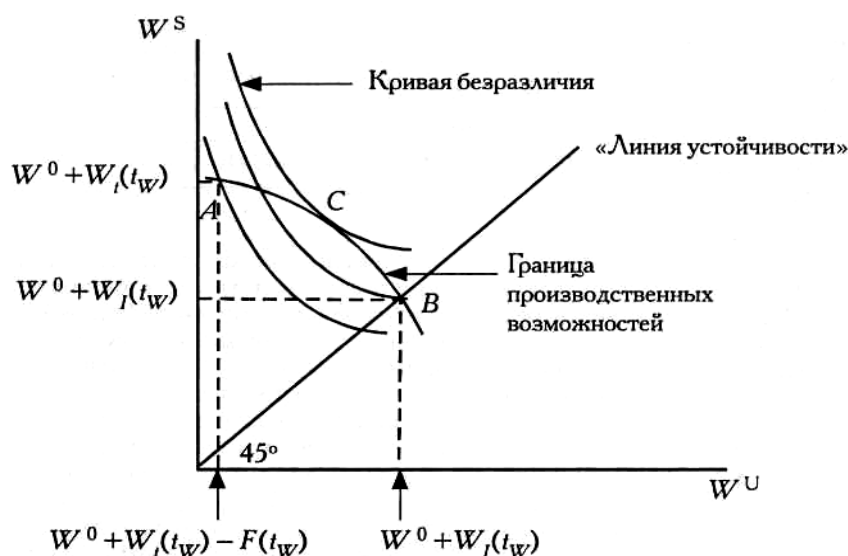


Рис. 8. Распределение времени индивида между криминальной и легальной деятельностью²²

Во-первых, склонность индивидов к нелегальной активности обратно пропорциональна ожидаемой тяжести наказания и вероятности того, что преступник это наказание понесет. При этом для нейтральных к риску индивидов равное увеличение ожидаемой вероятности и тяжести наказания даст одинаковый сдерживающий эффект. Для индивидов, не склонных к риску, тяжесть наказания есть более мощный сдерживающий фактор по сравнению с вероятностью его наступления, для склонных к риску индивидов, наоборот, сдерживающий эффект увеличения вероятности наказания выше сдерживающего эффекта усиления ответственности за совершенное преступление. Более того, усиление ожидаемой тяжести наказания в некоторых случаях может не сдерживать, а стимулировать преступную активность склонных к риску индивидов.

Во-вторых, увеличение ожидаемой отдачи от противоправной деятельности стимулирует индивидов (вне зависимости от их отношения к риску) к такого рода деятельности, в то время как рост ожидаемых доходов от деятельности в рамках закона (в том числе и за счет сокращения для индивида вероятности остаться без работы) при прочих равных условиях сокращает склонность к преступному поведению.

Следует отметить, что эти выводы Эрлиха являются ключевыми для всей экономической теории преступления и наказания: подавляющее большинство более поздних исследований так или иначе опираются на выводы этой модели. Забегая вперед, отметим, что хотя данные выводы и подтверждаются большин-

²² Brown W.W. and Reynolds M.O. Op. cit. P. 527.

ством эмпирических исследований, однако существует достаточно много факторов, которые могут оказывать различное воздействие на поведение индивидов и на их склонность к противоправным действиям.

Однако предложенная Эрлихом модель противоправного поведения не лишена недостатков даже в рамках его подхода к анализу криминального поведения. Наиболее серьезный из критических аргументов таков: полезность в модели Эрлиха зависит от времени, затраченного индивидом на тот или иной вид деятельности не непосредственно, а косвенно (богатство – функция затраченного времени, полезность – функция богатства). Однако если полезность индивида эксплицитно связана с затратами его времени в легальной и нелегальной сферах, эффект дохода может оказаться по модулю больше эффекта замещения, будучи при этом направленным в противоположную сторону, и конечный результат может оказаться не таким однозначным, как полагал Эрлих²³. Иными словами, если участие в противоправной, например, деятельности по моральным или каким-то иным причинам будет связано для индивида с дополнительными издержками, то по мере роста его преступной квалификации, с одной стороны, будет увеличиваться предельный доход индивида от затрат времени в нелегальной сфере (и этот факт должен побудить его увеличивать свою криминальную активность), а с другой стороны, возрастет его материальное богатство и, соответственно, сократится его относительная предельная полезность и возрастет предельная полезность, например, досуга (и данное обстоятельство должно оказать дестимулирующее воздействие на криминальную активность индивида).

Кроме отношения к риску, значительное влияние на склонность индивида к противоправному поведению оказывает размер доходов, которые он может получить в легальной и нелегальной сферах. Величина этих доходов в свою очередь зависит от множества факторов, начиная от распределения богатства, свойственного обществу, где живет индивид, и кончая его возрастом, полом и цветом кожи.

Уменьшение у индивидов стимулов к противоправному поведению является одним из основных экономических аргументов против неравномерного распределения доходов в обществе. Действительно, чем богаче богатые и беднее бедные, тем больше у последних стимулов к тому, чтобы перенести свою деятельность в противоправную сферу и тем больше общество вынуждено расходовать средств на борьбу с преступностью.

Важнейшим фактором, влияющим на уровень легальных доходов индивидов и, таким образом, на их склонность к нарушению закона, является уровень безработицы в обществе. Чем выше безработица, тем меньше ожидаемые доходы индивидов в легальной сфере. Эти ожидаемые доходы, вообще говоря, являются стохастической величиной и зависят в первую очередь от вероятности нахождения постоянного заработка в легальной сфере.

²³ Block M.K. and Heineke J.M. A Labor Theoretic Analysis of the Criminal Choice //American Economic Review. 1975. № 65. P. 314 – 325.

Большинство ученых, занимавшихся эмпирической оценкой корреляции между уровнем безработицы и уровнем преступности, обнаруживают статистически значимую прямую зависимость между ними. Такая зависимость кажется очевидной, однако она была обнаружена далеко не во всех исследованиях. В частности, Теодор Чирикос, агрегировавший в своей работе результаты 288 оценок зависимости между уровнем безработицы и уровнем преступности, установил, что только в 31 % случаев эта зависимость оказалась прямой и статистически значимой²⁴. В то же время 2 % исследований обнаруживают статистически значимую обратную зависимость между этими параметрами. Возможность обратной зависимости объясняется, во-первых, сокращением ожидаемых доходов от преступлений против собственности, так как в периоды экономического спада, когда уровень безработицы достигает максимума, потенциальные жертвы преступников становятся беднее. Во-вторых, существование обратной зависимости объясняется сокращением преступной активности несовершеннолетних и молодежи, так как у потерявших работу родителей появляется время на воспитание своих детей.

Ряд исследований находит статистически значимую отрицательную корреляцию только между уровнем безработицы и количеством преступлений против личности (в частности, количеством изнасилований). Это объясняется тем, что, потеряв работу, человек становится менее мобильным и, следовательно, у него уменьшаются шансы стать жертвой такого рода преступления.

Еще один вполне закономерный результат – статистически значимая обратная зависимость между уровнем образования индивида и его склонностью к преступному поведению. Это объясняется, во-первых, тем, что чем более образован человек, тем выше его ожидаемый доход в легальной сфере, а во-вторых, тем, что с ростом образования у людей меняются вкусы: увеличиваются ожидаемые нематериальные издержки, связанные с участием в противозаконной деятельности.

Еще одна достаточно важная закономерность: в большинстве стран количество совершаемых преступлений в расчете на душу населения связано положительной зависимостью с размерами населенного пункта. В частности, в 1994 г. в США в мегаполисах было совершено на 79 % больше тяжких преступлений на душу населения, чем в менее крупных городах, и на 300 % больше, чем в сельской местности²⁵. Связывается этот феномен с тремя обстоятельствами: «Во-первых, в крупных городах преступления приносят высокие денежные доходы; во-вторых, в городе у преступника меньше вероятность быть задержанным за совершенное правонарушение; в-третьих, города притягивают (или создают) склонных к преступной активности индивидов»²⁶. Есть, однако, по крайней мере, еще одна серьезная причина, объясняющая высокий уровень преступности в крупных городах, – это менее тесные, по сравнению с сельской

²⁴ *Chiricos T.G.* Rates of Crime and Unemployment: An Analysis of Aggregate Research Evidence // *Social Problems*. 1987. № 34. P. 187–212.

²⁵ *Glaeser E.L., Sacerdote B.* Why Is There More Crime in Cities? // *Journal of Political Economy*. 1999. № 103. P. 225–258.

²⁶ Там же. P. 227.

местностью и с небольшими городами, социальные связи между жителями мегаполисов и, соответственно, сравнительно слабая эффективность либо даже полное отсутствие неформальных нематериальных санкций за совершение преступления. Влияние социальных взаимосвязей и общественных норм на стимулы к преступному поведению мы рассмотрим ниже.

Наконец, М. Дэвис обратил внимание на еще один важнейший параметр, не связанный напрямую со склонностью индивидов к риску²⁷: это индивидуальная ставка дисконтирования ожидаемых будущих доходов. Чем она выше, тем дешевле человек оценивает свои доходы или убытки, относящиеся к будущим периодам, и тем соответственно у него больше стимулов к совершению противоправных действий, так как доходы от этих действий он получает немедленно, а наказание (если оно вообще наступит) относится к какому-то неопределенному будущему. Именно высокой ставкой дисконтирования ожидаемых будущих доходов (и убытков) можно, в частности, объяснить присущий многим странам высокий уровень преступности среди подростков и молодежи: они, как правило, меньше задумываются о своем будущем, чем взрослые, и, соответственно, более склонны к совершению преступлений, иногда жестоких, очень часто совершенно бессмысленных.

2.3 Криминальное поведение и ограниченная рациональность

В соответствии с рассмотренным нами экономическим подходом к анализу преступного поведения индивид, принимая решение о своем участии или неучастии в том или ином виде противозаконной деятельности, ориентируется исключительно на свое представление о выгодах и издержках, связанных с этой деятельностью. Естественно, такой подход хоть и находит в большинстве случаев эмпирическое подтверждение, однако представляется все-таки довольно узким, так как не учитывает того влияния, которое на выбор одних индивидов оказывает выбор, сделанный другими. Более того, экономический подход к анализу преступного поведения фактически не учитывает такой важный фактор, как социальные нормы, актуальные для того или иного общества либо для его части. По справедливому замечанию Гэрри Беккера: «Так как экономисты, особенно в последнее время, в целом вносят небольшой вклад в понимание того, как формируются предпочтения, предполагается, что различия в предпочтениях между богатыми и бедными не очень велики, более того, не сильно отличаются друга от друга предпочтения людей, представляющих разные общества и разные культуры»²⁸. Поэтому экономисты-криминологи довольно редко включают социальные нормы в свой анализ.

С другой стороны, задолго до появления экономического подхода к анализу преступного поведения социологом Эдвином Сазерлендом было предложено принципиально иное объяснение того, почему одни индивиды нарушают закон, в то время как другие в тех же обстоятельствах не делают этого, – теория

²⁷ *Davis M.L.* Time and Punishment: An Intertemporal Model of Crime // *Journal of Political Economy*. 1988. № 96. P. 383–390.

²⁸ *Becker G. S.* The Economic Approach to Human Behavior, Chicago, 1976. P. 5.

дифференцированной связи, которая на сегодняшний день по-прежнему остается наиболее распространенным и общепризнанным подходом социологов к анализу преступного поведения индивидов²⁹.

«Гипотеза дифференцированной связи заключается в том, что склонность к криминальному поведению появляется при взаимодействии с теми, кто находит такое поведение заслуживающим одобрения, и при ограниченности контактов с теми, кто осуждает такое поведение; человек в соответствующей ситуации будет склонен к нарушению закона, если и только если благоприятное отношение окружающих к криминальному поведению перевесит осуждающее отношение к нему»³⁰.

Иначе говоря, поведение индивида, с точки зрения социологического подхода, определяется главным образом окружающей его обстановкой, средой, в которой этот индивид существует, и, таким образом, действующими в этой среде в первую очередь неформальными правилами. Данная гипотеза подтверждается, в частности, многочисленными интервью, взятыми у представителей так называемой беловоротничковой преступности. Большинство нарушителей налогового и антимонопольного законодательства, взяточников, растратчиков и т. д. полагают, что в их действиях не содержалось ничего криминального («Незаконное? Да, но не криминальное!» – заметил один из них), так как их окружение, неформальные правила, действующие в их среде, фактически санкционируют нарушение закона³¹. Очевидно в таком случае, что если гипотеза дифференцированной связи верна, совершенно неэффективными с точки зрения сдерживания преступлений должны оказаться такие распространенные виды наказания, как взятие под стражу и тюремное заключение.

Достаточно близка к гипотезе дифференцированной связи концепция ограниченной рациональности индивидов, впервые введенная Гербертом Саймоном³².

Одним из первых экономических исследований, опирающимся на эту предпосылку, стало исследование Р. Саха³³. Анализируя преступное поведение индивидов, он, в частности, останавливается на следующих ключевых моментах: 1) относящаяся к делу информация для индивида ограничена; 2) основным источником является окружение индивида; 3) текущая оценка вероятности наказания p является отражением объективной оценки r , свойственной более или менее отдаленному прошлому, но не настоящему; 4) такая оценка может не совпадать с объективной оценкой вероятности наказания в текущем периоде, так как сможет изменяться из периода в период по целому ряду причин.

В соответствии с подходом Саха, вероятность того, что индивид предпочтет нарушать закон в периоде T , описывается следующей зависимостью:

²⁹ Sutherland E.H. White Collar Crime: The Uncut Version, New Haven.Conn., 1983.

³⁰ Там же. Р. 240.

³¹ Обзор социологических работ на эту тему см.: Coleman J. W. Toward an Integrated Theory of White-Collar Crime // American Journal of Sociology. 1987. № 93. Р. 406–439.

³² Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления// THESIS. 1993. Т. 1, вып. 3. С. 16–38; Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Теория фирмы/под ред. В.М. Гальперина. СПб., 1995. С. 54– 72.

³³ Sah R.K. Social Osmosis and Patterns of Crime // Journal of Political Economy. 1991. № 99. Р. 1272–1295.

$$\rho(t, T, h, u) \equiv g(\Theta(t), \dots, \Theta(T-1), r(t), \dots, r(T-1), h, u),$$

где t – первый период жизни, в котором индивид начинает принимать самостоятельные экономические решения; $T - 1$ – период, предшествующий периоду T ; $\Theta(t)$ – уровень преступности в периоде t ; $\Theta(T - 1)$ – уровень преступности в периоде $T - 1$ (уровни преступности в различных периодах зависят от тех ресурсов, которые общество тратило на борьбу с преступностью в соответствующих периодах); $r(t)$ – объективная вероятность наказания преступника в периоде t ; $r(T - 1)$ – объективная вероятность наказания преступника в периоде $(T - 1)$; h – индивидуальный параметр, отражающий степень доверия индивида к поступающей к нему из разных источников информации; u – «относительная полезность преступления»:

$$u \equiv \frac{u_1 - u_0}{u_1 - u_2},$$

где u_0 – полезность индивида в том случае, если он откажется от идеи нарушить закон; u_1 – полезность индивида в том случае, если он совершает преступление, но не несет за него наказания; u_2 – полезность преступника в случае, если он будет пойман и наказан ($u_1 > u_0 > u_2$).

Выводы из модели Р. Саха, с одной стороны, достаточно тривиальны, а с другой – весьма неожиданны. Во-первых, текущая склонность индивида к преступлениям выше, если уровень преступности в предыдущие периоды был высоким или общество тратило меньше ресурсов на борьбу с преступностью. Во-вторых, «прошлые преступления порождают нынешние преступления», уровень преступности в настоящем периоде тем выше, чем выше он был в предшествующих периодах. В-третьих, если два общества совершенно идентичны по своим текущим параметрам, это отнюдь не означает, что уровень преступности в них должен быть одинаковым, так как в предшествующих периодах их параметры могли различаться. В-четвертых, в рамках одного и того же общества изолированные друг от друга социальные группы могут отличаться друг от друга по уровню преступности, даже если они весьма схожи по своим экономическим или иным параметрам. В-пятых, дополнительные средства, расходуемые обществом на борьбу с преступностью в настоящем, способствуют снижению уровня преступности не в настоящем, а в более или менее отдаленном будущем.

2.4 Оптимальные расходы на борьбу с преступностью (экономическая теория преступления и наказания Г. Беккера)

Основоположник экономической теории преступления и наказания Г. Беккер стал и первым из экономистов, решавших задачу оптимизации общественных расходов на борьбу с преступностью.

В соответствии с его подходом функция общественных издержек, связанных с преступностью, выглядит следующим образом:

$$L = D(\Theta) + C(p, \Theta) + bpF\Theta.$$

Здесь Θ – количество преступлений; D – общественные издержки от совершенных преступлений; C – расходы общества на борьбу с преступностью; p – средняя вероятность раскрытия преступления (отношение числа раскрытых преступлений к общему числу преступлений); F – средние издержки наказания для преступника; b – коэффициент, показывающий, во сколько раз издержки наказания для общества (F') выше тех издержек, которые несет в связи с наказанием преступник ($F' = bF$). Иначе говоря, $bpF\theta$ – совокупные общественные издержки, связанные с наказанием преступников; $C(p, \Theta)$ – функция зависимости общественных расходов на поимку и разоблачение преступников от числа совершенных преступлений и уровня раскрываемости; $D(\Theta)$ – зависимость общественных потерь от преступности от числа совершенных преступлений. При этом

$$\frac{\partial L}{\partial D} > 0, \frac{\partial L}{\partial C} > 0, \frac{\partial L}{\partial (bF)} > 0, \frac{\partial D}{\partial \Theta} > 0, \frac{\partial C}{\partial \Theta} > 0, \frac{\partial C}{\partial p} > 0.$$

Если считать показатель b экзогенно заданной константой, от решения властей зависят только две переменные – p и F . Общественно оптимальные их значения находятся путем дифференцирования L по этим переменным:

$$\begin{aligned} \frac{\partial L}{\partial F} &= D'(\Theta) \frac{\partial \Theta}{\partial F} + C'(\Theta) \frac{\partial \Theta}{\partial F} + bpF \frac{\partial \Theta}{\partial F} + bp\Theta; \\ \frac{\partial L}{\partial p} &= D'(\Theta) \frac{\partial \Theta}{\partial p} + C'(\Theta) \frac{\partial \Theta}{\partial p} + \frac{\partial C}{\partial p} + bpF \frac{\partial \Theta}{\partial p} + bF\Theta = 0. \end{aligned}$$

Отсюда

$$\begin{aligned} D'(\Theta) + C'(\Theta) &= -bpF \left(1 - \frac{1}{\mathcal{E}_F} \right); \\ D'(\Theta) + C'(\Theta) + \frac{\partial C}{\partial p} \frac{\partial p}{\partial \Theta} &= -bpF \left(1 - \frac{1}{\mathcal{E}_p} \right). \end{aligned}$$

В этих уравнениях левые части – это предельные издержки общества, связанные с приростом числа совершенных преступлений (Θ). В первом уравнении изменение Θ связано с изменением тяжести наказания F , а во втором – с изменением вероятности наступления этого наказания p . Правые части данных уравнений отражают предельные «доходы» общества от изменения этих параметров. \mathcal{E}_F и \mathcal{E}_p – показатели эластичности количества совершенных преступлений по тяжести наказания и раскрываемости соответственно.

$$\mathcal{E}_F = -\frac{F}{\Theta} \frac{\partial \Theta}{\partial F}, \quad \mathcal{E}_p = -\frac{p}{\Theta} \frac{\partial \Theta}{\partial p}.$$

Так как $\partial C / \partial p > 0$, а $\partial p / \partial u < 0$, то:

$$D'(\Theta) + C'(\Theta) > D'(\Theta) + C'(\Theta) + \frac{\partial C}{\partial p} \frac{\partial p}{\partial \Theta}.$$

Иначе говоря, предельные издержки изменения числа совершенных в обществе преступлений вследствие изменения вероятности наказания ниже, чем в случае изменения числа совершенных преступлений вследствие изменения тяжести этого наказания. Это означает, что и равновесный предельный

«доход» общества вследствие изменения p должен быть ниже равновесного предельного «дохода» от изменения F . Необходимым условием для этого является более высокая эластичность количества преступлений по вероятности наказания по сравнению с эластичностью по тяжести наказания ($\varepsilon_p > \varepsilon_F$). Это отражает тот факт, что уровень преступности сильнее реагирует на изменение ожидаемой вероятности наказания, чем на изменение его тяжести. Последнее, как уже было замечено, связано с тем, что для части нарушителей закона, а именно для склонных к риску индивидов, в случае изменения тяжести наказания эффект дохода и эффект замещения действуют в разных направлениях и если, например, тяжесть наказания увеличивается, то увеличивается и риск, который для склонных к нему лиц представляется положительным благом.

Кроме вывода о необходимости стремиться к оптимизации общественных потерь от преступности, Г. Беккер делает еще два важных для эффективности государственной политики борьбы с преступностью выводы.

Во-первых, так как в соответствии с весьма правдоподобной предпосылкой Беккера увеличение на 1 % тяжести наказания для совершивших преступление обойдется обществу дешевле, чем такое же увеличение вероятности наказания, то если бы преступники были нейтральны к риску, совокупные потери общества от преступности были бы минимальны при $p \rightarrow 0$ и $F \rightarrow \infty$. Однако, руководствуясь критерием минимизации общественных потерь от преступности, целесообразно усиливать тяжесть наказания только до того уровня, при котором предельный эффект от усиления тяжести сравнивается с предельным эффектом от увеличения вероятности наказания. Существование этой точки равновесия обусловлено убывающей отдачей, свойственной обоим этим способам сдерживания преступной активности.

Во-вторых, наиболее общественно эффективным средством наказания преступников, по Беккеру, являются штрафы, так как для штрафов $b \rightarrow 0$, тогда как для остальных видов наказания $b \geq 1$: «Штрафы обладают рядом преимуществ перед другими формами наказаний: они экономят ресурсы, одновременно компенсируют обществу нанесенный ему ущерб и наказывают преступников, а также упрощают определение оптимальных p и F ».³⁴ Однако штрафы не могут быть универсальным наказанием для преступников, потому что абстрагироваться от общественных издержек, связанных с этим видом наказания, можно лишь в том случае, когда размер штрафа значительно меньше доходов нарушившего закон индивида. В общем случае, общественные расходы по наложению штрафа связаны прямой зависимостью с размером этого штрафа.

В совокупности выводы Беккера для общественной политики противодействия преступности называют *HFLP-результатом* (*High-Fine-Low-Probability* – высокий штраф, низкая вероятность). Для минимизации общественных потерь от преступности вероятность наказания должна быть минимальной, а тяжесть денежного, по возможности наказания, наоборот, максимальной.

³⁴ Беккер Г. Указ. соч. С. 81.

Этот весьма сомнительный на самом деле вывод, на наш взгляд, справедлив лишь для очень узкого круга довольно редко встречающихся в реальной жизни ситуаций. Даже если не обращать внимания на то обстоятельство, что далеко не все правонарушители в состоянии заплатить соответствующий их преступлению штраф (его размер определяется величиной общественного ущерба от совершения преступления) и обществу приходится сажать таких преступников в тюрьму (а содержание преступника в тюрьме при прочих равных условиях обходится обществу гораздо дороже его денежного наказания), существует множество причин, по которым для общества нецелесообразно минимизировать вероятность наказания и максимизировать его тяжесть.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1 Что, по мнению Г. Беккера, оказывает больший сдерживающий эффект на преступность: усиление тяжести наказания или увеличение вероятности его наступления?

2 В чем основное отличие подхода к анализу противоправного поведения Беккера от подхода Эрлиха?

3 Зависит ли уровень противоправного поведения от равномерности распределения доходов в обществе?

4 Какими причинами объясняется более высокий уровень преступности в крупных городах по сравнению с небольшими городами и сельской местностью?

5 Почему штрафы, по Беккеру, – это наиболее общественно эффективное средство наказания преступников?

6 Назовите основные функции наказания преступника.

7 Как влияет уровень безработицы в обществе на рост противоправного поведения людей?

8 В работах какого ученого уровень безработицы в обществе исследуется в качестве фактора, влияющего на склонность к нарушению закона?

9 На какой важнейший параметр, не связанный напрямую со склонностью индивидов к риску, но влияющий на рост противоправного поведения в обществе, обратил внимание М. Дэвис?

ВОПРОСЫ ДЛЯ РАЗМЫШЛЕНИЯ

1 Верно ли следующее утверждение: «Общество должно бороться с преступностью вплоть до полного ее искоренения»?

2 Гэри Беккер полагал, что штрафы – это наиболее общественно эффективное средство наказания преступников. Однако впоследствии экономисты выдвинули ряд условий, ограничивающих возможности применения этого способа наказания. Могут ли, на Ваш взгляд, штрафы быть универсальной формой наказания преступников? Обоснуйте свой ответ.

3 В чем заключаются основные различия между экономическими и юридическими подходами к анализу права?

Глава 3. ИЗМЕРЕНИЕ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

3.1 Микрометоды измерения теневой экономики

Многогранность «теневой» экономики подразумевает и разнообразие методов измерения ее проявлений, выработку соответствующих способов организации статистических, социологических и конъюнктурных обследований. Включение оценок нелегальной деятельности в макроэкономические расчеты наталкивается на ряд сложностей. Методы оценки размеров «теневой» экономики можно условно разбить на две группы: *микрометоды (прямые)* и *макриметоды (косвенные)*.

К первой группе относятся опросы для оценки масштабов теневой экономики, методы открытой проверки и специальные методы экономико-правового анализа.

1 Опросы.

Обследования путем опроса проводятся при помощи социологических исследований. Например, методом анонимного углубленного интервью. При этом участвующих в интервью респондентов можно с известной долей условности разделить на четыре группы:

1) «теневики» – люди, непосредственно включенные в нелегальные экономические отношения и готовые в этом признаться;

2) «включенные наблюдатели» – лица, находящиеся в теневой среде, наблюдающие ее изнутри, но о собственном участии в нелегальных сделках не упоминающие;

3) «наблюдатели со стороны» – респонденты, которые судят о тех или иных проявлениях теневой экономики, не будучи сами в нее включенными или не решаясь в этом признаться;

4) «жертвы» – люди, пострадавшие от коррупционеров и теневиков, но с ними никак не связанные³⁵.

С точки зрения достоверности безусловное предпочтение в опросах отдается «теневикам» и «включенным наблюдателям». Однако весьма ценными являются и сведения представителей двух других групп.

2 Методы открытой проверки.

Применение методов открытой проверки находится в компетенции специально созданных контролирующих органов, которые выявляют и пресекают нарушения валютного, таможенного, банковского, налогового, антимонопольного законодательства, правил торговли, пожарной безопасности, санитарных норм. Результаты, полученные при применении методов открытой проверки, например налоговой, проверки используются в учетно-статистических целях.

3 Специальные методы экономико-правового анализа.

³⁵ Клямкин И., Тимофеев Л. Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование. М., 2000. С. 14.

Особенностью современной экономической преступности является ее скрытый характер, неочевидность самого события преступления. Адекватная оценка полученных преступных доходов и других значимых параметров экономического преступления является сложной задачей, которая имеет две особенности. Во-первых, осуществление адекватной оценки возможно лишь в процессе выявления их при расследовании преступлений и в процессе доказывания в уголовном или гражданском процессе. Во-вторых, для их выявления и оценки необходимо применение специальных методов экономико-правового анализа.

Указанные методы позволяют эффективно применять специальные экономические и бухгалтерские познания в юридической практике (в оперативно-розыскной деятельности, уголовном и гражданском процессе).

В зависимости от цели выделяются три направления экономико-правового анализа, каждый из которых опирается на систему методов. Оперативно-экономический анализ проводится негласно с целью выявления скрытых преступлений, экономико-криминалистический направлен на выявление следов преступлений, экономико-криминологический имеет целью выявление причин и условий, способствующих совершению преступлений.

Конкретные методы экономико-правового анализа можно объединить в следующие категории:

- метод бухгалтерского анализа;
- метод документального анализа;
- метод экономического анализа.

Метод бухгалтерского анализа представляет собой системное исследование контрольных функций элементов метода бухгалтерского учета (баланс, счета и двойная запись; оценка и калькуляция, инвентаризация и документация) для выявления учетных несоответствий и отклонений в нормальном течении экономической деятельности.

Учетные несоответствия проявляются:

- 1) в нарушениях взаимосвязи между элементами метода бухгалтерского учета (баланс и счета, калькуляция и счета и т.д.);
- 2) в отклонениях от обычного порядка отражения экономической деятельности в одном из элементов метода бухгалтерского учета (между аналитическим и синтетическим учетом, между первичными и сводными документами и т.п.);
- 3) в нарушениях технологического процесса учетной работы (мнимое исправление учетных записей, нарушение правил учета, проведения инвентаризаций).

Метод документального анализа может быть представлен как ретроспективное исследование проявляющихся в особенностях внешнего оформления или в содержании учетных документов фактических обстоятельств, характеризующих процесс формирования бухгалтерских документов.

Целью документального анализа является обнаружение деструктивных факторов хозяйственной деятельности, проявляющихся в форме специфических документальных несоответствий.

Документальные несоответствия обнаруживаются в виде:

- 1) противоречий в содержании отдельного документа;
- 2) противоречий в содержании учетных документов, отражающих одну и ту же или взаимосвязанные операции;
- 3) противоречий в содержании учетных документов, отражающих однородные операции.

Для выявления каждого вида несоответствий используются конкретные группы приемов исследования документальных данных, помогающих выявлять преступления.

Приемы исследования отдельного документа.

Формальная проверка, или внешний осмотр, включает анализ соблюдения установленной формы документа и детальное изучение его реквизитов.

Нормативная проверка представляет собой изучение содержания отраженной в документе операции с точки зрения ее соответствия действующим нормам, правилам и инструкциям.

Арифметическая проверка состоит в контроле за правильностью различных подсчетов, сделанных при составлении конкретного бухгалтерского документа.

Общей чертой названных методов является их высокая эффективность при проведении ревизий. С их помощью выявляются сомнительные документы, подвергаемые затем более высокой проверке.

К методам выявления несоответствий в системе взаимосвязанных документов относятся встречная проверка и взаимный контроль.

Встречная проверка – сопоставление разных экземпляров одного и того же документа. При правильной организации первичного учета многие документы составляются в двух и более экземплярах. В зависимости от назначения разные экземпляры могут находиться в разных подразделениях одного предприятия, в организации и на руках отдельных граждан, в различных взаимосвязанных предприятиях. При совершении преступлений данные взаимосвязи нарушаются, что устанавливается методом встречной проверки. В сфере внешнеэкономической деятельности данный метод может применяться путем сопоставления контрактных цен, заявленных на российской и иностранных таможнях. Встречная проверка проводится как при выявлении, так и при доказывании преступления.

Взаимный контроль состоит в сопоставлении нескольких документов, прямо или косвенно отображающих проверяемую хозяйственную операцию. Метод может быть использован для проверки документов, которые составляются в одном экземпляре и не могут быть подвергнуты встречной проверке.

Сопоставлению могут подвергаться: различные бухгалтерские документы одной или нескольких организаций; бухгалтерские документы и иная небухгалтерская документация, хранящаяся в других предприятиях; бухгалтерские документы и данные чернового, неофициального учета.

Метод взаимного контроля применяется для выявления подлога, а также для уточнения круга лиц, принимавших участие в преступлении.

Ряд отклонений в осуществлении экономической деятельности можно обнаружить путем исследования учетных данных, отражающих движение одно-

родных ценностей, которое может быть произведено с помощью восстановления учетных записей по документам, анализа ежедневного движения товарно-материальных ценностей и денежных средств, сравнительного анализа документов, отражающих однотипные операции.

Повышению эффективности выявления экономических преступлений, связанных с использованием методов бухгалтерского учета, способствует учет факторов, влияющих на увеличение риска искажений бухгалтерской отчетности. Наиболее значимые факторы зафиксированы в стандарте аудиторской деятельности при выявлении искажений бухгалтерской отчетности, составленном на основе Международного аудиторского стандарта «Ошибки и мошенничество» (*ISA «Fraud and Error»*).

К факторам внутривозвратной деятельности экономического субъекта, способствующим появлению искажений, относятся такие, как:

а) наличие значительных финансовых вложений в кризисные отрасли экономики;

б) несоответствие величины оборотных средств быстрому росту объемов продаж (производства) экономического субъекта или значительному снижению прибыли;

в) наличие зависимости экономического субъекта в определенный период от одного или небольшого числа заказчиков или поставщиков;

г) изменения в практике договорных отношений или в учетной политике, которые ведут к значительному изменению величины прибыли;

д) нетипичные сделки экономического субъекта особенно в период окончания года, которые существенно влияют на величину финансовых показателей;

е) наличие платежей за услуги, которые явно не соответствуют предоставленным услугам;

ж) особенности организационно-управленческой структуры экономического субъекта, наличие недостатков в данной структуре;

з) особенности структуры капитала и распределения прибыли;

и) наличие отклонений от установленных правил в ведении бухгалтерского учета и организации подготовки бухгалтерской отчетности.

К факторам, отражающим особенности состояния конкретной отрасли финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта и экономики страны в целом, способствующим появлению искажений, относятся:

а) состояние отрасли экономики и экономики страны в целом – кризис, депрессия или подъем;

б) возрастные возможности возникновения несостоятельности (банкротства) экономического субъекта в связи с кризисным состоянием отрасли;

в) особенности производственной деятельности экономического субъекта, технологические особенности производства.

Метод экономического анализа основан на учете взаимосвязи и взаимообусловленности различных экономических показателей, которые в условиях нормальной экономической деятельности находятся в сопряженном состоянии. Взаимосвязь показателей имеет, как правило, хорошо изученные характеристики

ки и обусловлена взаимодействием экономических процессов. При совершении экономических преступлений взаимосвязь и взаимообусловленность показателей нарушается и эти несоответствия являются достаточно характерными. Экономический анализ позволяет вскрыть причины отклонений от нормальной экономической деятельности.

Существуют следующие методы выявления несоответствий экономических показателей, используемых для выявления экономических преступлений:

- метод сопряженных сопоставлений;
- метод специальных расчетных показателей;
- метод стереотипов;
- метод корректирующих показателей.

Метод сопряженных сопоставлений. Предпосылкой использования метода является гипотеза о неизбежности нарушения взаимосвязей между сопряженными показателями при взаимодействии события преступления с происходящими в сложной экономической системе предприятия материальными процессами.

Метод включает в себя отбор показателей, характеризующих те или иные стороны экономической деятельности, построение блоков сопряженных показателей за несколько отчетных периодов, построение графиков динамических рядов, выявление противоречий в ходе их анализа. Такого рода противоречия могут быть обнаружены в изменении следующих пар показателей: потребление электроэнергии на технологические нужды и выпуск продукции; объем прибыли и выпуск продукции; потребление сырья и выпуск продукции и многие другие. При использовании данного метода в качестве исходного принимается целостное представление об экономической системе предприятия и на этой основе ведется поиск любых экономических несоответствий. Конкретные стратегии и методики его применения могут существенно различаться в зависимости от типа выявляемых правонарушений.

На основе использования идеи сопряженных сопоставлений разработан ряд конкретных методов, доказавших свою эффективность при выявлении сокрытия доходов от налогообложения и отмывания денег.

Внутренний сопоставительный анализ деятельности предприятия. При использовании данного метода сопоставляются сравнимые показатели деятельности предприятия за ряд периодов. Он эффективен для выявления скрытых доходов, отмывания денег. Вместе с тем его корректное применение предполагает относительное постоянство условий экономической деятельности предприятия в течение длительного времени.

Смысл внутреннего сравнительного анализа состоит в том, что выявляются отклонения в величине прибыли за сравниваемые периоды времени и впоследствии исследуются причины этих отклонений. Такие колебания могут, например, объясняться изменениями в хозяйственном обороте или в издержках (изменения продажных или покупных цен, переносы сроков продажи и т.п.). Если убедительных объяснений найти не удастся, то это может свидетельствовать о нарушениях хозяйственного оборота, издержек и быть связано с сокрытием доходов от налогообложения.

Проверка оборота (контрольная калькуляция) осуществляется на основании расчетных документов лица, облагаемого налогом, на предмет того, какие обороты достигнуты, и делаются выводы о полученных доходах. Проверяющий при этом может основываться на данных налогоплательщика или получать информацию из собственных источников. Контрольная калькуляция может дать доказательства тому, что формально правильно установленный результат учета является неверным. Это может явиться основой для продолжения проверки на предмет сокрытия доходов и отмыwania денег. Конкретные параметры оборота, подлежащие проверке методом контрольной калькуляции, существенно различаются в различных отраслях экономики.

При другом подходе выбираются показатели, в динамике изменения которых при нормальном ходе экономической деятельности зависимости не просматривается, а ее обнаружение свидетельствует о наличии злоупотреблений.

Метод специальных расчетных показателей. Специальными расчетными показателями называют аналитические показатели, найденные на основе отчетных данных или других источников информации с целью уменьшить или исключить влияние факторов, связанных с преступлением. Применение данного метода основано на следующих предпосылках. Во-первых, существует возможность выделения такого показателя, который обязательно изменяется под влиянием события преступления. Во-вторых, существует возможность рассчитать значение этого показателя для условий нормально работающего предприятия. Такой показатель получил название специального расчетного. Наличие разрыва между фактическим и эталонным значениями специального расчетного показателя может связываться с возможным событием преступления. Рассмотрим конкретное использование данного метода в конкретных методах выявления скрытых доходов и отмыwania незаконно полученных средств.

Внешний сравнительный анализ однотипных предприятий. При внешнем сопоставлении предприятий сравниваются основные показатели проверяемого предприятия с аналогичными показателями по отрасли, показателями предприятий, аналогичных по величине и размеру. При этом в качестве ключевых показателей используются показатели хозяйственного оборота, балансовой и чистой прибыли.

Сопоставление отдельных предприятий ограничивается сравнением доходов и расходов, а также специальных экономических показателей проверяемого предприятия с аналогичными показателями отдельного сравнимого предприятия.

Сравнение контрольных цифр применяется для проверки оборотов и прибыли предприятий и при необходимости дать оценку в отсутствие других документов.

Нормативы для отдельных категорий предприятий устанавливаются на основании результатов деятельности многочисленных предприятий, которые по виду и величине соответствуют предприятиям, к которым они должны применяться. В странах, где используется этот метод, контрольные цифры ежегодно публикуются в форме сборника. Нормативы исходят из условий на стандартном (эталонном) предприятии. Они состоят из верхней, средней и нижней типовой

нормы. Типовые нормы учитывают различные условия. Средняя норма – взвешенный средний показатель по отдельным результатам проверенных предприятий одной категории.

Например, если сборник нормативов соответствующего года содержит для определенной отрасли рамки валовой прибыли 35–41 %, а валовая прибыль проверяемого предприятия составляет 20 %, то проверяющая инстанция исследует причины этого расхождения, наличие налоговых злоупотреблений.

Федеральное статистическое ведомство Германии проводит ежеквартально на добровольной и репрезентативной базе статистические расчеты структуры расходов различных групп населения, в том числе представителей свободных профессий. Эти данные используются при проверке деятельности субъектов экономической деятельности в качестве контрольных цифр.

В качестве метода, позволяющего оценить общий размер явления, когда исследователь знает общее число респондентов и то, что не все они сообщили сведения о себе, используется так называемый *досчет до полного круга данных*. Этот метод применяется в тех случаях, когда обрабатываются сведения, полученные от малых предприятий и индивидуальных предпринимателей. Поправки на малые предприятия включают досчеты на ту их часть, которая не приняла участие в статистических наблюдениях, и корректировку на те из них, которые существуют только юридически и не выполняют экономических операций. Что же касается индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, то их характеристики Госкомстат получает из Министерства РФ по налогам и сборам и из других административных источников, а также из проведенных специализированных опросов.

Метод стереотипов. Данный метод основан на выявлении алогичных связей, которые получили отражение в экономических показателях. Алогичная связь в экономических показателях, в известной степени отображающая особенности определенного способа совершения преступления, обозначается термином «стереотип». Метод стереотипов сводится к использованию этих связей как для первичного поиска признаков преступления, так и для собирания доказательств при расследовании уголовного дела.

Данный метод исходит из целостного подхода к событию преступления как реальной совокупности определенным образом организованных действий и процессов и рассчитан на поиск необычных зависимостей между экономическими показателями, которые отражают внутреннюю структуру и внешние связи события преступления и достаточно редко встречаются в обычных условиях экономической деятельности.

Популярным и широко распространенным применением этой идеи является *метод «красных флажков»* – признаков, сигнализирующих о возможных нарушениях и злоупотреблениях.

Разновидностью данного метода является *метод расхождений*, который основан на сравнении двух или более источников информации. Его модификации широко используются для выявления доходов, скрытых от налогообложения, и отмывания денег. Рассмотрим основные варианты применения этого метода.

Метод анализа чистой стоимости. Данный метод, именуемый в различных источниках также методом оценки основного капитала, чистого капитала, является очень эффективным для выявления у налогоплательщика теневых денежных средств, скрытых доходов. Особенностью данного метода является то, что для выявления скрытых доходов не требуется проведение бухгалтерского учета и определение размеров прибыли. В его основе лежит идея о том, что увеличение состояния налогоплательщика за определенный период может произойти только за счет доходов, подлежащих обложению налогом, доходов, не облагаемых налогом, и разовых денежных поступлений, если не было актов распоряжения имуществом частного характера (подарки, удовлетворение жизненных потребностей и т.п.).

Если при подсчете будет установлено, что прирост имущества и личное потребление с учетом определенных начислений и отчислений превышают доходы, за которые уплачены налоги, то отсюда следует, что прирост имущества не относится к декларированным доходам и поэтому носит незаконный характер.

При невозможности документально точно определить потребительские расходы используют информацию о прожиточном минимуме и средних расходах на ведение домашнего хозяйства, которая в развитых странах регулярно публикуется государственной статистической службой и собирается на основе репрезентативных и добровольных выборочных обследований домашних хозяйств.

Среди методов, основанных на проверке денежного обращения, широко используется расчет кассового дефицита и расчет денежного оборота.

Метод расчета кассового дефицита может применяться при ревизии малых и средних предприятий, в кассы которых поступают наличные денежные средства, учитываемые в кассовой книге. Основой исчисления кассового дефицита является то, что владелец предприятия не может выдать денег больше, чем имеется в кассе. Если расходы за определенный период превышают сумму начальной кассовой наличности и денежных поступлений за то же время, то это свидетельствует о кассовом дефиците и может служить основанием для более обстоятельной проверки предприятия. При отсутствии правдоподобных объяснений причин кассового дефицита может быть выдвинута версия о сокрытии доходов.

Метод расчета денежного оборота является разновидностью метода расчета прироста имущества. Расчет денежного оборота ограничивается только анализом доходов и расходов. Существуют два вида расчета денежного оборота: подсчет общего денежного оборота, распространяющийся на производственную и частную сферу, и подсчет денежного оборота, при котором учитываются только производственные или только частные денежные поступления и платежи.

Метод расчета покрытия расходов. При использовании данного метода сопоставляются фактически произведенные наличные платежи с теми суммами денег, которые имелись у проверяемого лица. Этот метод представляет собой упрощенную модификацию метода расчета денежного оборота. При исчисле-

нии покрытия расходов учитываются также те денежные средства, которые налогоплательщик получает вне официального места работы. Этот метод может использоваться в тех случаях, когда отсутствует достаточная информация об имущественном положении налогоплательщика.

Как можно заметить, рассмотренные методы основаны на принципе балансовой увязки анализируемых показателей.

Метод корректирующих показателей заключается в сопоставлении экономических показателей с факторами внешней среды, в которой функционирует данное предприятие. В качестве примера можно привести сопоставление динамики объема продаж какого-либо товара конкретным предприятием и изменением конъюнктуры рынка данного товара. Требуется выяснения, например, существенный рост реализации в условиях снижающегося спроса. Данный метод может быть использован при сравнении цен, тарифов, по которым реализуются товары со среднерыночными.

Рассмотренные специальные экономико-правовые методы являются необходимым, но недостаточным элементом системы методов выявления криминальной экономической деятельности. Нельзя недооценить значение специальных традиционных методов выявления и расследования преступлений, изучение которых осуществляется в рамках специальных юридических дисциплин (криминологии, криминалистики, оперативно-розыскной деятельности, юридической психологии и т.д.).

3.2 Макрометоды измерения теневой экономики

На макроуровне для измерения теневой экономики используются *косвенные методы*, основанные преимущественно на макроэкономических показателях официальной статистики, данных налоговых и финансовых органов. К макрометодам относятся: метод расхождений, метод по показателю занятости («итальянский» метод), монетарный метод, метод технологических коэффициентов, экспертный метод, структурный метод, метод мягкого моделирования (оценки детерминантов).

1 Среди макрометодов довольно распространенным является *метод расхождений*, который основан на предположении, что превышение расходов над независимо определенными доходами или расхождение в величине доходов, оцененных разными способами, являются достаточно адекватными индикаторами «теневой» экономики. Сведения о совокупных доходах получают, как правило, из информации о налогах, а о расходах – в результате специально организованных обследований предприятий и домохозяйств. Если расхождение между двумя величинами вызвано утаиванием части доходов, то очевидно, что расходы будут превалировать над доходами. И хотя соответствующая разность не полностью отражает все недоучтенные доходы, тем не менее, она в определенной мере служит индикатором «теневой» экономики.

Примерами использования данного метода являются сравнение доходов и расходов, измеренных разными способами; альтернативные оценки макроэкономических показателей; метод товарных потоков.

Сравнение доходов и расходов. Данный метод реализуется путем сопоставления всех доходов домашних хозяйств со всеми расходами. Как правило, обнаруживается, что доходов значительно меньше, чем расходов.

Альтернативные оценки макроэкономических показателей. Данный метод используется для определения величины теневого сектора путем сравнения объема ВВП, полученного с использованием косвенных данных, с данными официальной статистики. Классическим примером этого метода является исследование, проведенное МВФ в Китае, когда в качестве индикатора экономики и определения масштабов теневой экономики был применен показатель потребления электроэнергии.

Аналогичные расчеты для России не увенчались успехом вследствие специфических особенностей энергопотребления в стране. В связи с этим следует с определенной осторожностью относиться к оценкам объемов теневой экономики, полученным с использованием данного показателя.

Положительные результаты были получены при использовании этого метода в России при оценке скрытого объема производства в строительстве. При этом рост реального производства был увязан с темпом роста производства и импорта основных типов строительных материалов – кирпича, цемента, железобетонных конструкций, деревянных строительных материалов и на этой основе были скорректированы итоги, полученные на основе отчетов строительных организаций.

Метод товарных потоков довольно широко используется во многих европейских странах с развитой статистической службой. Этот метод заключается в сравнении объемов ресурсов продуктов (производство и импорт) с их использованием на конечное и промежуточное потребление, накопление и экспорт. Отсутствие баланса между ресурсами и использованием означает, что информация о производстве и использовании конкретного товара неполная. Метод «товарных потоков» – это балансовый метод, примененный на уровне товарной группы. Его использование означает построение балансовой модели по стадиям движения товара от производства до конечного использования в целях определения качества применяемой информации для его характеристики на разных стадиях воспроизводства. Привлечение данных «зеркальной» таможенной статистики к оценке использования ресурсов тех или иных товаров дает возможность установить размеры скрытого производства по стратегическим экспортным товарам, а разница между стоимостью произведенных товаров, сообщенной предприятиями и экспортерами, и ценой контракта, указанной в таможенной декларации, дает возможность оценить стоимость услуг посредника.

Цель применения метода – обнаружение слабых мест в имеющейся информационной базе. Например, если по какому-то товару суммарные ресурсы (производство и импорт) меньше суммарного использования ресурсов (конечное и промежуточное потребление + накопление + экспорт), то предстоит решить, какая часть информации – данные по производству или по импорту – более надежна, и на ее основе досчитать другую часть. Принцип метода очень простой, но воплотить его в жизнь сложно. Практически широкое внедрение

метода товарных потоков означает, что балансовый метод должен применяться на уровне отраслевой статистики.

В России балансовые монопродуктовые модели используются с советских времен, однако они касаются в основном продукции производственного назначения (энергетический баланс, балансы зерна, металла). Ведутся работы по построению балансов потребительских товаров, особенно важных с точки зрения измерения параметров теневой экономики. Данный метод отличается высокой эффективностью. Его применение в России позволило определить количественную характеристику внешнеэкономического посредничества, в том числе масштабов «челночного» бизнеса.

2 Метод, основанный на расчетах показателей занятости («итальянский» метод). «Итальянский» метод разработан и применяется Итальянским институтом статистики, который в настоящее время считается наиболее авторитетным в вопросах определения параметров теневой экономики. При его разработке специалисты исходили из того, что собрать достоверные данные о производстве (особенно о производстве в малом бизнесе и сфере услуг) очень трудно. Одна из причин этого – сознательное занижение показателей производства с целью уклонения от налогообложения.

Итальянские статистики основной акцент сделали на обследовании затрат рабочей силы. Первичные данные получаются в результате специально организованного обследования домашних хозяйств, в котором основной упор делается на изучении малого бизнеса (малые предприятия, зарегистрированные и незарегистрированные индивидуальные предприниматели), так как именно он, с одной стороны, имеет легальное право не участвовать в статистических опросах и не составлять полный набор бухгалтерской отчетности, а с другой стороны, отличается особым нежеланием взаимодействовать с государственными институтами, в том числе с фискальной службой и со статистическим ведомством.

Таким образом, оценка «теневой» экономики «итальянским» методом заключается в том, что статистики определяют численность заполненных рабочих мест с использованием данных переписей, обследований, регулярной статистической, налоговой и социальной отчетности, на основании которой оценивается численность занятых в эквиваленте полной занятости. Численность занятых в эквиваленте полного рабочего дня и выработка на одного работающего позволяют оценить выпуск и добавленную стоимость с учетом «теневой» занятости как дополнительные доходы соответствующих секторов.

Достоинство такого подхода состоит в том, что людям, которых не спрашивают о доходах, нет смысла скрывать или искажать информацию об их рабочем времени. Затем информация распространяется на генеральную совокупность и пересчитывается в средние отработанные человеко-дни. Обследованием охватываются также предприятия с целью определения нормальной выработки в отрасли.

Существуют следующие разновидности этого метода.

А) на основе расхождения между фактическим и официально зарегистрированным уровнем занятости. Реальный уровень занятости оценивается по

данным выборочного обследования домашних хозяйств. Распространив выборочные данные на всю генеральную совокупность, можно получить оценку численности реально занятых по всей экономике. Разница между официально определенной величиной занятых и показателем, полученным по выборке, покажет с некоторой погрешностью число занятых в теневой экономике. Произведение численности занятых в теневой экономике и средней по народному хозяйству производительности труда отразит размер теневой экономической деятельности в неофициальной экономике.

Б) на основе расхождения между величиной фактически отработанного за неделю рабочего времени и официально зарегистрированного. При выборочном обследовании домашних хозяйств оценивается величина фактически отработанного рабочего времени в течение обследуемой недели. Учитывается время на основной и дополнительной работах, а также время, отработанное с целью дополнительного заработка. Оценка ВВП на основе данных выборки рассчитывается следующим образом:

$$ВВП_{\text{в}} = (T_4/T_3) \cdot T_3 \cdot W,$$

где (T_4/T_3) – общее число отработанных за год часов в расчете на одного занятого (по выборке); T_3 – официально зарегистрированная численность занятых; W – производительность труда по народному хозяйству, исчисленная по ВВП.

Расхождение между расчетной и официальной величиной ВВП характеризуют размер скрытой экономики исследуемого типа. Оба способа оценки дают близкие результаты.

У «итальянского» метода также существуют ограничения для использования. Лучше всего он работает в условиях относительно низкой мобильности населения, когда его можно обследовать.

В настоящее время Госкомстат России сотрудничает с ИСТАТ в рамках международного проекта с целью разработки и апробации в нашей стране методологии определения параметров теневой экономики на основе «итальянского» метода.

3 Монетарные методы. Эта группа методов основана на использовании такой особенности нелегальной экономики как предпочтение, отдаваемое наличным деньгам при совершении сделок. Чеки, векселя и другие платежные документы могут быть обнаружены и использованы в качестве доказательства правоохранительными органами.

В основе метода лежат следующие предположения:

- в нелегальной экономике в качестве средства платежа используются в основном наличные деньги;
- скорость обращения денег приблизительно одинакова в теневой и официальной экономике;
- в легальном секторе экономики в течение определенного времени соотношение между количеством банкнот у населения, с одной стороны, и общими вложениями населения в банки – с другой, остается постоянным;

- существовал период, когда теневой экономики не было, либо ее доля была пренебрежимо мала.

Существует множество вариантов конкретного использования данной идеи. Это и анализ объема денежных операций, и анализ спроса на наличные деньги, а также эконометрические методы.

Размер и динамика теневой экономики могут оцениваться с помощью наблюдения за объемом денежной массы, которая в каждой стране эмитируется центральным банком и величина которой известна. Однако выбор подобного критерия не всегда бывает верен, поскольку используемые показатели зависят от многих других факторов (например, от инфляции).

Среди монетарных методов оценки «теневой» экономики используется *метод анализа спроса на наличные деньги*. Этот метод основан на предположении, что неофициальные операции и сделки совершаются главным образом при помощи наличных денег. Увеличение объема денежного обращения по сравнению с некоторым «нормальным» уровнем может служить индикатором «теневой» экономики. Под «нормальным» уровнем обычно понимается уровень обращения наличных денег в такой период, когда размеры «теневой» экономики были намного ниже, чем в рассматриваемый.

Предложены и более сложные способы оценки теневой экономики на основе монетарного метода. При этом принимается дополнительное предположение о том, что удельный вес наличных средств колеблется как в результате изменения доходов, налогов, процентных ставок, так и вследствие функционирования теневой экономики. Оценка неучтенных факторов и позволяет определить масштабы теневой экономики.

Метод феномена «лишних денег» как разновидность монетарного метода основан на положении о том, что в обращении находится огромное количество денежной наличности. При установлении её связи с теневой экономикой выполняются определенные расчёты, связанные с учётом доли потребительского бюджета семьи, оплачиваемого наличными, и цикличностью его пополнения. При наблюдаемом несоответствии между наличной денежной массой и потребностями семейного бюджета рост денежной наличности причисляют к теневой экономике.

Метод обращения крупных банкнот базируется на посылах о диспропорциональном росте доли банкнот с высоким номиналом и предпочтительности использования крупных купюр для теневых оборотов. На этой основе делаются утверждения о наличии связи между диспропорциональным ростом банкнот с высоким номиналом и теневой экономикой.

Трансакционный метод был разработан американским экономистом Э. Фейгом в 1980-х годах. Он основан на том, что объем денег (наличные деньги и вклады), умноженный на их оборачиваемость, равен произведению индекса цен и совокупного объёма трансакций. Идея Э. Фейга состояла в попытке получить независимую оценку национального дохода на основе оценки уровня трансакций, полученной из приведённого равенства, а затем сравнить её с доходом, отражённым официальной статистикой.

В нелегальном секторе используются и иные средства платежа, а не только наличные деньги. Так, нередки случаи бартерного обмена, использования предъявительских ценных бумаг в качестве средства платежа.

Однако к результатам, полученным при использовании монетарного метода, следует относиться с осторожностью, поскольку положенные в его основу предпосылки могут быть подвергнуты аргументированной критике.

- В нелегальном секторе используются и иные средства платежа, а не только наличные деньги: нередки случаи бартерного обмена, использования предъявительских ценных бумаг в качестве средства платежа.

- Нет оснований предполагать, что соотношение между массой банкнот и банковскими вкладами населения остается постоянным на протяжении большого периода.

- Трудно установить, соответствует ли скорость обращения денег в обоих секторах. Оно может быть меньше в нелегальном секторе. В пользу этого говорит тот факт, что товары и услуги в нем часто прямо поступают от производителя к потребителю, и это требует меньше наличных денег, чем для товаров в легальном секторе, которые проходят порой многочисленную череду посредников, прежде чем достичь потребителей.

- Затруднительно определить базовый период, в течение которого соотношение наличных денег и вкладов было нормальным, то есть теневой экономики не существовало.

- Даже при условии определения такого базового периода относящаяся к нему информация и данные за анализируемый период могут оказаться несопоставимыми (например, если эталонный период относится к периоду командной экономики, а оценить масштаб теневой экономики предполагается в переходный к рынку период).

4 *Экспертный метод.* Использование экспертных оценок является необходимым условием исследования такого сложного, малоизученного явления, как теневая экономика.

Суть этого метода в следующем. Сначала эксперт определяет, насколько можно доверять данным по какой-либо отрасли. Затем после сбора данных из обычных источников их автоматически досчитывают на определенную величину. Методология экспертных оценок определяется самим экспертом. Многие связи и отношения, которые представляются эксперту очевидными и которые он использует для оценки, трудно поддаются количественному описанию.

Проблема использования данного метода состоит в том, чтобы найти достаточно квалифицированного эксперта, способного дать оценку, правильность которой может подтвердиться лишь спустя определенное время после получения дополнительной информации или которая так и останется рабочей гипотезой, положенной в основу расчета.

5 *Метод технологических коэффициентов* представляет собой примерное определение динамики промышленного производства на основе наблюдений за производством и потреблением электроэнергии, перевозок грузов транспортом и других косвенных показателей, поддающихся достаточно простому учету, для сравнения полученных данных с официальными. Необходимыми условиями его

применения являются высокое развитие рыночных отношений и адекватные цены на электроэнергию и грузовые перевозки. Если цены являются регулируемы и не отражают действительной стоимости энергии или существует возможность длительное время не оплачивать потребление электроэнергии ввиду имеющихся социальных и иных льгот, то динамика потребления электроэнергии может значительно отличаться от динамики промышленного производства.

6 *Метод мягкого моделирования (оценка детерминантов)* связан с выделением совокупности факторов, определяющих теневую экономику, и направлен на расчет ее относительных объемов.

7 *Структурный метод* оценки «теневой» экономики основан на использовании информации о ее размерах в различных секторах экономики с перевешиванием «отраслевых» оценок по доле этих секторов в ВВП. При моделировании используется регрессионная модель, где зависимой переменной является размер «теневой» экономики, а факторами: уровень налогообложения, доля занятых в административном аппарате по отношению ко всей численности занятых в экономике, уровень занятости, продолжительность рабочей недели и др.

Примером использования *метода сопоставлений динамики и объемов показателей*, характеризующих макроэкономическую ситуацию и полученных из различных источников, может служить определение величины недоучета ВВП, проведенного двумя методами:

- сопоставлением динамики сводных финансовых показателей, характеризующих объемы производства и валовую добавленную стоимость, и динамики ВВП, измеренного производственным методом;

- сопоставлением динамики цен производителей, индекса физического объема промышленной продукции, темпа роста стоимости промышленной продукции в текущих ценах и динамики ВВП, измеренного производственным методом.

8 *Смешанные методы* предполагают использование метода скрытых переменных и комплекса других методов при оценке различных сфер теневой экономической деятельности. Основная идея метода заключается в построении модели, учитывающей большое число как детерминантов, так и индикаторов теневой экономики, то есть величин, зависящих от ее объема. Сама теневая экономика рассматривается в качестве скрытой переменной, которая непосредственно не измеряется (метод скрытых переменных). Основная идея данного метода иллюстрируется предыдущим примером определения доли теневой экономики на основе данных о денежном обращении с использованием корреляционно-регрессионной модели.

Многообразие применяемых методов свидетельствует об отсутствии единой методики количественной оценки параметров теневой экономической деятельности, критериев достоверности результатов. Как показывают результаты расчетов, прямые методы дают, как правило, заниженную оценку теневой экономики; косвенные методы, методы скрытых переменных, мягкого моделирования, структурный метод – завышенную. Полезным оказывается также изучение вторичных источников информации (материалов прессы, судебных разбирательств и т.д.), что позволяет оценить отдельные аспекты теневой деятельно-

сти. Наиболее объективная оценка теневой экономики возможна при комплексном использовании различных методов.

Сравнение разных методов оценки теневой экономики

Данные о размерах теневой экономики в ряде развитых стран, полученные рассмотренными методами, крайне противоречивы и колеблются в пределах от 1 до 33 % валового национального продукта (ВВП).

Расчеты показывают, что прямые методы дают достаточно надежные, однако несколько заниженные результаты. Их основные недостатки: сложность сбора данных и преднамеренное искажение информации, полученной при опросах.

Косвенные методы очень разнородны. Некоторые из них, особенно монетарные, могут применяться только при высоком развитии денежных отношений. Методы, связанные с анализом рынка труда, характеризуются временным разрывом между событиями и их измерением. В целом косвенные методы, а также методы скрытых переменных, мягкого моделирования, структурный метод дают завышенную оценку теневой экономики.

Многообразие применяемых в мировой практике методов свидетельствует об отсутствии единой методики количественной оценки размеров теневых экономических структур, критериев достоверности результатов. Специфика отдельных стран, недостаток статистического материала обуславливают необходимость в каждом конкретном случае выбирать адекватный для данной ситуации метод или комбинацию нескольких методов. Наиболее объективная оценка теневой экономики возможна при комплексном использовании различных методов.

Применение методов измерения теневой экономики в постсоветской России

Российской статистикой из всех зарубежных методов был прежде всего апробирован так называемый «итальянский» метод. Госкомстат России уже несколько лет сотрудничает с Итальянским институтом статистики по проблемам теневой экономики. В результате совместной работы российских и итальянских специалистов был, например, согласован и подготовлен проект ТАСИС «Определение параметров теневой экономики», реализованный в 1998 г. в Брянской, Московской областях и республике Татарстан.

Однако наряду с некоторыми преимуществами «итальянского» метода в части определения объема продукции самозанятых, применение его для определения объема продукции на предприятиях в условиях российской экономики создает ряд сложностей. Дело в том, что российские предприниматели в целях уклонения от налогообложения занижают не только выпуск продукции, но и количество работающих. Это характерно как для малых, так и для крупных предприятий, включая банки. Например, в 1999 г. численность зарегистрированных безработных в России снизилась на 600 тыс. человек, однако занятость

при этом возросла лишь на 300 тыс., остальные, видимо, ушли в «тень». Численность неформальной безработицы на конец 1999 г. составила 7,4 млн человек, т.е. более 11 % экономически активного населения. Размер занижения ВВП России из-за недоучета теневого сектора впервые попытались определить применительно к 1995 г., тогда же пересмотрели размер и динамику ВВП за предыдущие годы реформ. Согласно этим расчетам был сделан вывод, что размер ВВП ежегодно приуменьшался на 9–10 %. В 1995 г. эту долю оценили на уровне 20 %, а в 1996 г. – 23 % ВВП. Нерегистрируемая деятельность по удельному весу наиболее значительна в торговой сфере, прежде всего, в торговле на продуктовых и товарных рынках, а также непосредственно на улицах.

В настоящее время в России действует постановление Госкомстата России от 31 января 1998 г. № 7 об утверждении «Основных методологических положений по оценке скрытой (неформальной) экономики», на основании которого и ведется оценка объемов теневой экономики. Госкомстат России изучает только часть теневой экономики и не измеряет объемы противоправных операций, фактически перераспределяющих уже созданное национальное богатство.

Среди профессиональных статистиков имеются определенные сомнения по поводу включения незаконных видов деятельности, таких как производство и распространение наркотиков, в границы производства и учитывая их при составлении ВВП и других макроэкономических показателей, поскольку рост незаконной деятельности объективно ведет к увеличению ВВП и может быть ошибочно истолкован как рост благосостояния страны. В обоснование данной точки зрения приводятся три довода.

1 В ходе противоправных действий, как правило, не создаются новые продукты или услуги (увеличивается благосостояние лишь отдельных малочисленных слоев населения), а происходит только известное перераспределение экономических активов.

2 Подобные действия, как правило, не являются результатом свободной договоренности между контрагентами, а, наоборот, основаны на внеэкономическом принуждении либо на слабостях (например, общеизвестно, что наркоманы – это больные люди, неадекватно воспринимающие действительность).

3 Данная деятельность наносит серьезный вред моральному и физическому здоровью населения страны и совершенно определенно не ведет к росту благосостояния нации.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1 Назовите основные группы методов измерения теневой экономики.

2 Каковы цели и особенности учетно-статистических методов оценки теневой и криминальной экономической деятельности?

3 Каковы цели метода специфических индикаторов оценки теневой экономики? Назовите прямые и косвенные разновидности данного метода.

4 Раскройте сущность монетарного метода оценки теневой экономики. Назовите его достоинства и недостатки. Каковы предпосылки его корректного использования?

5 Как оценить масштаб «черной» работы на основе данных о рабочем времени?

6 Объясните, каковы недостатки метода опросов при использовании его для оценки масштабов теневой экономики.

7 Раскройте сущность структурного и экспертного методов, метода мягкого моделирования. Каковы сферы их наиболее эффективного применения?

ВОПРОСЫ ДЛЯ РАЗМЫШЛЕНИЯ

1 Назовите достоинства и недостатки прямых и косвенных методов оценки теневой экономики.

2 Какие методы, по Вашему мнению, наиболее часто используются для определения теневой экономической деятельности в России и в зарубежных странах?

3 Какой метод обладает наибольшими преимуществами и в какой ситуации?

4 Какой из перечисленных методов оценки масштабов теневой экономики обладает наибольшими погрешностями?

Глава 4. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА МИРОВОГО СООБЩЕСТВА

4.1 Глобальный характер теневой экономики

В последнем десятилетии резко возрастает взаимозависимость национальных хозяйств, а производственный процесс приобретает общемировой характер. Отдельные национальные экономики становятся составными элементами единого всемирного хозяйственного организма, а их судьбы в возрастающей мере определяются ходом развития этого организма как целого. Глобализация социально-экономических отношений не только открыла новые, доселе невиданные возможности для прогрессивного развития человечества, но и вызвала одновременно ряд качественно новых глобальных угроз. Сегодня транснациональный характер принимает и теневая экономика. В последнее десятилетие идет процесс интеллектуализации экономической преступности. Теневики с успехом используют новейшие достижения научно-технического прогресса в своих интересах.

Главными получателями выигрышей от глобализации являются крупнейшие транснациональные корпорации (ТНК). Перемещение производства в менее развитые страны позволяет им пользоваться пробелами в местном трудовом, социальном и экологическом законодательстве. Высокие прибыли ТНК обусловлены низкой заработной платой работников, экономией расходов на социальную сферу и экологию. Сверхприбыли теневого бизнеса позволяют ему коррумпируют даже самые высокие эшелоны государственной власти.

Усиливается противоречие между глобальным характером экономики и локальным характером налогообложения. Создание *офшорных зон* позволяет корпорациям успешно уходить от налогов, а криминалу отмывать грязные деньги. Суть офшорной политики заключается в том, что компания, чтобы уйти от контроля правительственных органов, перемещает свою деятельность на территорию, обладающую более выгодными налоговыми условиями. Ряд стран сознательно идет на создание исключительно благоприятных условий для бизнеса с целью привлечения инвестиций, которые включают:

- упрощенные процедуры регистрации;
- минимальную финансовую отчетность;
- возможность использования номинальных (подставных) владельцев;
- возможность отсутствия реальной деятельности в стране;
- отказ от сотрудничества с налоговыми ведомствами других стран и

т.п.

Расширение «всемирной паутины» – Интернета и возрастание объема и качества доступных ресурсов сопровождаются соответствующим ростом различных злоупотреблений. Интернет стал новым каналом перемещения товаров и услуг от продавца к потребителю, а налогообложение виртуальных товаров – куда более проблематичный процесс, чем налогообложение товаров реальных.

Появилась целая сфера теневой активности – *киберпреступность*, связанная с преступлениями, совершаемыми с помощью компьютерной системы или

сети. Число преступлений, совершаемых при помощи Интернета, растет, причем пропорционально числу пользователей. По данным Интерпола, Интернет стал той сферой, где преступность растет самыми быстрыми темпами на планете. Так называемые хакеры получают доступ к ценной информации и финансовым средствам, взламывая компьютерные сети. Новейшие технологии открывают широкие возможности для финансовых махинаций и промышленного шпионажа. Интернет все более активно используется преступными группировками для незаконного проникновения в корпоративные и личные базы данных, в целях сплочения и координации субъектов криминальной среды.

Многие крупные компании были уличены в махинациях, использовании жульнических финансовых схем, уклонении от уплаты налогов и манипулировании финансовой отчетностью. Беловоротничковые преступления сегодня составляют 42 % всех преступлений, совершенных с помощью компьютера³⁶. По видимому, количество подобных преступлений будет расти.

Еще одним крупным сегментом криминальной экономики является *наркобизнес*. Международный наркорынок давно стал одним из крупнейших и сравним по масштабам с мировым нефтебизнесом. Объемы мировой торговли нелегальными наркотиками составляют свыше 400 млрд долл., или 8 % всей мировой торговли.

Наркобизнес является одним из источников финансирования международных террористических организаций. Значительную часть средств для закупки оружия, боеприпасов, для ведения боевых действий международные и местные террористы получали и получают от торговли наркотиками. В качестве примеров можно привести военизированную организацию «Талибан» в Афганистане и чеченских террористов.

Нелегальная торговля оружием – еще один сегмент криминальной экономики. Это поток товаров, который, в отличие от наркотиков, течет в основном с «богатого Севера» на «бедный Юг». Прекращение противостояния СССР и США отнюдь не привело к затуханию военных конфликтов. Скорее наоборот: после того как исчезла «военная дисциплина», поддерживаемая в каждом участвующем в конфликте лагере, заметно возросло число националистических, фундаменталистских и ультрарадикальных движений, желающих без оглядки на кого-либо навести силой оружия свой порядок в отдельно взятом регионе. Именно они предъявляют основной и растущий спрос на нелегальные поставки оружия. Кроме того, существенный спрос на стрелковое оружие предъявляет быстро растущий криминальный мир стран с переходной экономикой, переживающих криминальный бум.

Объем тайного рынка оружия колеблется от 1–2 млрд долл. в неблагоприятные годы до 5–10 млрд долл. в годы пикового роста, как во время всплесков войны в бывшей Югославии, когда в Боснию было переправлено вооружение вероятной стоимостью 2 млрд долл. Для сравнения можно сказать, что это приближается к масштабам ежегодного официального экспорта обычных ви-

³⁶ Попов Ю.Н., Тарасов М.Е. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства: учебник. М., 2005.

дов вооружений из США – лидера мирового рынка оружия (примерно по 10 млрд долл.).

Подпольная торговля стрелковым оружием составляет примерно пятую часть объема официальной торговли этим видом вооружений. Однако пистолеты и автоматы – лишь часть проблемы. На черном рынке оружия предлагаются танки, ракеты, артиллерийские орудия, самолеты и компоненты, необходимые для создания оружия массового уничтожения.

Нелегальная торговля оружием отличается от прочих международных криминальных промыслов тем, что первоисточник тайных поставок почти всегда находится в легальной экономике. Наркотики можно выращивать на нелегальных плантациях, раритеты минувших веков могут отыскивать «черные» археологи, но оружие производить нелегальным образом пока практически невозможно. Поэтому на нелегальный рынок идет оружие если не тайно проданное силовыми структурами иностранных государств, то украденное с военных складов, собранное из похищенных с военных заводов деталей или прошедшее цепочку перекупщиков.

С каждым годом все больше повышается опасность, связанная с растущей возможностью нелегальной торговли оружием массового уничтожения (химическим, бактериологическим, ядерным). Число скандалов, связанных с утечкой ядерных материалов из бывшего СССР, давно измеряется сотнями. Уже не выглядят невероятными перспективы появления в руках гангстеров или террористов «частной» атомной бомбы.

Еще одним видом криминальной экономики является *торговля людьми*. По оценкам международной неправительственной организации «Антислэйвери интернэшнл» (*Anti-Slavery International*), в мире насчитывается около 27 млн человек, которые фактически являются рабами. Является ли человек рабом, определяется на основе трех главных критериев:

- деятельность человека контролируется с помощью насилия или угрозы применения такого насилия;
- человек находится в данном месте и занимается данным видом деятельности против своей воли и не может изменить ситуацию по собственному желанию;
- за свою работу он получает минимальную оплату либо вообще ее не получает³⁷.

Большинство современных рабов заняты в сельском хозяйстве, горном деле, проституции. Фактически на положении рабов находятся многие домашние слуги. Жертвы работорговли опасаются обращаться к властям за помощью, поскольку им может грозить тюремное заключение или депортация из страны.

Очевидно, что проблемы теневой экономики могут быть решены лишь при условии объединения усилий мирового сообщества, включая деятельность международных организаций, правоохранительных органов, институтов гражданского общества. Это обусловлено не только масштабами теневой экономики, но и сложившимся мировым разделением труда. Так, целые страны и ре-

³⁷ Попов Ю.Н., Тарасов М.Е. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства: учебник. М., 2005.

гионы мира являются источниками миграции рабочей силы, другие же специализируются на производстве криминальных товаров и услуг.

Не будет преувеличением утверждение, что для многих теневая экономика стала основой жизнеобеспечения. Отдельным странам не под силу отказаться от теневой экономики не только потому, что она чрезвычайно доходна, затрагивает интересы влиятельнейших групп, имеющих обширные международные связи, но и потому, что ее ликвидация требует реализации дорогостоящих социальных программ для переориентации деятельности населения, создания новых легальных прибыльных отраслей производства. Для этого необходимо объединение финансовых средств мирового сообщества и его интеллектуальных сил.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что теневая экономика существует и развивается в различных странах и регионах мира, однако ее масштабы и особенности тесно связаны с национальными хозяйственными моделями и степенью зрелости рыночных отношений. Это дает основание рассматривать три основных типа теневой экономики: в индустриально развитых странах, в странах с периферийной экономикой и странах с переходной экономикой.

4.2 Динамика и тенденции развития теневой экономики в индустриально развитых странах

По оценкам специалистов, ещё в середине 1980-х годов наметилась устойчивая тенденция к росту объёмов теневой экономики как в отдельных странах, так и в мировом масштабе (табл. 4). Причём мировая теневая экономика в последние десятилетия растёт быстрее, чем официальная.

Таблица 4

Средние масштабы теневой экономики по трем типам стран (1989–1993 гг.)

Тип стран	Масштабы теневой экономики, % от ВВП
<i>Развивающиеся страны</i>	
Африки	43,9
Центральная и Южная Америка	38,9
Азия	35,0
<i>Страны с переходной экономикой</i>	
Бывший СССР	25,1
Восточная Европа	20,7
<i>Страны ОЭСР</i>	
Оценка по методу анализа энергопотребления	15,4
Оценка по методу анализа спроса и предложения	12,9

Согласно исследованиям австрийского экономиста Ф. Шнайдера, во второй половине 1990-х годов в развитых странах теневая экономика составляла около 12 % ВВП, в странах с переходной экономикой – 23 %, а в развивающихся странах – 39 % (табл. 5)³⁸.

Таблица 5

Рост теневой экономики в развитых странах, % от ВВП

Страны	Масштабы теневой экономики			
	1970 г.	1980 г.	1997 г.	2011 г.
Италия	10,7	16,7	27,3	21,2
Швеция	6,8-7,8	11,9-12,4	19,8	20,4
Германия	2,7-3,0	10,3-11,2	15,0	13,7
Франция	3,9	6,9	14,7	14,7
Нидерланды	4,8	9,1	13,5	9,8
Великобритания	2,0	8,4	13,0	11,0
Австрия	1,8	3,0	8,9	7,5
США	2,6-4,6	3,9-6,1	8,8	7,0
Швейцария	4,1	6,5	8,1	8,0

Таким образом, в наиболее развитых странах удельный вес теневого сектора в национальной экономике значительно меньше, чем в других группах стран. Однако развитые страны также неоднородны, и среди них встречаются страны с довольно высокими показателями теневой активности (табл. 6).

Таблица 6

Оценка размеров теневой экономики в начале 1990-х гг. в некоторых развитых странах, % от ВВП

Развитые страны	Масштабы теневой экономики			
	Оценка по спросу на деньги		оценка по расходу электричества	
	(С. Джонсон)	(Ф. Шнайдер)		
Италия	20,4	24,0	22,8	19,6
Испания	16,1	17,3	16,1	23,9
Португалия	15,6	–	–	16,8
США	13,9	8,2	6,7	10,5
Нидерланды	11,8	12,7	11,9	13,5
Швеция	10,6	17,0	15,8	10,8
Германия	10,5	12,5	11,8	15,2
Франция	10,4	13,8	9,0	12,5
Япония	8,5	–	–	13,7

³⁸ Латов Ю.В., Ковалев С.Н. Теневая экономика: учебное пособие для вузов / под ред. В.Я. Кикотя; . Г.М. Казимедова. М.: Норма, 2006. 336 с.

Великобритания	7,2	11,2	9,6	13,6
Швейцария	6,9	6,9	6,7	10,2

В 1998 г. страной с наиболее высокой долей теневого сектора является Греция (29,0 % официального ВВП). К странам с наибольшим теневым сектором относятся также Италия (27,8 %), Испания (23,4 %) и Бельгия (23,4 %). Среднее положение занимают Ирландия, Канада, Франция и Германия (от 14,9 до 16,3 %). Наиболее низкие показатели доли теневого сектора имеют Австрия (9,1 %), США (8,9 %) и Швейцария (8,0 %). Таким образом, даже в относительно благополучных странах абсолютный объем теневой экономики составляет в США – 700 млрд долл., в Италии – 310 млрд, в Великобритании – 190 млрд долл.³⁹

Наиболее быстрый рост масштабов теневого сектора в 80–90-е годы наблюдался в Греции, Италии, Швеции, Норвегии и Германии, – то есть там, где экономика становилась всё более урегулированной из-за принятия новых общеевропейских законов. По некоторым оценкам объем теневой экономики Германии с 1975 по 1997 г. вырос в пять раз – с 60 до 300 млрд долл. Причём неофициальный сектор экономики рос в Германии со скоростью 8 % в год, то есть значительно быстрее, чем официальный ВВП⁴⁰.

Рекордсменом среди развитых стран по занятости в теневом секторе является Италия, где, по разным оценкам, занято от 30 до 48 % экономически активного населения (правда, речь идет в основном о втором, дополнительном источнике доходов). В странах Евросоюза не менее 10 млн человек заняты исключительно в теневой экономике, а в целом по ОЭСР – порядка 17 млн⁴¹.

Вряд ли можно согласиться с утверждением о генетической предрасположенности того или иного народа к обману и мошенничеству. Нет более и менее вороватых народов. Развитые страны достигли более высокого уровня зрелости рыночных отношений. Можно выделить следующую закономерность: чем больше среднедушевой уровень дохода, тем меньше масштабы теневой экономики. В странах, где этот показатель превышает 30 тыс. долл. в год, доминирующую роль в социальной структуре играют так называемые средние слои, охватывающие 60–70 % населения. В своем большинстве это законопослушные граждане и ответственные налогоплательщики. Конечно, и в этих странах есть малоимущие, но развитые социальные программы помощи сдерживают их вовлечение в теневую экономику.

Мотивация теневой активности в развитых странах объясняется главным образом чрезмерной налоговой нагрузкой на предприятия и зарегулированностью хозяйственных отношений. В Греции, Италии, Бельгии и Швеции самые

³⁹ Попов Ю.Н., Тарасов М.Е. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства: учебник. М., 2005.

⁴⁰ Там же.

⁴¹ Лагов Ю.В., Ковалев С.Н. Теневая экономика: учебное пособие для вузов / под ред. В.Я. Кикотя; Г.М. Казиахмедова. М.: Норма, 2006. 336 с.

высокие налоги и в Европе. В то же время развитые страны с наименьшим уровнем налогового бремени (США и Швейцария) имеют относительно небольшой теневой сектор. В ряде стран (например, США) теневая экономика во многом связана с интенсивными потоками иммигрантов из стран периферийной части мирового хозяйства.

Особо следует отметить, что в странах с более развитой рыночной экономикой сформировался достаточно эффективный механизм институционального противодействия теневому сектору. Центральным звеном здесь является государство.

Развитое законодательство и мощные органы правопорядка сужают поле теневой деятельности. Новейшие информационные технологии позволяют этим странам эффективно контролировать движение финансовых потоков и природу доходов юридических, так и физических лиц. Налоговые преступления в этих странах являются одними из самых тяжких. Например, в США за неверно заполненную декларацию можно подвергнуться штрафу до 1 тыс. долл., а умышленное занижение размера доходов карается штрафом в 5 тыс. долл. или тюремным заключением до пяти лет. Высокий престиж и пакет социальных гарантий государственных служащих сдерживают распространение коррупции.

Социально-экономическая и политическая стабильность в развитых странах является важнейшим условием эффективного рыночного хозяйства и сдерживания теневой активности. Нарушения этого равновесия влекут за собой всплески экономической преступности. Один из ярких примеров – разгул криминала в США в 1930-е годы, в период так называемой Великой депрессии.

Большая роль в противодействии теневой экономике принадлежит также институтам гражданского общества (различные общественные организации, средства массовой информации и т.п.). Так, предпринимаемые журналистами независимые расследования отвечают общественным стремлениям сделать политическую жизнь и финансовую деятельность корпораций более прозрачными для общества. Важной задачей профессиональных объединений предпринимателей, выступающих как форма самоорганизации и саморегулирования делового сообщества, является формирование и укрепление этической основы бизнеса.

Следует учитывать и социокультурные факторы: исторические, религиозные традиции. Наиболее зрелые модели рыночных отношений сложились в странах, где сильное влияние имеют протестантизм и католицизм. Воспитанные столетиями традиции уважения к частной собственности, закону, скромность в личном потреблении, следование христианским заповедям не могли не сказаться на соотношении добропорядочных предпринимателей и теневиков. Но не стоит идеализировать западные общества. Здесь действует и ряд негативных факторов, которые оказывают наибольшее влияние на молодежь: пропаганда насилия и вседозволенности, культ личной наживы, наркомания и т.п.

Фактически в большинстве развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки можно говорить скорее о существовании «параллельной» экономики, ненамного уступающей по масштабу экономике официальной.

Отличительными чертами развивающихся стран, влияющими на масштабы и формы теневой экономики, являются политическая нестабильность, слабость государственных структур и их коррумпированность. Здесь распространены взятки за получение государственных контрактов, купля-продажа государственных должностей, растрата государственных средств. Подкупом местных чиновников не брезгают и крупные ТНК. Государственные и бизнес-структуры часто имеют клановый характер, основываясь на родственных и этнических связях. В ряде стран царит политический хаос, и преступные группировки бросают открытый вызов властям.

И еще, если в странах Запада в теневом секторе работают в основном небольшие фирмы, а заработки от деятельности используются как дополнительный источник дохода, в развивающихся странах ситуация иная. Мигранты из сельской местности неспособны найти работу в легальном секторе и вынуждены добывать основные средства в экономике теневой.

Теневая экономическая деятельность растет с каждым годом. Так, если в 1974–1982 гг. в нее было вовлечено 8–12 % трудоспособного населения Германии, то в 1997–1998 гг. этот показатель вырос до 22 %. Сегодня рекордным по занятости в теневом секторе является Италия, где, по разным оценкам, в нём занято от 30 % до 48 % населения⁴².

Свои особенности имеет теневая активность и в странах переходной экономикой. К этой группе стран относятся страны, хозяйственная система которых прежде опиралась на централизованное государственное планирование и коммунистическую идеологию. В основном это бывшие республики СССР и страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), где переход к рыночным отношениям начался в конце 80-х – начале 90-х годов прошлого века. Особенности теневой экономики здесь связаны с коренной перестройкой всей хозяйственной системы.

В период централизованного государственного планирования теневая экономика в этих странах также существовала как определенная подсистема хозяйства. Однако в переходный период ее масштабы сильно увеличились.

4.3 Теневая экономическая деятельность в командно-административной системе

В СССР с первых лет советской власти нелегальная хозяйственная деятельность определялась преимущественно рыночными отношениями, характерными для современных развитых стран. Они выражались в стремлении хозяйственных структур и индивидов вывести часть экономической деятельности из сферы финансового контроля. Поэтому уже с конца 1920-х годов в условиях нарастания процессов тотального огосударствления и административной централизации экономики, отсутствия гибкости экономических отношений и их отрыва от потребностей общества нелегальная деятельность стала быстро раз-

⁴² Латов Ю.В., Ковалев С.Н. Теневая экономика: учебное пособие для вузов / под ред. В.Я. Кикотя; Г.М. Казиахмедова. М.: Норма, 2006. 336 с.

растаться. В этих условиях возникает необходимость появления негосударственного сектора экономики, базой для расширения которого послужил нарастающий дефицитный характер потребительской сферы и низкий уровень жизни населения. Негосударственный сектор экономики восполнял дефициты на потребительском рынке и одновременно провоцировал их рост. Он выступал как бы оборотной стороной несбалансированности в любых его проявлениях и в то же время способствовал развитию и процветанию организованных криминальных структур. Нарастание таких процессов в обществе привело в начале 1960-х годов к росту объёма теневого хозяйства в 3–5 млрд руб. в год. Решение возникших экономических проблем оказалось не под силу централизованной экономической системе, поэтому был официально допущен и узаконен негосударственный сектор экономики в виде потребительской и промысловой кооперации, личного подсобного хозяйства и подсобных промыслов. Его существование носило временный характер, поскольку, по мнению организаторов, оно постепенно должно быть изжито.

Однако, уже в начале 1960-х годов, когда была принята Программа КПСС, возможности развития официально разрешённого негосударственного сектора были ограничены и находились под пристальным контролем государства. Его деятельность не поощрялась, но и не запрещалась. Это привело к тому, что экономические «ниши» стала занимать запрещенная негосударственная производственно-хозяйственная деятельность, получившая впоследствии название «теневая деятельность». Она учитывала спрос и предложение в различных формах, устанавливая рыночные контакты одновременно с государственным и негосударственным секторами экономики. Они были вызваны необходимостью установления личных связей для получения материальных ресурсов и противозаконных сделок, поэтому отчасти являлись криминальными.

Переход теневого хозяйства в новое качество начался с 1970-х годов, когда устоявшийся дефицит товаров народного потребления создал предпосылки для широкомасштабных «спекуляций» и торговли «из-под прилавка».

Таким образом, в 1970-х – начале 1980-х годов теновая деятельность в СССР стала неотъемлемым элементом социально-экономической системы. В результате сформировалась экономика, параллельная официальной, без которой последняя в 1970–1980-е годы уже не могла нормально работать. Теновая деятельность в СССР превратилась в некий экономический институт советского общества. Она уже выполняла ряд важнейших хозяйственных функций, без которых официальная экономика не могла полноценно функционировать, главными из которых были две следующие:

– *преодоление хозяйственных диспропорций* (предприятия устанавливали неконтролируемые сверху горизонтальные связи, с помощью которых велась система стихийных обменов, преодолевалась нехватка ресурсов и т.д.)

– *обеспечение социальной ниши для предприимчивых людей*, которые не могли реализовать себя в официальных структурах с целью получения дополнительных доходов, которые не могла предоставить официальная экономика.

Большая часть теневых операций осуществлялась для решения критических проблем предприятия, предотвращения остановок производства, удержа-

ния людей на том или ином участке, внедрения нововведений, которые не были санкционированы сверху. 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.

По данным НИЭИ при Госплане СССР, примерно 5/6 оказывающихся на «черном» рынке товаров приходилось на источники криминального характера, в том числе 1/3 на хищения, почти столько же – на вымогательство, поборы, незаконные встречные услуги, остальное – на спекуляцию и контрабанду. Гигантские потери от бесхозяйственности привели к тому, что в 1988 г. общие непроеводительные расходы и потери в народном хозяйстве находились в пределах от 580 до 629 млрд рублей. Их доля в валовом общественном продукте составляла 38 – 40 %.

По нашему мнению, наиболее удачная и к тому же полная классификация теневой экономики в странах коммунистического типа дана А.Н. Шохиним. В частности, он считает, что теневая экономика состоит из нелегализованной части так называемой «второй» экономики, неформальной экономики, фиктивной экономики и «черной» экономики.

Под «второй» экономикой подразумеваются все те формы производственной деятельности, которые ранее считались бесперспективными, – индивидуальная трудовая деятельность, мелкогрупповое производство. Следовательно, под «первой» экономикой понимается крупное государственное и колхозное производство.

«Вторую» экономику нередко сравнивают с айсбергом: зарегистрирована только ее малая часть, которая и облагается налогом. Основная ее часть скрыта от контрольных органов (подчеркиваем, она скрыта от контрольных органов, а не от разного рода контролеров и правоохранителей). И это несмотря на то, что официально индивидуальную трудовую деятельность никто не запрещал. Однако дискриминационное налогообложение и отношение общества к ней как к «рудименту» заставляло частных предпринимателей работать нелегально. Кроме этого, у них сохранилось чувство страха перед «раскулачиванием».

При рассмотрении причин сохранения теневой экономики, как правило, отмечается тот факт, что в странах коммунистического типа часть «теневигов» из «второй» экономики не были заинтересованы в легализации своего дела в силу как психологических, так и чисто материальных соображений.

Основной механизм функционирования второго элемента теневой экономики – неформальной экономики – это система централизованного планирования и практического исключения экономических методов хозяйствования.

Почти всегда административно-командные методы управления вынуждали работников действовать не только в рамках принятых процедур реализации управленческих и плановых решений. Такие действия возникали как способ адаптации. Они нередко деформировались и тем самым деформировали саму систему управления.

Система планирования строилась по принципу «от достигнутого». Это в свою очередь порождало некоторые «торги», участниками которых выступали, с одной стороны, предприятия и отраслевые ведомства, а с другой – центральные плановые органы в виде Госплана. Предметом торгов являлось формирование плана, устраивающего все стороны. При этом принцип «от достигнутого» выступал средством давления со стороны Госплана на отрасль или на предприятия.

Возможность выбивания «хорошего» плана открывала широкие возможности использования материальных ресурсов в целях получения теневого дохода. В связи с этим руководители предприятий делали все возможное и применяли дозволенные и недозволенные методы для того, чтобы план не соответствовал реальным возможностям предприятий.

Самой характерной чертой советской экономики оставалось перевыполнение плана, что давало ряд ощутимых выгод и преимуществ. Именно перевыполнение плана было основным фактором поощрения, возможностью продвижения по служебной лестнице. Это также поощряло руководителей предприятий бороться за заниженный план. Ясно, что соглашения по поводу заниженного плана, как правило, были небескорыстными.

Иногда по «просьбе» и желанию производителей план мог и повышаться, далее он выполнялся любой ценой, в ущерб, как для окружающей среды, так и для государственных интересов. Однако именно этот ущерб давал сверхвысокие теневые доходы.

Неформальная экономика проявлялась не только в манипуляциях с планом, но еще и в функционировании системы фондируемого распределения средств производства. Каждый директор предприятия старался выбить у центральных распределительных органов управления экономикой как можно больше средств производства, и поэтому у большинства предприятий имелись огромные сверхнормативные запасы сырья, оборудования и прочих дефицитных ресурсов. Этот излишек образовывался на основе неформальных сделок, и, конечно же, далеко не бескорыстно. При использовании системы списания якобы изношенного оборудования или испорченного сырья этот излишек был значительным источником нелегального обогащения.

Одной из форм проявления теневой экономики были приписки и другие нарушения плановой и финансовой отчетности. Таким образом, существовал целый сектор теневой экономики – фиктивная экономика. Она давала возможность получения незаконных доходов, казалось бы, вполне законными путями. Это в первую очередь относится к припискам, которые использовались для получения нетрудовых доходов в виде заработной платы, премий или иного материального поощрения. Одной из разновидностей фиктивной экономики и получения незаконных доходов была реализация ресурсов, полученных за счет нарушения стандартов, ухудшения качества, выпуска некомплектной продукции. Экономика коммунистического типа «специализировалась» на выпуске некачественной продукции. На тех же предприятиях, где производили некачественный товар для внутреннего потребления, выпускали и гораздо лучшую продукцию для поставки за рубеж. Таков был цинизм системы.

Приписки применялись для привлечения и закрепления работников. Часто использовались такие методы, как завышение заработной платы, нецелевое использование различных фондов. Нередко подобные методы применялись в целях сохранения производства, так как на большинстве предприятий текучесть кадров не давала возможности не то чтобы расширить производство, но даже сохранить его. Все это делалось только с одной целью – получить сверхвысокие незаконные доходы. Особенно часто такие нарушения выявлялись в строительстве.

Вершиной теневой экономики в странах коммунистического типа была «черная» экономика. Даже во времена применения наиболее жестких методов управления, когда преследовалось все «некоммунистическое», огромных масштабов достигали размеры подпольной экономики. Целые предприятия или их отдельные звенья оставались неучтенными и работали только на «черную» экономику.

Практически на всех государственных предприятиях выпускалась как официально известная, запланированная, часто некачественная и нестандартная продукция, так и «левая», скрываемая и при этом более качественная и, что самое главное, дефицитная продукция. Подпольно изучался потребительский рынок, и в отличие от государства, которое планировало выпуск потребительской и производственной продукции по административному принципу (без всякого изучения рынка, что затем вынуждало предприятия выпускать никому не нужную продукцию, а покупателей приобретать ее), нелегально производили только то, что пользовалось потребительским спросом.

Значительный экономический ущерб населению наносил выпуск продукции, не удовлетворяющей его потребности. Официально такой сегмент экономики в странах коммунистического типа не считался составной частью теневой экономики, но, учитывая ущерб, который получало от этого население, и эту деятельность тоже необходимо рассматривать под углом зрения теневой экономики. Реализация некачественной продукции была обусловлена ненормальным состоянием торговли, бесправным положением покупателя, диспропорцией в спросе и предложении. Таким образом, государство наносило урон всему обществу больше, чем «черная» экономика.

По А. Каценелинбойгену, в советской экономике действовало шесть разновидностей рынков, различавшихся и по субъектам, и по объектам, и по степени легальности. Половина из них – рынки теневые. Он писал: «Если правительство и люди открыто поддерживают определенный вид рынка – это легальная разновидность рынка. Такие рынки я буду обозначать ясными, светлыми цветами: красный, розовый, белый. Если народ признает какой-либо рынок, а правительству он не нравится, но временами оно «закрывает на него глаза» (идет на компромисс), то такая разновидность рынка является полулегальной, и я буду обозначать его серым цветом. Если люди (или хотя бы некоторые из них) признают какой-либо вид рынка, который запрещается правительством, то он является нелегальным и будет обозначаться темными цветами – коричневым

и черным»⁴³. Таким образом, А. Каценелинбойген предлагал рассматривать советскую экономику как своеобразный синтез официальных плановых отношений с рыночными, легальными, полуполевыми и нелегальными.

Лаконичное объяснение основной причины тотальной криминализации социалистического хозяйства дал американский экономист М. Олсон: если отсутствует частная собственность, то все граждане материально заинтересованы в разворовывании государственного богатства, но никто не заинтересован лично в его сохранении.

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

Изменение структуры экономической сферы, а также бесконтрольность и бесхозяйственность привели к тому, что теневая экономика, оставаясь незаконной, фактически вышла из тени.

По мнению Л. Косалс, теневая экономика СССР включала три части⁴⁴.

Во-первых, «легкую», т.е. хозяйственную деятельность, не регламентированную действующим законодательством, или же «балансирующую» на грани законности. Так, повсеместно практиковалась несанкционированная дополнительная занятость или использовались услуги «толкачей» (работников, «выбивающих» для своего предприятия дефицитные ресурсы) и т.д.

Во-вторых, «среднюю» – активность, представлявшую собой нарушение советских законов, но легитимную в странах с рыночной экономикой (частное предпринимательство, валютные операции, бартерные сделки, оказание услуг за деньги и т.п.).

В-третьих, «тяжелую», связанную с нарушением, как советского законодательства, так и юридических норм, принятых в странах с рыночной экономикой (торговля наркотиками, воровство, коррупция, мошенничество, рэкет и т.п.).

Таким образом, в СССР среди причин, спровоцировавших развитие теневой деятельности, можно выделить следующие:

- централизованно планируемая экономика, характеризующаяся наличием дефицитных товаров и услуг, что побуждало граждан заниматься незаконной деятельностью в целях удовлетворения своих потребностей и получения дополнительных доходов;
- общественная собственность на средства производства, предоставившая субъектам хозяйствования прямой доступ к государственным ресурсам, возможность приватизации прав на их использование в целях личного потребления материальных благ, производившихся в рамках государственных предприятий, бюджетных учреждений и кооперативов;

⁴³ Цит. по: Каценелинбойген А. Цветные рынки и советская экономика / Советская экономика и политика. Книга третья. Boston, 1988.

⁴⁴ Шеншин А.Е. Россия: итоги радикального реформирования. Криминализация экономики. М., 2002. 52 с.

• виды свободной предпринимательской деятельности, появившиеся на определённых этапах существования социалистического строя и изживаемые им как чуждые для советского общества.

Выступая в качестве экономического института в советской хозяйственной системе, теневая экономика обладала стабильной социальной структурой и выполняла важные функции экономической и социальной направленности. Экономическая функция заключалась в компенсации недостатков работы официальной советской экономики. С некоторой оговоркой все-таки можно считать, что теневое предпринимательство имело прогрессивный характер как зачаточное состояние рыночных взаимоотношений в системе экономики коммунистического типа.

Почти двадцать лет тому назад в большинстве социалистических стран начались демократические реформы с целью возвращения экономической системы в естественное русло развития. На протяжении нескольких лет эти страны должны были пройти тот путь, который многими десятилетиями (а то и столетиями) проходили страны с развитой рыночной системой. Причем должны были измениться как сама экономическая система, так и в первую очередь человек, который призван трансформировать эту систему. Перестройка образа мышления и является самым весомым плодом реформы. В этих странах складывался образ человека, который можно квалифицировать как «*homo transformativus*»⁴⁵. Это активно действующее лицо, как в легальной, так и в теневой экономике, и через призму его поведения следует рассматривать практически любые вопросы посткоммунистической трансформации⁴⁶.

Основное различие между теневыми экономиками в странах с рыночной системой и коммунистического типа вытекает из самой сути этих двух кардинально различных экономических систем, в частности из господствующих форм собственности. В странах коммунистического типа теневая экономика развивалась на базе государственной собственности, а в странах с рыночной системой – прежде всего на частной, но также и на государственной собственности.

Основное различие между теневыми экономиками в странах с рыночной экономикой и социалистического типа вытекает из самой сути этих двух кардинально различных экономических систем, в частности из господствующих форм собственности. В странах коммунистического типа теневая экономика развивалась на базе государственной собственности, а в странах с рыночной системой – прежде всего на частной, но и на государственной. Развитые страны достигли более высокого уровня зрелости рыночных отношений. В этой связи можно выделить следующую закономерность: чем больше среднедушевой уровень дохода, тем меньше масштабы теневой экономики. В странах, где этот показатель превышает 30 тыс. долл. в год, доминирующую роль в социальной структуре играют так называемые средние слои, охватывающие 60–

⁴⁵ Папава В. Некроэкономика – феномен посткоммунистического переходного периода // Общество и экономика. 2001. № 5. С. 26–28.

⁴⁶ Папава В. Об институциональном анализе теневой экономики и особенностях ее проявления // Общество и экономика. 2001. № 6. С. 213–230.

70 % населения. В своем большинстве это законопослушные граждане и ответственные налогоплательщики. Конечно, и в этих странах есть малоимущие, но развитые социальные программы помощи сдерживают их вовлечение в теневую экономику.

Мотивация теневой активности в развитых странах объясняется главным образом чрезмерной налоговой нагрузкой на предприятия. Например, в Греции, Италии, Бельгии и Швеции самые высокие налоги в Европе. В то же время развитые страны с наименьшим уровнем налогового бремени (США и Швейцария) имеют относительно небольшой теневой сектор. В ряде стран (например, США) теневая экономика во многом связана с интенсивными потоками иммигрантов из стран периферийной части мирового хозяйства.

Для стран с развитой экономикой факторы формирования ее теневого сектора экономики имеют несколько иную направленность, нежели в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой. В классическом варианте к ним можно отнести большие масштабы официальной безработицы, высокие издержки производства, укороченную продолжительность рабочего дня, увеличение средней продолжительности жизни, проблемы пенсионного обеспечения. В развитых странах теневое производство связано в основном с использованием неконкурентной рабочей силы: иммигрантов, домохозяек, студентов, пенсионеров. Для этой категории лиц особую значимость приобретает получение любой работы, которая не связывается со степенью ее правомерности.

Огромную роль в снижении уровня теневой экономики в этих странах оказывает сформировавшийся достаточно эффективный механизм институционального противодействия теневому сектору. Центральным звеном выступает государство.

Развитое законодательство и мощные органы правопорядка сужают поле теневой деятельности. Новейшие информационные технологии позволяют этим странам эффективно контролировать движение финансовых потоков и природу доходов как юридических, так и физических лиц. Налоговые преступления в развитых странах являются одними из самых тяжких (например, в США). Высокий престиж и пакет социальных гарантий государственных служащих сдерживают распространение коррупции.

Таким образом, мы пришли к главному отличию, центральному «ядру», от которого в принципе и зависит уровень развития и процветания теневой экономики, **именно социально-экономическая и политическая стабильность в развитых странах является важнейшим условием эффективности рыночного хозяйства и сдерживания теневой активности.** Дисбаланс этого состояния «покоя» влечет за собой всплески экономической преступности.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1 Какие социально-экономические проблемы, порождаемые процессом глобализации, способствуют развитию теневой экономики?

2 Что такое киберпреступность? Чем она опасна?

3 В чем особенности теневой экономики в развитых, развивающихся странах и странах с переходной экономикой?

4 Чем обусловлены меньшие масштабы теневой экономики в развитых странах?

5 Каковы отличия в детерминантах теневой экономической деятельности в условиях рыночной и переходной экономической системы? Какие детерминанты, на Ваш взгляд, являются общими?

ВОПРОСЫ ДЛЯ РАЗМЫШЛЕНИЯ

1 Оцените масштаб мировой теневой экономики.

2 Каковы масштабы теневой экономики в отдельных странах?

3 Какую роль играют офшорные зоны в формировании и укреплении теневой экономики?

4 Охарактеризуйте мировую криминальную экономику.

5 Перечислите основные компоненты мирового криминального хозяйства.

6 Что такое «серые зоны» мирового хозяйства?

7 Назовите наиболее развитые нелегальные рынки в современной криминальной экономике. Выделите их общие и отличительные черты.

8 Какие виды нелегальных рынков развиваются наиболее динамично? Каковы наиболее значимые факторы и условия подобной динамики?

ГЛАВА 5. МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАРКОБИЗНЕС И ЭКОНОМИКА ТЕРРОРИЗМА

5.1 Мир-системный анализ как инструмент анализа экономик наркотиков

Подобно тому, как в XX в. основными глобальными проблемами считались гонка вооружений и истощение природных ресурсов, в XXI в. на их место приходят международный наркобизнес и международный терроризм. Оба эти явления относятся именно к числу тех проблем, которые затрагивают в той или иной степени практически все страны мира и решаться могут тоже только объединенными усилиями.

Однако являются ли эти проблемы самостоятельными, или они есть частное проявление какой-либо другой, более общей глобальной проблемы? Для ответа на этот вопрос попробуем найти теоретическую парадигму системного анализа современного мирового сообщества, в рамках которой наркобизнес выглядел бы частным случаем более общих закономерностей.

Такая парадигма есть – это мир-системный анализ, развиваемый с 1970-х годов знаменитым американским социологом И. Валлерстайном и его последователями⁴⁷.

Основные принципы мир-системного анализа можно выразить тремя тезисами.

1 Экономическое и социальное развитие всех стран мира начиная примерно с XVI в. определяется капиталистической мир-системой, которая зародилась в Западной Европе и постепенно охватила все прочие страны мира.

2 Развитие экономических связей в капиталистической мир-системе происходит под постоянным сильным влиянием отношений политического противоборства.

3 Капиталистическая мир-система основана на противостоянии «ядра» и «периферии», отношения между которыми антагонистичны: более развитые страны «ядра» стремятся угнетать и эксплуатировать менее развитые страны «периферии», которые, естественно, оказывают по мере сил сопротивление.

До сих пор сторонники мир-системной парадигмы изучали только легальные экономические взаимоотношения разных стран. Попробуем взглянуть с точки зрения мир-системного анализа на международный нелегальный наркобизнес: нельзя ли интерпретировать его как своеобразный «ответ» стран «периферии» на «вызов» стран «ядра»?

Проанализируем с этой целью экономическую историю опиумного (героинового) наркобизнеса. Выбор данного объекта диктуется тем, что именно рынок опиатов наиболее ярко демонстрирует основные черты наркобизнеса: опиаты являются наиболее опасными для здоровья потребителей разновидностями

⁴⁷ Валлерстайн И. Россия и капиталистическая мир – экономика, 1500–2010 // Свободная мысль. 1996. № 5. С. 30–42.

наркотиков, и именно они дают наркоторговцам наиболее высокую норму прибыли.

«Опиумный вызов» Запада

Хотя потребление растительных наркотиков известно с древнейших времен, однако вплоть до XIX в. наркомания не являлась социальной проблемой ни для одной из стран мира. В традиционных обществах потребление наркотиков (курение опиума и гашиша, жевание листьев коки) было окружено массой культурных ограничений и допускалось главным образом в религиозном ритуале или для пожилых людей. Кроме того, в своем «естественном» виде наркотические вещества имеют слабую степень концентрации и редко вызывают болезненную наркотическую

Лишь в XVIII в. европейская зависимость научилась выделять из растений наркотические вещества высокой степени чистоты. В эту же эпоху культурные нормы западноевропейского общества реабилитировали погоню за эпикурейским наслаждением и стали не только допускать, но даже рекомендовать проявления некоторой «оригинальности» по отношению к общепринятым стандартам поведения. В результате в конце XVIII в. рождается вполне легальный наркобизнес, основанный на экспорте опиума из Индии, где, заметим, посевы опиумного мака стали разрастаться только в колониальную эпоху как разновидность «торгового земледелия».

О том, что генезис международного опиумного бизнеса есть результат вполне целенаправленных действий европейских «цивилизаторов», говорят хотя бы печально знаменитые «опиумные войны» в Китае.

Сейчас наркотики считают типичным продуктом «ленивого и извращенного» Востока. Между тем в Китае до конца XVIII в. потребление наркотиков практически не было известно, а потому не было и культурных норм, ограничивающих их потребление. Поскольку качество европейских товаров даже в начале XIX в. еще не «дотягивало» до уровня традиционных китайских ремесел, то английские купцы в Китае мало что могли предложить на продажу, кроме опиума из Бенгалии. Официальные китайские власти реагировали на торговлю европейцев опиумом примерно так же, как современная Америка отреагировала бы, если бы из Колумбии в Нью-Йорк стали легально приходить караваны судов с «лучшим в мире кокаином». Однако попытки китайских таможенников обуздать наркоторговцев королевы Виктории окончились провалом: в ходе трех «опиумных» войн (1830–1860-е гг.) европейцы «убедили» китайцев, что опиум – это обычный товар, а свободу торговли надо уважать.

Таким образом, Китай стал первым крупным мировым наркорынком, причем опиум сыграл роль инструмента втягивания этой страны в капиталистическую мир-экономику. Когда наркотизация Китая достигла в конце XIX в. пика, опиум потребляли около 20 млн человек – заметно больше, чем 14 млн потребителей опиатов в современном мире.

Ситуация стала постепенно меняться в начале XX в., когда европейская медицина осознала опасность наркопотребления. Накануне Первой мировой

войны были приняты первые международные законы, ограничивающие торговлю наркотиками (например, Гаагская конвенция 1912 г.). Однако в странах «периферии» эти запреты практически не действовали. Спрос на наркотики сохранялся и в европейских странах, хотя и не слишком сильный, поскольку опиумокурение имело тогда довольно ограниченное распространение – либо среди бедняков (наряду с алкоголизмом), либо среди декадентствующей элиты.

Спрос на нелегальный товар породил нелегальное предложение со стороны преступных организаций стран «ядра». Известно, например, что в 1920-е гг. торговлю героином в США контролировали гангстеры еврейского происхождения, которые закупали его в Европе и на Дальнем Востоке по 2 тыс. долларов за килограмм и перепродавали по 300 тыс. Позже торговля героином в США перешла в руки «Коза Ностра». Аналогичная криминализация наркобизнеса происходила в межвоенный период и в Западной Европе.

Вторая мировая война нанесла по мировому наркобизнесу сильный удар. Разрыв в течение нескольких лет торговых путей между Востоком и Западом привел к разрушению системы нелегальных поставок, прекращение подвоза резко сократило круг потенциальных наркопотребителей. Почти сразу после Второй мировой войны Китай – крупнейший рынок сбыта опиума – стал социалистическим и выпал не только из международного наркобизнеса, но и вообще из капиталистической мир-экономики. Индии, после завоевания независимости удалось полностью поставить производство опиума под государственный контроль, став одним из ведущих легальных экспортеров морфия для медицинских целей. Казалось, международный криминальный наркобизнес умрет естественным образом. Увы, этот шанс остался неиспользованным.

Впрочем, уже в годы Второй мировой войны возникли опасные предпосылки и для искусственного расширения нелегального опиумного бизнеса. Во-первых, в Юго-Восточной Азии французские колониальные власти, лишенные финансовой помощи из метрополии, нашли выход в резком расширении посевов опиумного мака и торговли опиумом. Во-вторых, по инициативе американских наркоторговцев, лишенных привычных поставок, началось выращивание опиумного мака в Мексике. Но пока рынок сбыта оставался узким, наркоторговля не являлась социальной проблемой ни для Востока, ни для Запада.

Новый импульс угасавшему наркобизнесу был задан «молодежной революцией» конца 1960-х – начала 1970-х гг., когда потребление наркотиков стало пропагандироваться в странах «ядра» как форма вызова ценностям «прогнившего буржуазного общества» и «расширения сознания». О наркотическом буме говорят следующие данные: если в 1936 г. число наркоманов в США не превышало 60 тыс., а к 1964 г. упало до 48 тыс., то за 1969–1971 гг. оно скачкообразно подпрыгнуло с 69 до 560 тыс. Аналогично развивалась ситуация и в Западной Европе.

С тех пор и по сей день основные центры потребления героина – это Западная Европа и США. Хотя «молодежная революция» ушла в прошлое, однако теперь потребление наркотиков распространилось среди практически всех слоев общества как одна из форм гедонизма. Масштабы потребления опиатов на конец 1990-х гг. оцениваются весьма внушительными цифрами (табл. 7).

Следует подчеркнуть, что хотя в развивающихся странах доля лиц, потребляющих наркотики, обычно выше, чем в развитых, однако в «третьем мире» наркопотребление носит в значительной мере некоммерческий характер и потому не связано с международным наркобизнесом.

Таким образом, именно странам «ядра» принадлежит инициатива в искусственном создании легального предложения опиума в XIX в. и нелегального предложения в XX в., а самое главное – в инициировании массового коммерческого спроса в последней трети XX в. Однако в минувшем веке роли стали меняться: «вызов» Запада натолкнулся на «ответ» Востока.

Таблица 7

Доля потребителей опиатов среди взрослого населения некоторых стран мира, конец 1990-х гг.

Развитые страны – центры наркопотребления	Потребители среди населения, %	Развивающиеся Страны – центры наркопроизводства	Потребители среди населения, %
США	0,5	Афганистан	2,8
Италия	0,5	Пакистан	1,2
Франция	0,3	Вьетнам	1,0
Германия	0,2	Мьянма	0,9
Нидерланды	0,2	Колумбия	0,3
Россия	0,9	Мексика	0,1

«Героиновый ответ» Востока

Примерно с середины XX в. инициатива в развитии героинового наркобизнеса стала постепенно переходить из рук стран Запада в руки стран Востока – точнее, в руки восточных преступных организаций. Экономическая история нелегального героинового наркобизнеса представляет собой череду попыток правоохранительных органов стран «ядра» пресечь каналы нелегальных поставок героина из стран «периферии». Однако отдельные успехи в «войне с наркотиками» отнюдь не приближали окончательную победу.

В экономической истории криминального героинового бизнеса последнего полувека в соответствии с изменениями ведущих центров наркопоставок довольно четко прослеживаются четыре фазы: сначала центр наркопроизводства находился в «Золотом полумесяце» (1950–1960-е гг.), потом он «перепрыгнул» в Мексику (1970-е гг.), затем раздвоился на «Золотой треугольник» и «Золотой полумесяц» (1980–1990-е гг.), а в последнее десятилетие к ним добавился «Андский треугольник».

Первые десятилетия после Второй мировой войны основной поток героина шел через Турцию и Средиземноморье: турецкая мафия закупала у крестьян опиум-сырец и перепродавала полученный из него морфин корсиканским и сицилийским мафиози. В подпольных лабораториях на юге Франции морфин перерабатывали в героин и развозили по странам Западной Европы и Северной

Америки. В 1971 г. по этой цепочке был нанесен сильный удар: под давлением США Турция запретила выращивание опиумного мака, выплатив крестьянам компенсацию; с тех пор Турция стала участвовать в наркобизнесе лишь как транзитная территория.

В результате героиновый канал из «Золотого полумесяца» (так называют центр культивирования опиумного мака в горных районах Турции, Афганистана, Пакистана и Ирана) на время пересох. Однако вакуум в международном нелегальном наркобизнесе очень быстро заполнился, поскольку появился новый канал – из Мексики.

Хотя мексиканский опиумный мак стали выращивать лишь с 1940-х гг. и его качество было хуже, чем в Азии, однако в первой половине 1970-х гг. Мексика смогла на время заменить американцам традиционных поставщиков героина. Внедрение мексиканцев на американский рынок облегчалось тем, что в США работает огромное количество латиноамериканских мигрантов, из которых можно легко создать сеть дилеров. Какое-то время мексиканская мафия контролировала 3/4 героинового рынка США. В ответ на экспансию мексиканских наркокартелей США потребовали от правительства Мексики провести массированное химическое опыление маковых полей. К 1977 г. так было уничтожено примерно 4/5 посевов опиума. Однако и эта победа оказалась лишь временной.

Во второй половине 1970-х гг. в международный героиновый наркобизнес стали активно включаться страны Юго-Восточной Азии. В горных районах Северной Бирмы власть захватили сепаратисты, и торговля опиумом стала главным источником доходов как для бедных крестьян, лишенных доступа к нормальным сельскохозяйственным рынкам, так и для «борцов за независимость». Роль посредников в экспорте героина из «Золотого треугольника» (так называют горный район на стыке границ Бирмы, Таиланда и Лаоса) успешно играли китайские триады, действующие почти во всех странах мира. Поскольку официальные власти Бирмы отличались склонностью к «левизне», то страны «ядра» не торопились оказывать им помощь в борьбе с наркосепаратистами, а потому героиновая специализация этого региона оказалась достаточно устойчивой. Если в 1985 г. «Золотой треугольник» давал 15 % поставок героина в США, то в 1989 г. уже более 40%, а в начале 1990-х гг. – 60% (из Мексики шли оставшиеся 40 %).

Некоторое ослабление этого канала началось лишь с середины 1990-х гг., когда властям Бирмы (Мьянмы) удалось несколько замирить горные районы (так, в 1996 г. знаменитый бирманский наркокороль Кхун Са сдался властям в обмен на амнистию). Но ослабление «Золотого треугольника» шло на фоне нового возрождения «Золотого полумесяца», а потому общий объем международного героинового наркобизнеса не сократился, а, скорее, возрос.

Если ранее центром «мусульманского» героинового наркобизнеса была Турция, то в 1980-е гг. пальму первенства перехватил Афганистан. Еще во время советской интервенции моджахеды получали изрядную долю средств на «борьбу с неверными» от контрабанды опиума, а их западные союзники по политическим соображениям смотрели на это сквозь пальцы. В начале 1990-х гг.

власть в Афганистане фактически перешла к полевым командирам, и в разоренной стране опиум остался едва ли не единственным экспортным товаром. Когда талибы вытеснили моджахедов, они сохранили героиновую специализацию страны. Впрочем, в 2000–2001 гг. талибы в обмен на крупные зарубежные дотации запретили выращивание опиума, в результате чего мировой героиновый наркоторговля резко сократился. Однако операция американцев по ликвидации «террористического» режима талибов возродила в Афганистане моджахедскую анархию, и в 2002 г. героиновый наркорынок почти восстановил свои прежние масштабы.

В 1990-е гг. появился еще один очаг культивирования опиума – «Андский треугольник» (так называют Перу, Колумбию и Боливию – страны, ставшие главным центром латиноамериканского наркоторговля).

В ответ на усиление борьбы с колумбийскими наркокартелями их руководители решили диверсифицировать свой нелегальный бизнес и дополнить традиционную кокаиновую специализацию освоением производства опиума, посевы которого более компактны (поэтому их труднее опылять ядохимикатами), а цена за единицу веса много выше, чем у кокаина. Хотя колумбийский опиум выращивается пока в гораздо меньших масштабах, чем азиатский, однако его вполне достаточно для насыщения рынка США. Таким образом, в современном мире произошел раздел рынков сбыта: азиатский героин (в основном из Афганистана и Бирмы) идет в Западную Европу, латиноамериканский (в основном из Колумбии) – в Северную Америку.

Обзор истории международного нелегального героинового наркоторговля 1950–1990-х гг. показывает, что он действует как система сообщающихся сосудов. Поскольку культивирование опиумного мака возможно сразу в нескольких регионах «периферии», то усиление силового давления стран «ядра» против одних регионов приводит лишь к частичному «переливу» героинового бизнеса в другие. Общий же его объем отнюдь не снижается, а остается достаточно стабильным и даже растет (табл. 8).

Таблица 8

Динамика мирового производства опиума в 1995, 1997, 1999 гг., т

Производители	1995 г.	1997 г.	1999 г.
Страны «Золотого полумесяца» (Афганистан, Пакистан)	2450	2830	4570
Страны «Золотого треугольника» (Мьянма, Лаос, Таиланд, Вьетнам)	1800	1830	1030
Латиноамериканские страны (Колумбия, Мексика)	120	140	150
Всего в мире	4450	4820	5780

5.2 Результаты мир-системного подхода к анализу экономики наркотиков

Итак, экономическая история героинового наркобизнеса убедительно доказывает перспективность использования мир-системной парадигмы для анализа экономики наркотиков. Мы видим, что основные тенденции развития наркобизнеса диктовались не локальными, а общемировыми факторами, связанными с эволюцией мирового рынка и международной политики.

Наркобизнес демонстрирует тесную взаимосвязь экономического и политического развития, связанную с силовым противоборством «ядра» и «периферии». Если до середины XX в. героин играл роль инструмента торговой экспансии «ядра» против «периферии», то теперь, напротив, он защищает наиболее отсталые страны от экономической деградации. Именно «периферия» получает сейчас наиболее значительные выгоды от нелегального предложения наркотиков, страны же «ядра» болезненно переживают потери от массовой наркомании.

Можно попытаться оспорить трактовку криминального наркобизнеса как «оружия» в борьбе «периферии». Ведь, с одной стороны, страны «третьего мира» тоже несут урон от наркомании, а, с другой стороны, львиная доля доходов от нелегальной торговли наркотиками оседает все же в развитых странах (т.е. на последних стадиях торговой цепочки). Эти возражения трудно признать достаточно вескими. Как уже указывалось, для стран «третьего мира» проблема наркомании заведомо не имеет той остроты, как для развитых стран. Наконец, доходы мафиозных группировок стран «ядра» не слишком велики в сравнении с национальным доходом этих стран и вообще деструктивны для их экономического развития. Для многих же бедных стран «периферии» доходы от нелегального наркобизнеса стали очень важным источником национального благосостояния и вовсе не воспринимаются как опасность хозяйственному развитию.

Следует подчеркнуть, что использование экспорта наркотиков как своеобразного оружия «исторического возмездия» происходит скорее по меркантильно-прагматическим, чем по идеологическим мотивам. Это делает его еще более сильным – ведь проникновение на Восток меркантильных ценностей западной цивилизации лишь стимулирует использование этого оружия. Мир-системный подход к анализу международного наркобизнеса предостерегает от чрезмерного оптимизма. Если наркобизнес оказывается частным проявлением проблемы «столкновения цивилизаций», то в рамках современного миропорядка сколько-нибудь серьезные успехи в «войне с наркотиками» вообще невозможны.

Пока не решен вопрос о преодолении антагонизма между «ядром» и «периферией», реальной задачей правоохранительных органов может быть только сдерживание наркобизнеса, но отнюдь не качественное его сокращение.

5.3 Терроризм как элемент современной мир-системы

Вопрос о том, что такое терроризм, слишком часто решается в зависимости от политической конъюнктуры. Обычно террористами называют лиц, при-

меняющих насилие против гражданских лиц (убийства, взятие заложников и др.) в политической борьбе. Например, когда в декабре 1988 г. лица, связанные с секретной службой Ливии, взорвали над Шотландией гражданский «Боинг» с 259 пассажирами, – это все называли терроризмом, виновного приговорили к пожизненному заключению.

Однако в борьбе с таким терроризмом слишком часто приходится применять примерно те же методы и совершать аналогичные действия. Так, когда в июле 1988 г. американский крейсер сбил над Персидским заливом иранский лайнер с 290 пассажирами, – это назвали ошибкой и не проводили никакого публичного судебного процесса. Поэтому имеет смысл отвлечься от политических (конфессиональных, национальных и иных) пристрастий и дать определение терроризма предельно нейтрально: речь пойдет о движениях, которые борются за свержение существующей политической системы вооруженным путем, – о политических аутсайдерах, исключенных (или исключивших себя) из обычных процессов политического противоборства. В роли таких аутсайдеров в современном мире могут выступать в принципе кто угодно – и христиане (католики и протестанты Ирландии), и мусульмане (знаменитая «АльКаида» во главе с Усама бен Ладеном), и экс-марксисты (колумбийские наркопартизаны), и экс-антимарксисты (сепаратисты Анголы), представители буквально любых стран и наций.

Политический терроризм стал устойчивым фоном мировой истории с конца 1960-х гг. Именно в это время теракты стали постоянным фактором жизни почти всех развитых стран мира (Японии, Западной Европы, Ближнего Востока, Северной и Южной Америк). Современники не без оснований полагали, что главная тому причина – это мировое противоборство сверхдержав в «холодной войне». При этом террористы рассматривались как явные или скрытые агенты одной из сторон: «Красные бригады», латиноамериканские и вьетнамские партизаны и т.д. поддерживаются условно «красными», а афганские моджахеды и никарагуанские контра – «демократами». Мир был поделен на сферы влияния, и каждая из сторон, осуждая «чужих» террористов, поддерживала (гласно или негласно) «своих». Впрочем, уже в 1970-е гг. после исламской революции в Иране начал бурно расти внеидеологический «исламский» терроризм, но до поры его можно было считать исключением из правил.

Когда в 1990-е гг. «третья мировая война» закончилась, то ожидалось, что и волна терроризма также пойдет на спад. Ожидания не оправдались. С одной стороны, террористы самих развитых странах свою деятельность несколько умили (самый яркий тому пример – затухание ирландского терроризма). Но зато резко возросла активность террористов из «третьего мира», руководствующихся чаще всего не политическими, а национальными или религиозными убеждениями. Дело в том, что «конец истории» был воспринят на Западе как полная победа «западной» глобализации в американском духе. В результате «третий мир» стал еще активнее, чем раньше, противодействовать насаждению западных ценностей. В сущности, современный терроризм – это одна из форм «столкновения цивилизаций», которое станет, очевидно, главным мировым конфликтом XXI в.

Поскольку пока нет надежд ни на победу ценностей «западничества» на Востоке, ни на осознание Западом бесплодности принудительной европеизации, то «антизападный» терроризм будет еще долго оставаться на авансцене истории.

5.4 Финансовые источники терроризма

Терроризм как стабильное явление невозможен без «энтузиазма» (фанатизма), но он зиждется не только на «энтузиазме», но и на «хозрасчете». Для организации действий боевиков и на их «раскрутку» в СМИ нужны крупные финансовые затраты. Казалось бы, откуда они могут взяться у заведомых аутсайдеров? На самом же деле у современного терроризма есть три источника и три составных части (рис. 9).

«Идеологический» терроризм	«Конфессиональный» терроризм	«Национальный» терроризм
Помощь «стран-изгоев»	Самоснабжение за счет теневой эконо- мики	Помощь частных лиц

Рис. 9. Три финансовых источника и три составных части современного терроризма

Традиционный источник помощи для террористов – это помощь каких-либо стран, использующих террористов в качестве инструментов для достижения своих целей, которые самим террористам могут быть и совершенно чуждыми. Ранее оказанием помощи «идеологически близким» террористам не гнушались и великие державы, но в современном мире этот источник постепенно отмирает. Как отмечали в 2000 г. авторы «Доклада Совета национальной безопасности США», часть террористических организаций получают помощь от таких государств, как Иран, Ирак, Сирия, Ливия, Судан, Северная Корея и Куба. Что касается Северной Кореи и Кубы, то их спонсорские возможности по отношению к «левым» террористам весьма малы и отнюдь не беспорны. Все остальные страны-изгои относятся к миру ислама и, соответственно, поддерживают связи лишь с исламскими экстремистами и палестинскими группировками.

Более важный источник финансирования террористов – это спонсорство частных лиц через посредничество разного рода землячеств, обществ гуманитарной помощи, религиозных организаций и т.д. Дело в том, что хотя многие в «третьем мире» яростно отвергают ценности западного мира, это не мешает им осваивать «западный» капитализм и наживать капитал. Знаковой фигурой в этом отношении является Усама бен Ладен, миллионер из Саудовской Аравии, начинавший как спонсор афганских моджахедов, а затем и сам вставший в их ряды. Впрочем, арабский миллионер-террорист – это не совсем типичная фигура.

ра. Гораздо больше тех, кто щедро жертвует на «дело ислама», но отнюдь не горит желанием лично братья за автомат. В результате возникает парадоксальная картина: Саудовская Аравия – надежный союзник США, но многие ее граждане спонсируют антиамериканский терроризм и лично участвуют в терактах в Америке. Известно также, что ирландские боевики получали активную помощь от ирландских землячеств США (примерно 20 % доходов Временной ИРА), хотя официальный Вашингтон всегда категорически осуждал террористов-католиков Ольстера. Этот источник подпитывает религиозные и националистические террористические группировки.

В современном мире, однако, терроризм все менее нуждается в финансовой помощи извне и все более переходит на самоснабжение. Речь идет о втягивании террористических организаций в бурно растущие международные криминальные промыслы – наркобизнес, нелегальная миграция, контрабанда ценных ископаемых и т.д. Чтобы «отмывать» криминальные доходы, террористические организации, подобно организованным преступным синдикатам, создают прикрития в виде вполне легальных бензоколонок, супермаркетов, транспортных и прочих компаний. В результате подобной коммерциализации терроризм приобретает черты мафии, и борьба «за идею» частично вытесняется борьбой за «длинный доллар». С подобным мафиозным терроризмом бороться труднее, чем с мафией или с обычным терроризмом: он более воинственен и кровожаден, чем традиционная мафия, и более богат, чем терроризм традиционного типа. Если с «идейными» террористами можно искать и находить какие-то компромиссы, то с мафиозными террористами они принципиально невозможны. Мафиозизацией сейчас затронуты в той или иной степени практически все разновидности терроризма.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

- 1 Каковы экономические причины формирования и развития террористических организаций.
- 2 Источники финансирования современных террористических организаций.
- 3 Экономический анализ методов борьбы с наркоманией и наркобизнесом.
- 4 Мировое криминальное хозяйство.
- 5 Международный наркобизнес в капиталистической мир-системе (на примере героинового наркобизнеса).
- 6 Экономика терроризма.

ВОПРОСЫ ДЛЯ РАЗМЫШЛЕНИЯ

- 1 Экономика терроризма в постсоветской Чечне.
- 2 В чем отличие наркобизнеса от других видов мафиозного предпринимательства?

3 Экономическая история и география наркобизнеса в XX веке: развитие основных наркорынков.

4 Роль России в мировом наркобизнесе.

ГЛАВА 6. ОСОБЕННОСТИ ТЕНЕВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Развитие теневой экономики в нашей стране и изучение этого развития прошли за последние полвека две основные фазы:

- 1) до начала 1990-х гг. – теневые экономические отношения как порождение советской административно-командной системы;
- 2) с начала 1990-х гг. до наших дней – теневые экономические отношения как порождение рыночных реформ, как феномен российской переходной экономики.

Рассмотрим развитие теневых экономических отношений в нашей стране сквозь призму их отражения в посвященной этой проблеме научной литературе.

6.1 Изучение теневых отношений в советской командной экономике

До конца 1980-х гг. в Советском Союзе тема теневых экономических отношений находилась *de facto* под запретом. «Если кто-то кое-где у нас порой» не хотел зарабатывать законопослушным образом, это трактовалось как досадное исключение из правила. Те диссиденты (А. Каценелинбойген, Л. Тимофеев, С. Кордонский), которые пытались обратить внимание на широкий размах теневой экономики, получали не благодарность за открытие, а репрессии. Но едва при Горбачеве был снят запрет на обсуждение пороков советской системы, как советские исследователи начали довольно быстро обсуждать роль и масштабы теневой экономики в СССР.

Для этого времени характерно абсолютное доминирование эмпирической описательности. Что же касается теоретического осмысления теневой экономики, то оно долгое время было довольно слабым, «на уровне здравого смысла». Как правило, отечественные исследователи разделяли общую методологическую установку зарубежных советологов (скорее всего, сами того не подозревая), согласно которой теневая экономическая деятельность рассматривалась как отклонение от нормы, проявление «болезни» хозяйственного организма. Характерны сами заголовки публикаций того периода: «Теневые опухоли легальной экономики», «Порок нации или...?»⁴⁸. Соответственно, общепринятым на некоторое время стало убеждение, будто «излечиться» от этой «болезни» можно довольно быстро – путем либо «очищения» социалистического строя от «родимых пятен» и «пороков», либо – более радикально – путем рыночных реформ, которые ликвидируют сам строй, что порождает вредоносную тень.

Невнимание советских экономистов к теоретическому осмыслению теневой экономики тем более печально, что за рубежом как раз в это время формируется новая «тенелогическая» парадигма.

Новый подход к анализу теневой экономики связан с идеями перуанского экономиста Э. де Сото, чья опубликованная в 1989 г. монография «Иной путь» произвела буквально революцию в представлениях о роли и значении теневой

⁴⁸ Теневая экономика. М., 1991.

экономики в современном рыночном хозяйстве⁴⁹. Именно концепция «Иного пути» определяет сейчас преобладающую в литературе парадигму теорий неформального сектора экономики, да и теневой экономики в целом.

Традиционный, господствовавший в 1970–1980-е гг. подход к проблеме теневой экономики трактовал открытую К. Хартом неформальную занятость как порождение бедности, нищеты и отсталости. Неформальный/теневой сектор, с такой точки зрения, – экономическое гетто, не имеющее позитивных перспектив.

Данные о бурном разрастании неформального сектора в городской экономике развивающихся стран рассматривались при таком подходе как показатель деградации периферийного капитализма.

Согласно же концепции Э. де Сото, теневая экономика есть закономерная форма генезиса массовых, «народных» форм капиталистического предпринимательства на периферии современного мирового хозяйства.

Главная причина ее разбухания – не бедность и слаборазвитость, а бюрократическая зарегулированность. Связанные с властями капиталисты-олигархи легко обходят бюрократические рогатки, но запреты становятся непреодолимым препятствием на пути небогатых людей, желающих заниматься обычным мелким бизнесом (возить пассажиров в личных машинах, торговать с лотка или в киоске, производить простые промышленные товары). В результате легальная экономика стран «третьего мира» становится заповедником для привилегированной бизнес-элиты, а мелкий бизнес принудительно выталкивается в «тень». В таком случае рост теневой экономики в «третьем мире» следует, по Э. де Сото, рассматривать как форму развития «нормального» конкурентного предпринимательства, которое прорывается сквозь сковывающие его путы насильственных меркантилистских ограничений. Неформалы, которые раньше рассматривались как жертвы империалистической эксплуатации, предстают при этом подходе победителями бюрократического угнетения.

Идеи Э. де Сото начали пользоваться у нас большой популярностью уже в последние годы существования СССР, при этом новоиспеченные «десотианцы» забыли (или не знали), что аналогичные идеи высказывались и в нашей стране.

Почти за десятилетие до «Иного пути» Э. де Сото за рубежом стали известны работы советского журналиста-диссидента Льва Тимофеева, самая известная из которых, «Технология черного рынка, или Крестьянское искусство голодать», была написана для «самиздата» еще в 1978 г. Именно в этой брошюре впервые сделан вывод, что советская теневая экономика образует «живую» альтернативу нежизнеспособной плановой экономике. «От «социалистического сектора экономики», который вообще никогда не существовал в чистом виде, к началу 80-х... мало что осталось: вся цепочка управления экономикой, и межотраслевые связи в том числе, были сверху донизу коррумпированы и пронизаны отношениями «черного рынка», – пишет уже в наши дни Л. Тимофеев. – Но, как ни парадоксально, именно «черный рынок» и обеспечивал более или менее

⁴⁹ Сото Э. де. Указ. соч.

нормальный производственный процесс... Не для того ли и реформы, чтобы снять назревшее противоречие между оболочкой и содержанием, – именно в пользу здоровых рыночных отношений и частной собственности?» Можно только сожалеть, что лавры первооткрывателей распределились очень неравномерно: в то время как Э. де Сото, автор интеллектуального бестселлера, стал международной знаменитостью и буквально культовой фигурой, Л. Тимофееву пришлось, по «доброй» русской традиции, за «клеветнические измышления, порочащие советский государственный и общественный строй», провести два года, так сказать, в отрыве от научной работы. До обычного российского читателя «Технология черного рынка» дошла только в 1990 г.⁵⁰, когда литературное пространство было буквально забито всевозможными разоблачениями, среди которых она прошла малозамеченной.

Таким образом, в последние советские годы существование теневой экономики не только признали, но и объявили одним из наиболее весомых аргументов в критике советского строя, который заставлял людей покупать и производить дефицитные товары с нарушением закона. Считалось, что рыночные реформы откроют, якобы, дорогу развитию нормального бизнеса и тем самым ликвидируют корни теневой экономики. Действительность оказалась существенно иной. Критическая оценка результатов радикальных рыночных реформ 1990-х гг. привела и к более взвешенным суждениям по поводу советской теневой экономики, особенности которой во многом определили характер ельцинских реформ.

6.2 Изучение советской теневой экономики в постсоветской России

Изучение советской теневой экономики не прекратилось даже после гибели СССР. Наиболее зрелые в теоретическом отношении работы появились уже *post factum*. Речь идет о книгах Л. Тимофеева «Институциональная коррупция» и С. Кордонского «Рынки власти. Административные рынки СССР и России»⁵¹.

Для правильного понимания места теневых отношений в советской хозяйственной системе Л. Тимофеев ввел понятие «институциональная коррупция». В обычном рыночном хозяйстве, основанном на конкуренции и безличных горизонтальных связях, коррупция – налаживание личных отношений с принимающими ответственные решения должностными лицами – есть элемент, инородный основным принципам экономической жизни. В советском же хозяйстве, в условиях тотального запрета на частную собственность и «нормальные» рыночные обмены, сложился институт всеобъемлющих теневых рынков, где «стабильность каждого отдельного административного статуса... а значит, и человеческое благополучие его обладателя, обеспечивалось по мере и за счет коррупции всей системы в целом». Иначе говоря, теневые отношения рассмат-

⁵⁰ Тимофеев Л. Я – особо опасный преступник. М., 1990.

⁵¹ Тимофеев Л. Институциональная коррупция; Кордонский С. Рынки власти. Административные рынки СССР и России. М., 2000. С текстом книги С. Кордонского можно ознакомиться в Интернете на сайте «Либертариум» по адресу: http://www.polittech.ru/libertarium/l_knig_knig.

риваются в концепции институциональной коррупции не как «болезнь», а как нормальное, «здоровое» состояние советской хозяйственной системы.

Советская экономика предстает перед нами как совокупность действий нормальных «экономических людей», каждый из которых стремится максимизировать собственное благосостояние, используя казенные ресурсы. Говорить о «злоупотреблении служебным положением» в рамках такой интерпретации просто бессмысленно: любое «служебное положение» ценится именно теми нелегальными возможностями, которые оно предоставляет занимающему его лицу.

Итак, под покровом тотального планирования, как считает Л. Тимофеев, скрывался «черный рынок» – всеобъемлющая система экономических отношений, возникшая как компенсация «фундаментальных разрушений естественных экономических (рыночных) связей». Тот феномен, который Л. Тимофеев назвал «институциональной коррупцией», С. Кордонский именует «административным рынком» – «иерархизированной синкретичной системой (где экономический и политический компоненты даже аналитически не могли быть разделены), в которой социальные статусы и потребительские блага конвертируются друг в друга по определенным, отчасти неписанным правилам, меняющимся во времени». На этом рынке можно было приобрести практически все, но не всем. Деньги сами по себе не играли в этой системе роль всеобщего эквивалента, гораздо важнее было наличие «блата», властных привилегий. В результате «политический рынок» совпадал в СССР с рынком обычных потребительских благ. Если на Западе политики, согласно теории общественного выбора, максимизируют прежде всего свой политический рейтинг, то в Советском Союзе – скорее личный материальный достаток: дача, пищевое довольствие и медицинское обслуживание пропорциональны административному статусу, а потому повышение уровня жизни неотделимо от продвижения по служебной лестнице. При этом легальные привилегии и льготы органически дополнялись нелегальными, официально не признаваемыми, но всем известными.

Свойственная СССР структура экономического пространства изображается С. Кордонским как матрица (табл. 9), согласно которой на каждом функциональном уровне развивались все возможные формы деятельности, в том числе теневые и откровенно криминальные.

Сравнивая оба подхода, следует констатировать, что они определенным образом взаимодополняют друг друга. Труд С. Кордонского был выполнен в традициях социологических теорий стратификации, работы Л.М. Тимофеева – в рамках неоинституциональной парадигмы. С. Кордонский сосредоточил свое внимание преимущественно на взаимоотношениях внутривластно-коммерческой элиты (советская номенклатура, постсоветские элитные группы – от депутатов до «воров в законе»).

Тем самым создается впечатление, будто «теневые игры» велись и ведутся только в «верхах». Напротив, Л. Тимофеев последовательно подчеркивает тотальность теневых прав собственности, в которых участвовали все – от члена Политбюро, распределяющего по своему усмотрению должности, привилегии и плановые задания, до лесника, торгующего неучтенным лесом.

Структура экономического пространства в СССР, по С. Кордонскому

Уровни деятельности	Формы деятельности			
	номенклатурная (руководство)	гражданская (выживание)	теневая (производство)	криминальная (воровство)
Номенклатурный	Первые лица	Чиновники	Теневая номенклатура	Криминализованные чиновники
Гражданский	Номенклатурные граждане	Простые граждане	Люди со связями	Криминализованные граждане
Теневой	Номенклатурные теневики	Частники	Цеховики	Криминализованные теневики
Криминальный	Номенклатурные воры	Бытовые воры	Рэкетеры	Воры

Источник: Кордонский С. Рынки власти. Административные рынки СССР и России. М., 2000. С. 106.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

- 1 Каковы универсальные причины развития коррупции?
- 2 Какова экономическая история развития теневых экономических отношений в России. Теневая экономика в СССР.
- 3 Причины развития теневых отношений в постсоветской России.
- 4 Развитие советской и российской организованной преступности.

ВОПРОСЫ ДЛЯ РАЗМЫШЛЕНИЯ

- 1 В чем заключаются специфические причины развития коррупции как имманентной черты советской экономической системы?
- 2 Влияние советских коррупционных традиций на развитие коррупции в постсоветской России.
- 3 В чем заключалась «Великая криминальная революция» в России 1990-х гг.?
- 4 Каковы особенности коррупции в СССР и в постсоветской России?

ГЛАВА 7. ОСОБЕННОСТИ ТЕНЕВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ПОСТСОВЕТСКОЙ РОССИИ

7.1 Изучение теневых отношений в российской транзитивной экономике

Если взглянуть на библиографию отечественных публикаций по теневой экономике, то заметен сильный спад в 1991–1995 гг. Отчасти это обусловлено, конечно, общим спадом научной активности в эти наиболее кризисные годы. Но дело не только в этом.

В начале 1990-х россияне с недоумением обнаружили, что рыночные реформы привели вовсе не к «просветлению» хозяйственной жизни, а к «великой криминальной революции». Публикации тех времен о теневых экономических отношениях начали походиться на апокалипсические пророчества – несчастная Россия, казалось, превращалась в «бандитскую страну», и не было видно той соломинки, за которую можно было бы уцепиться, чтобы не сползти в бездну «беспредела».

В отличие от позднесоветских, эти новые работы отличались духом мрачной безысходности: если раньше рецепты борьбы с теневыми отношениями казались простыми и элементарными (дать свободу, и всё!), то теперь обнаружилось, что «лекарство не столько лечит, сколько калечит».

К концу 1990-х, однако, шок начал проходить. С одной стороны, обнаружилось, что страхи по поводу тотальной криминальности хозяйственной жизни сильно преувеличены, да и вообще ко многому можно привыкнуть. С другой стороны, появились, наконец, специальные научные исследования по проблемам теневой экономики, которые позволили иначе взглянуть и на масштабы, и на содержание теневых экономических отношений.

Из наиболее известных работ этой «новой волны» можно назвать «Формирование новых российских рынков...» Вадима Радаева, «Теневую Россию» Игоря Клямкина и Льва Тимофеева, «Тюремную субкультуру в России» Антона Олейника.

7.2 Неинституциональный подход: «десотианство» и Россия

Зарубежные и отечественные транзитологи довольно быстро стали использовать предложенный Э. де Сото подход для анализа развития бизнеса в постсоциалистических государствах. Главное отличие «десотианцев»-транзитологов от работ перуанского экономиста заключается в несколько ином объекте их исследований. Сам Э. де Сото изучал неформальный сектор – нерегистрируемое производство обычных товаров. В постсоциалистических странах главной разновидностью теневых отношений стало нерегистрируемое производство в рамках официально зарегистрированных фирм. Именно оно и привлекло первостепенное внимание исследователей. В 1996–1997 гг. группа экспертов Всемирного банка организовала в ряде постсоциалистических стран (Польша, Словакия, Россия, Украина и др.) опросы владельцев мелких частных

фирм, нацеленные на изучение причин ухода фирм в «тень». По результатам этих исследований сформулирована концепция «грабящей руки» (табл. 10), которая довольно быстро завоевала широкую популярность.

Таблица 10

Основные модели условий развития бизнеса (по Т. Фрею и А. Шляйферу)

Модели	Правовая среда	Административное регулирование
Невидимая рука: Большинство стран Восточной Европы	Правительство не стоит над законом. Контракты защищаются судами	Правительство следует законным правилам. Регулирование минимально. Коррупция слаба
Помогающая рука: КНР, Южная Корея, Сингапур	Правительство стоит над законом, используя власть для помощи бизнесу. Контракты защищаются государственными чиновниками	Правительство агрессивно помогает некоторым предпринимателям. Организованная коррупция
Грабящая рука: большинство постсоветских республик	Правительство стоит над законом, используя власть для получения ренты. Правовая система не работает, контракты защищаются мафией	Многочисленные полустоятельные государственные институты осуществляют грабительское регулирование. Дезорганизованная коррупция

Источник: Frye T., Shleifer A. The Invisible Hand and the Grabbing Hand // American Economic Review. 1997. May.

Регрессивный анализ доказал, что масштабы неофициальной деятельности легальных фирм в странах бывшего «социалистического лагеря» сильнее всего зависят от вымогательства госчиновников, т.е. не столько от собственно «плохих» законов, сколько от плохого правоприменения. Это важное уточнение «десотианской» парадигмы: сам Э. де Сото обращал основное внимание на предписанные законами порядки, а не на фактически действующие практики их выполнения.

В целом, однако, исследование механизма «грабящей руки» вполне подтвердило мнение Э. де Сото, что уход в «тень» – закономерный результат превышения издержек легализации (налоги, взятки, бюрократический контроль) над издержками велегалности (дань рэкетирам, невозможность использования механизмов легальной защиты прав собственности). Если вместо «невидимой руки» рынка экономикой руководит «грабящая рука» чиновника, то для легального предпринимателя становится вполне рациональным «уводить» значительную часть своего бизнеса в «тень».

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

В ходе радаевского исследования расходы на неформальные услуги (т.е. на разные формы вымогательства) признало 60 % респондентов. Руководитель проекта на основании столь широких масштабов данного явления пришел к выводу, что в постсоветской России «удержание множества бюрократических барьеров выступает не продуктом «недоработок», а способом воспроизведения всеобщей зависимости от властных структур». Именно сознательное возведение барьеров новой бюрократией становится главной причиной ухода предпринимателей в «серые» зоны рынков и широкой коррумпированности государственного аппарата. Низкая эффективность системы легальной защиты прав собственности заставляет бизнесменов заключать деловые контракты в основном в пределах устойчивых деловых сетей, где неформальные связи преобладают над формальными обязательствами, и соглашаться платить «дань» криминальным элементам.

Поскольку именно государственно-правовая система видится главным источником деформализации бизнеса, то для его оздоровления, с точки зрения В.В. Радаева, самое главное – это совершенствование законодательной и налоговой систем, административное реструктурирование, создание общественного контроля за деятельностью органов власти.

7.3 Традиционно-институциональный подход: теневая экономика в контексте российской культуры

«Десотианство», как очевидно, основано на правовом детерминизме. Этот подход принадлежит к тому направлению неоинституционализма, который уделяет основное внимание в развитии общества совершенствованию именно правовых институтов. Следует, однако, отметить, что правовой детерминизм в объяснении проблем хозяйственного развития отражает типичные особенности западной ментальности, для которой понятие «правовое общество» давно является не желаемой целью, а повседневной реальностью. Насколько, однако, такой подход правомерен для понимания особенностей развития тех обществ, где нормы формального права отнюдь не считаются стержнем жизни социума?

В 1980-е гг. в понимании институциональной специфики неевропейских обществ, в том числе и широкого развития в них теневой экономики, начался важный сдвиг, связанный с повышением влияния к этнологическим факторам жизни общества – тем ценностям, которые разделяются всеми членами этнического сообщества, и бедными и богатыми.

В самой России изучение проблемы взаимосвязи между теневой экономикой и культурными институтами также делает лишь первые шаги.

Одной из первых разработок такого рода стала «Теневая Россия» И. Клямкина и Л. Тимофеева. Результаты проведенного ими широкомасштабного экономико-социологического исследования показали, что в постсоветской России предубежденно-подозрительное отношение к теневому экономическому поведению сменилось чувством понимания и солидарности. Подавляющее большинство россиян (86 %) считало проблему борьбы с теневой экономикой и коррупцией самой важной или одной из важнейших, однако при этом почти у 40 % сохраняется положительное или нейтральное отношение к прямому или косвенному участию в теневой практике.

Самое основательное исследование по проблеме культурных корней отечественной теневой экономики было произведено А.Н. Олейником – автором монографии «Тюремная субкультура в России». Предложенный им подход во многом схож с концепцией Г. Мюрдаля – Дж. Скотта, которые усиление теневых отношений трактовали как результат доминирования некоей «андеграундной» (по западным меркам) субкультуры.

Однако если экономисты-востоковеды считают таковой культуру бедных крестьян, то А. Олейник – культуру лишенных всякой собственности заключенных. В остальном же ценностные нормы, способствующие «тневизации», оказываются весьма схожими – доминирование персонифицированных отношений, поддержка выживания «своих» при игнорировании законных требований «чужих». Когда лишь 1/3 россиян считает, что людям можно доверять, то общество раскалывается 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 А. Олейнику весьма маловероятным.

Итоги и перспективы изучения российской теневой экономики

Подведем теперь некоторые итоги 15-летнего изучения российскими обществоведами отечественной теневой экономики.

Прежде всего, следует отметить, что изучение теневой экономики прочно завоевало место в отечественном обществоведении. Этот процесс четко заметен по динамике количества научных публикаций по данной тематике: после конъюнктурного взлета в 1990 г., заметен резкий спад («вал» полемических публикаций схлынул, а для подлинно научных исследований еще не был накоплен материал), затем наблюдается «волна» 1997 г. (начало научных исследований, подстегнутое спросом на «обличения» ельцинского режима), а в 2000-е гг. произошла стабилизация на достаточно высоком уровне.

Главный результат заключается в том, что сформировались две парадигмы анализа теневых экономической («культуро-логическая») и традиционно-институциональная (культурологическая) (табл. 11).

«Десотианство» и «мюрдализм» можно рассматривать соответственно как оптимистический и пессимистический подходы к перспективам преодоления «девятого вала» теневой экономики.

Таблица 11

Парадигмы анализа теневой экономики

Основные проблемы	Правовой детерминизм	Культурный детерминизм
«Кто виноват?» (точнее, «Что виновато?»)	Главная причина развития теневой экономики – несовершенство законов и правоохранительной деятельности, которые создают большие издержки для легальной защиты прав собственности	Главная причина развития теневой экономики – культурные нормы, которые рассматривают конкурентную частнопредпринимательскую деятельность как маргинальную, морально осуждаемую
«Что делать?»	Для сдерживания теневой экономики необходимы деbüroкратизация и широкая либерализация хозяйственной жизни в сочетании с укреплением легальной системы защиты прав собственности	Для сдерживания теневой экономики необходимо развивать те формы предпринимательства, которые одобряются традиционной хозяйственной культурой, и пропагандировать те ценности, которые стимулируют предпринимательство
«Когда придет желанный день?»	При проведении радикальных реформ можно добиться быстрого и крупного позитивного эффекта	Быстрое получение заметных позитивных результатов маловероятно; необходимы длительные программы, эффект которых будет проявляться лишь постепенно

Если мы убеждены, что теневая экономика порождена «плохими» законами, то борьба с ней будет представляться задачей преимущественно инструментальной: надо заменить «плохие» законы «хорошими» – и все пойдет на лад. Именно эта мысль сквозит, явно или неявно, в работах сторонников Э. де Сото. Конечно, они понимают, что конструирование «хороших» законов есть довольно трудный процесс, связанный с отказом от многих стереотипов. И все же преодоление «тневизации» представляется при таком подходе одномоментным (или, по крайней мере, кратковременным) актом. Совершенствование общества при этом уподобляется социальному конструированию, пусть

даже умный «архитектор» старается максимально идти навстречу пожеланиям «заказчика», а не навязывать ему свою волю.

Сторонникам культурологического подхода к объяснению теневой экономики позиция «десотианцев» кажется чрезмерно оптимистичной. Если основная причина теневых отношений – не те законы, что явно записаны в кодексах и инструкциях, а те заповеди, что «записаны» в наших головах, то на быструю победу в борьбе с теневой экономикой рассчитывать ни в коем случае нельзя. Можно принять сколь угодно замечательные законы, но если люди привыкли решать свои проблемы не по закону, а «по справедливости», то эти законы все равно окажутся мертворожденными. Поэтому совершенствование общества, с точки зрения «мюрдалистов», сродни работе садовника, который выращивает настоящий английский газон в течение жизни нескольких поколений.

Какой же подход, «десотианский» или «мюрдалистский», лучше подходит для объяснения специфики отечественной теневой экономики? Нам представляется, что «десотианство» указывает на непосредственные причины, в то время как «мюрдализм» – на глубокие корни данного явления. Ведь «плохие» законы возникают и устойчиво сохраняются там и тогда, где и когда никто не собирается их буквально выполнять.

Сравнение двух парадигм анализа теневых экономических отношений позволяет понять, почему «десотианство» заметно популярнее «мюрдализма». Главная причина этого – вполне понятные особенности психологии человека, который гораздо сильнее склонен к оптимизму, чем к пессимизму. Действительно, концепция правового детерминизма сулит, образно выражаясь, «десять лет упорного труда – десять тысяч лет счастья». Напротив, если мы становимся на позицию культурного детерминизма, то нам надо быть готовыми к долгой и кропотливой работе с достаточно туманными перспективами. Надо ли удивляться тому, что первый подход кажется более привлекательным, чем второй?

Проблема причин теневой экономики и стратегии ее сдерживания в конечном счете оказывается частным случаем более общей проблемы *Path Dependence* – зависимости от предшествующего развития.

И правовые нормы, и культурные ценности являются как раз теми механизмами, которые не позволяют обществу, сделав судьбоносный институциональный выбор, «взять ход назад». Так, современные исследователи признают, что система *common law* лучше стимулирует экономическое развитие, чем *civil law*, однако страны континентальной Европы отнюдь не собираются отказываться от своих правовых устоев и внедрять нормы англо-саксонского права. Аналогично признание того, что протестантская этика гораздо лучше стимулирует «дух капитализма», чем ислам или католицизм, вызывает скорее завистливое презрение к «слишком меркантильным» англо-американцам, чем желание проводить религиозную реформу.

Зависимость от предшествующего развития не дает возможности отказываться от традиций, но позволяет производить некоторые постепенные изменения в рамках существующих традиций. Следует при этом учитывать, что разные институты обладают различной степенью эластичности – культурные

традиции, в частности, заметно менее эластичны, более инерционны, чем правовые. Правильное понимание основных факторов теневой хозяйственной деятельности позволит нам, как гласит народная мудрость, не только понять, как нужно менять то, что можно изменить, и как смириться с тем, что изменить нельзя, но и, самое главное, научит нас отличать одно от другого.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1 Криминальное силовое предпринимательство (рэкет-бизнес) в постсоветской России.

2 Развитие в постсоветской России легального силового предпринимательства.

3 Работники милиции как участники силового предпринимательства.

ВОПРОСЫ ДЛЯ РАЗМЫШЛЕНИЯ

1 Особенности советских «воров в законе» в сравнении с зарубежной организованной преступностью.

2 Трансформация криминальной организованной преступности в России 1990–2000-х гг.

3 Методы и результаты борьбы с криминальной организованной преступностью в постсоветской России.

ГЛАВА 8. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОПТИМИЗАЦИИ БОРЬБЫ С ПРЕСТУПНОСТЬЮ

8.1 Оптимизация уровня преступности как цель правоохранительной деятельности

Стандартное мнение о задачах правоохранительных органов гласит, что они должны «искоренять» и «ликвидировать» преступность. Если, однако, взглянуть на это с точки зрения соотношения затрат и выгод, то приходится задуматься, что несет обществу большие потери – преступность или борьба с нею?

Как сформулировал знаменитый американский экономист Джордж Стиглер, «для предельного сдерживания необходимы предельные затраты». Иначе говоря, чем сильнее защита правопорядка, тем большее давление испытывают нормальные законопослушные граждане, вынужденные не только содержать за счет своих налогов армию сил правопорядка, но и переносить массу унижительных полицейско-бюрократических процедур, призванных предотвращать потенциально возможные правонарушения. В принципе абсолютно все виновные могут быть гарантированно изобличены и наказаны, если все ресурсы общества будут брошены исключительно на правоохранительную деятельность. Практика доказывает, что, действительно, в тоталитарных государствах уровень преступности ниже, чем в сопоставимых с ними обществах демократических. Конечно, государство может, с другой стороны, вообще избегать расходов на защиту правопорядка, но в таком анархичном обществе неизбежно возрастут потери от преступности. Очевидно, любые крайности в этом вопросе равно нежелательны. Принцип оптимизирующего поведения в данном случае требует, чтобы минимизировались совокупные издержки преступности, включающие и потери общества от совершенных преступлений, и расходы общества на предотвращение преступлений.

Экономическое решение проблемы оптимизации правоохранительной деятельности в самом общем виде можно проследить на экономико-математической модели, разработанной в 1970-е гг. несколькими американскими экономистами-криминологами – Лэдом Филлипсом, Гарольдом Вотингемом и Крисом Эскриджем. Чем больше преступлений, тем выше потери общества от них; поэтому кривая Y , показывающая зависимость издержек совершенных преступлений от уровня преступности, идет снизу вверх. Чтобы уменьшить число преступлений, общество должно тратить все больше средств на правозащиту; поэтому кривая X , показывающая зависимость издержек предотвращенных преступлений от уровня преступности, идет сверху вниз. Кривая Z дает нам совокупные издержки общества от преступности, она получена суммированием кривых X и Y и имеет U -образную форму. Очевидно, что с точки зрения общества необходимо, чтобы совокупные потери не превышали минимальной величины C_{llin} . Для этого, как видно из графика, издержки предотвращенных преступлений, или расходы на борьбу с преступностью, должны сравняться с издержками совершенных преступлений. «Это будет в

точке, где равны предельные издержки от совершенных преступлений и предельные выгоды от предотвращенных преступлений... В сущности, – пишет К. Эскридж, – чтобы минимизировать общие социальные потери, общество должно узнать и принять некоторый оптимальный (ненулевой) уровень преступного поведения». Отклонения от этого оптимального уровня преступности в любую сторону (как увеличение, так и уменьшение числа совершенных преступлений) являются нежелательными.

Таким образом, общей целью правоохранительной деятельности должно быть не «искоренение» преступности, а сдерживание ее на оптимальном с точки зрения общества уровне. Сам этот криминальный оптимум достаточно подвижен и зависит как от эффективности использования правоохранительными органами отпущенных им ресурсов (повышение или понижение этой эффективности сдвинет кривую X вниз или вверх), так и от «эффективности» деятельности преступников (повышение или понижение наносимого каждым преступлением среднего ущерба сдвинет вверх или вниз кривую Y).

Модель К. Эскриджа носит, конечно, самый общий характер. Практическое ее использование для определения оптимума правоохранительной деятельности сопряжено со многими трудностями – прежде всего, с затруднениями в определении потерь от преступности. Определить имущественные потери относительно легко. Но как оценить потери от преступлений против личности – убийств, изнасилований и т.д.? Такого рода оценки неизбежно будут носить очень приблизительный характер.

Таблица 12

Издержки преступности в США, 1993 г.

Издержки преступности	Величина издержек, млрд. долларов
Потери от преступлений против собственности (похищенное имущество)	45
Затраты на медицинскую помощь жертвам преступлений	5
Ущерб экономике городов (потери от сокращения рабочих мест и оттока населения из криминогенных районов)	50
Нематериальный ущерб от преступлений	170
Совокупные потери от преступлений	270
Расходы на сдерживание преступности	
Содержание правительственных правоохранительных органов	90
Содержание частных служб безопасности	65
Совокупные расходы на сдерживание преступности	155
Всего	425

Составлено по: Мандел М., Магнуссон П. и др. Сколько стоит преступление? // Бизнес Уик. 1994. № 3. С. 16–21.

Согласно расчетам американского экономиста Т. Миллера, специалиста по вопросам экономики здравоохранения и безопасности, в США 1990-х гг. насильственно прерванная человеческая жизнь обходится государству примерно в 2,4 млн долларов, экономический ущерб от изнасилования составляет в среднем 60 тыс. долларов, а от разбойного нападения – 20 тыс. долларов. Если использовать эту методику, то нематериальный ущерб от преступлений против личности составляет в современной Америке примерно 170 млрд долларов ежегодно. Сравнивая масштабы потерь от преступности с величиной расходов на борьбу с преступностью (табл. 12), можно сделать вывод, что США находятся правее оптимального уровня преступности, поскольку потери от преступлений заметно превышают расходы на их сдерживание.

8.2 Экономическое обоснование выбора мер наказания

Криминологи выделяют четыре функции наказаний преступников: наказание виновных, их изоляция для предотвращения совершения ими новых преступлений, перевоспитание виновных и сдерживание потенциальных преступников. Экономисты сосредотачивают свое внимание на функции сдерживания, полагая другие функции либо чисто этическими (наказание), либо применимыми к ограниченному кругу преступников (изоляция), либо просто сомнительными (перевоспитание).

Одним из наиболее важных результатов экономического подхода к анализу преступности является вывод, что «наказание в форме увеличения вероятности ареста и длительности срока заключения служит удержанию от преступления». Для подтверждения этого достаточно вспомнить формулу дохода правонарушителя: чем выше показатели p и D , тем ниже доходность преступления и, следовательно, тем меньшее число людей будут рационально выбирать преступную карьеру.

Трактовка наказания как инструмента сдерживания позволяет ослабить остроту характерной для либерального сознания дилеммы наказания. «Дилемма наказания, – пишет по этому поводу Дж. Бьюкенен, – возникает в силу того, что для обеспечения такого общественного блага, как законопослушание, должно быть произведено такое общественное «антиблаго», как наказание. (...) Нормальный человек может страдать, зная о наказании явных преступников; он будет страдать еще больше, если поймет, что некоторые арестованные, на самом деле, обвинены ложно». Если, однако, мы рассматриваем наказание не как инструмент мести, а как способ профилактики потенциальных преступлений, то гуманным ценностям общества наносится гораздо меньший урон. Встав на эту позицию, даже «мягкий человек, сострадающий ближнему, рационально одобрит при выработке законодательных норм суровые наказания, поскольку чем более суровы наказания, тем сильнее их сдерживающий эффект и тем реже возникает необходимость практически применять эти меры». Совокупные потери общества, как доказал Г. Беккер, минимизируются тогда и только тогда, когда вероятность раскрытия преступления и тяжесть наказания таковы, что правонарушителями становятся лишь те лица, которые склонны к риску. Если обра-

таться к уравнению чистого дохода от преступления, то данное условие означает, что этот доход (R) не должен быть больше нуля. Тогда:

$$O > S - p \times D, \text{ или } p \times D > wnpecT - w,ier.$$

Иначе говоря, ожидаемые потери от преступления ($p \times D$) должны превышать добычу от преступления (принцип «преступление не оплачивается»). Это уравнение является основополагающим при выработке рациональной политики сдерживания преступности.

Из данного уравнения очевидно, что степень наказания и его тяжесть являются «благами-субститутами», т.е. могут взаимозаменять друг друга: назначение тяжелых наказаний при низкой раскрываемости преступлений дает такой же сдерживающий эффект, что и назначение слабых наказаний при высокой раскрываемости преступлений. Эмпирические исследования уточняют, что увеличение на 1 % вероятности осуждения сильнее удерживает от преступления, чем увеличение на 1 % тяжести наказания.

Зависимость числа преступлений от вероятности осуждения и от тяжести наказания заметно варьируется по различным видам преступлений и в разных странах. Чем тяжелее преступление, тем в большей степени правонарушители чувствительны к вероятности раскрытия преступления и тем слабее они реагируют на тяжесть наказания. Это значит, что для потенциального преступника нет особой разницы между пожизненным заключением или осуждением на 20 лет, поскольку и то и другое реально означает полное разрушение жизни. В табл. 13 показаны различные оценки эластичности уровня двух наиболее частых видов преступлений в США в зависимости от вероятности осуждения: для грабежей (*robbery*), более тяжелых правонарушений, показатели оказываются заметно выше, чем для краж со взломом (*burglary*). Что касается средней эластичности количества преступлений от вероятности наказания, то в мировом масштабе, по оценкам норвежского экономиста-криминолога Эрлинга Эйде, она составляет в среднем примерно – 0,5: увеличение вероятности осуждения на 1 % уменьшает число преступлений на 0,5 %.

Таблица 13

Эластичность уровня преступности в США в зависимости от вероятности осуждения

Оценки показателей эластичности, по исследованиям различных экономистов	Эластичность по разным видам	
	грабежи	кражи со взломом
А. Эрлих (1973), США в 1960 г.	- 1,303	- 0,724
В. Вандейл (1978), США в 1960 г.	- 1,674	- 0,776
Ф. Масур (1978), города США в 1970 г.	- 1,580	- 0,256
С. Майерс (1980), города США в 1980 г.	- 0,878	- 0,486
М. Сесновиц, Д. Хекстер (1982), города США в 1982 г.	- 0,1620	- 0,620

Составлено по: Eide E. Economics of Crime. Deterrence and the Rational Offender. North Holland, Amsterdam etc., 1994. P. 120–124.

Другой важный аспект экономического анализа судебно-пенитенциарной системы – поиск путей минимизации расходов на ее функционирование. Большинство преступников несут наказание в виде отбывания тюремного заключения; однако это означает, что общество наказывает не только преступника, но и само себя, поскольку заключенный находится на государственном обеспечении, ничего не производя. «Преступник, находящийся в тюрьме, не способен быть производительным, – пишет по этому поводу П. Рубин, – и он производит некоторые издержки, в то время как никто не получает в результате выгоды». Подобные ситуации, когда происходит не перераспределение благ, а абсолютное их сокращение, экономистам хорошо известны (они наблюдаются, например, в результате монополизации производства), их называют возникновением «омертвленных издержек» (*dead-weight cost*). Исходя из общеизвестной житейской мудрости «время – деньги», можно было бы счесть тюремное заключение и денежный штраф благами-субститутами. Г. Беккер полагает, однако, что штрафы эффективнее тюремного заключения, поскольку при применении штрафов не возникает омертвленных издержек.

При этом, однако, требует дополнительного исследования вопрос, будут ли равны сдерживающие эффекты тюремного заключения и равного ему по величине наносимого материального ущерба денежного штрафа. Априори можно предположить, что, поскольку пребывание в тюрьме наносит репутации правонарушителя невосполнимый и трудно оцениваемый в деньгах урон, то замена тюремного заключения денежным штрафом должна производиться с коэффициентом редукции, который больше единицы. (Например, год тюремного заключения считать эквивалентным штрафу размером в среднюю потерянную зарплату за два года.) Кроме того, последовательная замена сроков тюремного заключения штрафами затруднительна из-за того, что у разных правонарушителей ценность их времени сильно различается. Видимо, некоторое «омертвление» общественных ресурсов есть неизбежная плата за необходимый обществу сдерживающий эффект.

Норма субституции тюремного заключения денежным штрафом будет качественно различаться для разных категорий правонарушителей. Г. Беккер предлагает использовать в данном вопросе предложенную им концепцию человеческого капитала – воплощенной в человеке и неотделимой от него способности приносить доход, которая зависит от его уровня образования, приобретенных профессиональных навыков и т.д. При таком подходе всех правонарушителей можно разделить на две категории: лица с высоким человеческим капиталом (обычно это люди с высоким образованием) и лица с низким человеческим капиталом (малообразованные преступники). Для первых более ценным ресурсом будет время, для вторых – деньги. Тогда с целью усилить сдерживающий эффект целесообразно проводить дифференцированную в соответствии с человеческим капиталом преступника политику наказаний, лишая преступников того, что является для них более ценным (табл. 14). Преступники с высоким

человеческим капиталом (обычно это «преступники в белых воротничках») должны приговариваться преимущественно к тюремному заключению, а преступники с низким человеческим капиталом (обычно это общеуголовные преступники) – к денежным штрафам.

Помимо замены тюремных сроков заключения денежными штрафами для экономии издержек правоохранительной деятельности часто используется практика «согласованного признания вины». В США, в частности, большинство уголовных дел до судебного процесса не доходят, поскольку и обвиняемый, и обвинитель заблаговременно приходят к компромиссу: например, обвиняемый в нападении с причинением вреда здоровью, которому грозит 10-летний срок заключения, признает себя виновным в хулиганстве и приговаривается к 2-летнему сроку. Подобные компромиссы, указывает американский экономист-криминолог Уильям Ландс, часто вызывают осуждение, но с экономической точки зрения они вполне оправданны.

Таблица 14

Рекомендуемая Г. Беккером дифференцированная политика наказаний

Характеристики нарушителей	Типы нарушителей	
	лица с низким человеческим капиталом	лица с высоким человеческим капиталом
Редкий для них ресурс	Деньги	Время
Типы совершаемых ими правонарушений	Связаны с затратами времени	Связаны с затратами денег
Рекомендуемые для них наказания	Выплата денежных штрафов	Тюремное заключение

Действительно, судебный процесс несет значительные издержки обоим сторонам (оплата работников суда и адвоката подсудимого). Если они могут уладить дело «полюбовно», то в выигрыше будет и обвиняемый, и обвинитель.

Может возникнуть правомерный вопрос: не обесценивает ли подобная практика сдерживающего эффекта наказания? Поскольку, как уже упоминалось, сам факт осуждения сдерживает потенциальных преступников сильнее, чем тяжесть наказания, то снижение сдерживающего эффекта от ослабления наказания может быть достаточно умеренным. Таким образом, рациональное поведение правонарушителей и обвинителей не просто допускает, но прямо предписывает, что большинство дел будет решаться во внесудебном порядке по взаимной договоренности сторон.

Когда ученые анализируют экономическую эффективность системы наказаний, то речь не может не пойти об обоснованности высшей меры наказания – смертной казни. Этот вопрос обсуждается уже очень давно, и, к сожалению, голос эмоций слишком часто заглушает голос рационального разума. Экономисты рассматривают проблему смертной казни, как всегда, при помощи своей излюбленной методики сравнения затрат и выгод.

Может показаться кощунственным оценивать на весах Фемиды жизнь человека, уникальную и невозобновимую. Однако экономисты парируют этот аргумент, поскольку готовы оценивать и затраты, и выгоды смертной казни именно в жизнях людей – таким образом, на обе чаши весов Фемиды ставятся гири одинакового качества.

Экономический анализ смертной казни стал одной из главных тем научных поисков американского экономиста-криминолога Айзека Эрлиха. В своих работах он доказывал, что применение смертной казни дает сильное влияние и, в частности, количество совершаемых преступниками убийств. А. Эрлих провел сравнение количества убийств и смертных казней в различных штатах США, элиминируя другие факторы расхождений между ними (различия в национально-расовой и половозрастной структуре населения, в уровне доходов и т.д.). Его исследования показали, что между количеством смертных приговоров и числом убийств существует четкая обратная зависимость: каждая казнь убийцы предотвращает от 7 до 15 убийств. Хотя по поводу методики анализа последствий применения смертной казни (и иных видов наказаний) продолжаются дискуссии, в целом вывод А. Эрлиха об экономической эффективности этой высшей меры наказания стал среди экономистов довольно распространенным, хотя и не общепринятым.

Итак, экономический подход к изучению наказаний позволяет оценивать эффективность различных их видов и, следовательно, дает ценный инструмент для совершенствования судебно-пенитенциарной системы.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

- 1 Общие принципы экономической оптимизации борьбы с преступностью.
- 2 Экономический анализ борьбы с организованной преступностью.
- 3 Экономический анализ борьбы с наркотиками.

Глава 9. СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ ТЕНЕВИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

9.1 Формирование благоприятного экономического климата как предпосылка снижения масштабов теневой экономики

Учитывая специфические социально-экономические условия России, включая отставание правовой базы рыночных отношений и неопытность как новых предпринимателей, так и органов правопорядка, при продолжении «рыночного» экономического курса можно достаточно уверенно прогнозировать, что возникает серьезная угроза для национальной безопасности при динамичном расширении масштабов «теневой экономики» и все более полном вовлечении населения в «теневую» деятельность. Она состоит в возможности попадания страны в «теневую институциональную ловушку». Речь идет о состоянии устойчивого равновесия, которое характеризуется распространением теневой экономики на подавляющую часть отраслей народного хозяйства при невозможности мобилизации государственных ресурсов, достаточных для перехода в другое, более эффективное, равновесное состояние. По нашему мнению, выход из такой ловушки потребует больших затрат, сравнимых с доходной частью федерального бюджета, что, несомненно, угрожает потенциалу экономического развития России.

Более того, движение к состоянию «теневой институциональной ловушки» может в дальнейшем превратиться в процесс с положительной обратной связью: функционировать в сфере «теневой экономики» становится выгоднее, если в ней задействовано больше людей. Отсюда возникает новая опасность, названная учеными «эффект воронки». Ее опасность состоит в том, что повернуть соответствующее движение вспять практически невозможно. Она возникает тогда, когда степень вовлеченности в теневую экономику превышает определенный порог. Последний можно определить через долю трудоспособного населения, занятого в теневой экономике: если эта доля достигает 40 %, сползание «в воронку» необратимо.

Однако поражение теневой экономикой социальной сферы чревато глубокими последствиями. За годы реформ произошло снижение качества трудового потенциала; не была создана значительная прослойка класса мелких предпринимателей и собственников. Продолжается процесс «утечки мозгов» из наукоемких производств и сферы научных высоких технологий. Россия теряет свой научный потенциал по двум направлениям. Во-первых, как уже отмечалось, это «бегство интеллектуального капитала России» в страны с более благоприятными экономическими условиями. Во-вторых, это замедление и ухудшение процесса воспроизводства высококвалифицированных кадров для наукоемких производств и науки, что связано опять же с сокращением бюджетных средств, выделяемых на науку и главным образом с невостребованностью специалистов в связи с сокращением «мощностного» потенциала промышленности.

По отношению к условиям безопасности общества в целом картина выглядит следующим образом. По достижении определенного масштаба «теневая

экономика» и, главное, криминальная часть ее субъектов (наиболее активная и не ограничивающая себя рамками законности или порядочности при достижении своих целей) начинают подменять собой общество, вытесняя на его обочину представителей «световой» экономики. Неотъемлемые права общества как носителя высшей власти узурпируются, а содержание и форма его основных функций деформируются.

Важно иметь в виду и то, что достижение теневой экономикой половины ВВП качественным образом меняет положение данной страны в мировом сообществе. Ее конкурентоспособность понижается, условия участия в мировом разделении труда ухудшаются. Резко возрастают страновые риски. Вероятность попадания иностранных инвестиций в «теневую» часть экономики становится весьма высокой, в то время как отследить путь капитала, предотвратить безвозвратное «всасывание» денег в эту «черную дыру» (тем более – находясь за рубежом) практически невозможно; страна становится привлекательной главным образом для инвесторов, заинтересованных в сомнительных сделках, в частности в отмывании криминальных капиталов. Далее «респектабельность» такой страны и авторитет ее руководителей падают, с ней заключаются менее выгодные договоры (ввиду повышенного риска), она с трудом вступает в международные организации, основанные на доверии их членов друг к другу и гарантирующие взаимную безопасность. Это в свою очередь требует повышенного внимания и затрат на поддержание обороноспособности государства.

Поэтому в государственной стратегии борьбы с теневой экономикой должна быть сформулирована одна из главных задач: до какого уровня возможно минимизировать теневую экономику, как определить этот уровень. Прежде всего, данная задача должна быть реалистичной, т.е. выполнимой. Ведь необходимо осознавать, что полностью ликвидировать теневую экономику просто невозможно.

Ориентировочным параметром может быть удельный вес теневой экономики, не превышающий 10 % ВВП. Этот ориентир может быть подкреплён несколькими доводами.

- Во-первых, практика эффективного функционирования рыночной экономики доказывает допустимость такого уровня теневой активности.
- Во-вторых, наша отечественная экономическая история свидетельствует о том, что спецификой экономического развития 1990-х годов являются гипертрофированные масштабы теневой экономики.

Сокращение теневой экономики до десятипроцентного уровня должно быть выдвинуто в качестве стратегической задачи Российского государства наряду с уже обозначенными (удвоение ВВП, борьба с бедностью, качественный экономический рост).

За последнее десятилетие можно выделить два подхода к решению проблем теневой экономики. Первый – либеральный, сопровождавшийся идеями полной легализации всей теневой экономики и при этом связанный со сверхвысокими темпами первоначального накопления капитала. Решение проблем теневой экономики на основе данного подхода привело к образованию мощных

финансово-производственных кланов, проникающих в высшие уровни власти, и подавлению нормальной предпринимательской деятельности.

Второй подход, возникший на почве негативных итогов либерального, – репрессивный. Его реализация направлена на расширение и укрепление силовых органов власти, улучшение взаимодействия спецслужб, усиление мер наказания и ужесточение законодательства. Контроль государственной власти над спектром доходов, ускользающих от налогов, сопровождался принятием ряда нормативно-правовых актов. Однако в условиях рыночных преобразований они привели к ее дальнейшему разрастанию, поскольку не были нацелены на устранение условий, порождавших теневую активность. Использование комплекса репрессивных мер, сопровождавшихся ужесточением налогового пресса и усилением на этой почве криминальных тенденций, привело к росту социального напряжения, всплеску безработицы, вывозу капитала и ряду других негативных последствий.

В сложившихся условиях необходим новый подход, направленный на ограничение масштабов и роли теневой деятельности в России. Во многом он должен определяться установлением на здоровой основе интеграции между теневой и официальной экономикой. Она предусматривает создание благоприятного экономического и правового пространства на территории нашей страны, формирование здоровой регулируемой рыночной экономики, условия которой стали бы невыгодными для теневого бизнеса, совершенствование налогового законодательства в направлении обеспечения должных условий развития предпринимательства, разработку и реализацию действенных мер защиты населения со стороны государства от финансового мошенничества, обеспечение защищенности их сбережений.

Для эффективного противодействия теневой экономике необходимо провести коренные изменения в макроэкономической политике, направленной на переход не к валовому росту инвестиций, а к росту эффективных инвестиций, создающих конкурентоспособное производство.

1 Создать истинно рыночную систему налогообложения с целью ослабления жесткости денежной политики и увеличения внутреннего спроса. Для определения подходов к реформированию системы налогообложения малых предприятий рассмотрим, каковы интересы основных участников этого процесса – государства и предпринимателей.

Интересы государства распределены по четырем сферам.

1) фискальный интерес – увеличение доходов бюджета за счет налогов, поступающих от малого бизнеса.

2) социальный интерес – уменьшений слоя безработных и прочих социально незащищенных, но трудоспособных категорий граждан, за счет вовлечения их в экономическую жизнь.

3) политический интерес – создание «среднего класса», класса собственников – опоры власти.

4) экономический интерес – создание конкурентной, гибкой, адаптивной экономики. Вывод малого бизнеса из «тени». Внедрение инноваций, демонополизация.

Интересы предпринимателей 300 лет назад были известны еще физиократам и выражаются двумя словами: *laissez faire!* («не мешайте!»).

Принимая во внимание интересы государства и предпринимателей, определим теперь те *критерии, которые позволяют судить об эффективности налоговой системы:*

1) простота (налог должен уметь рассчитать и уплатить и сам предприниматель) и незаметность («лучший налог тот, которого не замечают»).

2) стабильность и устойчивость. Предприниматель не может сам отслеживать изменения в законодательстве.

3) синергизм – налоги должны дополнять друг друга для достижения продуктивного сосуществования.

4) учет не только фискального, но и прочих интересов государства.

Отдельно хотелось бы остановиться на популярном в последнее время *тезисе о нейтральности налоговой системы.*

Вместо того чтобы стремиться создать равные условия для всех предприятий, что на практике выливается в появление компаний «равнее остальных», необходимо выделить несколько сфер, в рамках которых создать подлинно равные, «нейтральные» условия налогообложения.

В этой связи необходимо снижение налогового бремени, чтобы увеличить прибыль, используемую на обновление и развитие производства. В силу разрыва между высоким уровнем налогового пресса и низким уровнем собираемости налогов существует возможность реально снизить этот пресс для законопослушного бизнеса и не допускать ущерба для бюджета, в том числе на основе проводимой политики «закручивания гаек» со сбором налогов.

Снижение налогов – верный способ снизить уровень налоговых махинаций. В Швейцарии, например, снижение личного подоходного налога на 1 % сократило на 20 % уводимые из-под налогообложения доходы. В Мексике снижение налога с оборота с 30 % до 10 %, а подоходного налога – с 69(!) до 38 % увеличило количество налогоплательщиков на 1,7 млн человек.

При уменьшении ставки налоговое бремя распределяется более равномерно, но только в долгосрочной перспективе. При этом возникает проблема покрытия затрат государства в период адаптации к новым условиям. В течение некоторого периода после снижения ставок налогоплательщики «по инерции» будут скрывать свой доход. В итоге государство будет недополучать существенные суммы. Компенсировать этот недостаток в данный период времени будет возможно путем активизации работы государственных органов.

Однако задача снижения налогового давления государства заключается не только в снижении доли расходов государства в ВВП, но и в увеличении эффективности государственных расходов. Одним из способов повышения эффективности является оптимизация государственных расходов, снижение издержек по предоставлению государством своих услуг и повышение их качества. Это поможет преодолеть так называемые психологические причины кризисной ситуации со сбором налогов, которые лежат в плоскости недоверия

налогоплательщиков к проводимой государством политике: экономической, бюджетной, налоговой и т.д.

Важнейшими требованиями бизнеса наряду с облегчением налогового бремени следующие: 1) сократить бессмысленную множественность налогов, оставив около десяти самых важных; 2) упростить порядок их взимания; 3) устранить налоговый произвол местных властей; 4) прекратить беспрерывные изменения порядка налогообложения, при которых ничего невозможно подсчитать на какую бы то ни было перспективу.

2 Создание благоприятного инвестиционного климата для стимулирования развития приоритетных отраслей экономики. В настоящее время у России существуют политическая возможность и экономическая необходимость самой определять направления использования своих экономических ресурсов, создавать условия для формирования благоприятного инвестиционного климата посредством формирования согласованной системы мер в законодательной, финансовой, налоговой сферах. Отсюда становится необходимым принятие либерального подхода к структурной перестройке, заключающегося в ставке на частное предпринимательство и частные инвестиции и создании для них наиболее благоприятных условий. Однако частные инвестиции и прямые иностранные инвестиции, на которые следует делать ставку в реструктуризации экономики и обеспечении экономического роста, чрезвычайно чувствительны к инвестиционному климату.

Достижение этих целей требует усилий по обеспечению притока инвестиций, направленных на модернизацию и замену производственного аппарата, усиление инновационного характера развития, а также мер по поддержанию и созданию общеэкономической инфраструктуры (транспортной, производственной, системы профессионального образования и т.д.), необходимой для снижения транзакционных издержек в экономике и повышения ее эффективности. В долгосрочной перспективе основными механизмами, обеспечивающими эти тенденции, будут развитие конкуренции и создание благоприятного инвестиционного климата.

Следовательно, при разработке инвестиционной политики региона наряду с программой улучшения базовых факторов необходимо разработать и реализовать индивидуальные программы по отношению к стратегическим, прямым финансовым и портфельным инвесторам.

Программа для стратегических инвесторов должна уделять внимание факторам, стимулирующим инвесторов размещать основные производственные мощности, научно-исследовательские и опытно-конструкторские лаборатории, головные офисы, а также службы маркетинга и сбыта. К сожалению, сегодня в подавляющем большинстве случаев российские предприятия становятся лишь второстепенными звеньями цепочек создания стоимости, центр которых вынесен за пределы нашей страны.

Программа для прямых финансовых инвесторов должна быть направлена на содействие развитию факторов, демонстрирующих инвестиционный потенциал объектов рискованного финансирования. К ним относятся: наличие у предприятий стратегии и бизнес-модели, способной обеспечить высокий потенциал

роста, квалификация менеджмента, уровень культуры корпоративных взаимоотношений, механизмы, обеспечивающие ликвидный выход финансового инвестора посредством продажи акций на фондовом рынке или стратегическому инвестору через три-семь лет.

Программа для портфельных инвесторов должна включать меры повышения платежеспособности региона и стимулирования процессов развития компаний, способных разместить свои акции на открытом рынке.

Для выстраивания приоритетов в действиях исполнительной власти регионов следует ориентироваться на идею комплексной оценки пакета инвестиционных предложений.

Необходимо признать, что, несмотря на почтенный возраст многих российских предприятий, подавляющее большинство из них пока находится на ранних стадиях развития бизнеса. Следовательно, они автоматически попадают в зону интересов рискованного капитала, носителями которого выступают прямые финансовые инвесторы. Без рискованного капитала невозможно совершить качественный скачок от ранних стадий развития предприятий к более зрелым.

Таким образом, одним из главных направлений инвестиционной политики на уровне страны и регионов должно стать развитие инфраструктуры рискованного финансирования. Необходимо стимулировать создание в регионах России фондов венчурного финансирования, которые должны активно сотрудничать с региональными властями и пользоваться их поддержкой; exit-фондов, гарантирующих инвесторам выкуп акций по определенной цене через несколько лет при условии, что предприятие достигнет определенных показателей эффективности; фондов реструктуризации, которые будут скупать долги неэффективных предприятий, финансировать реструктуризацию, восстанавливать стоимость и затем продавать пакеты стратегическим инвесторам.

3 Снижение ставки банковского процента является необходимым условием снижения инфляции. В этой связи сказывается осторожность банков в оценке перспектив устойчивого подавления роста цен, а также общая ситуация на финансовых рынках. Давно провозглашенное государством стремление снижать доходность этих бумаг и существенно увеличивать долю долгосрочных обязательств остается пока во многом только желанием. Однако мы находимся в полосе, когда государственные ценные бумаги из рычага, способствующего снижению инфляции и созданию условий для экономического роста, постепенно превращаются в угрозу стабильности государственных финансов и в тормоз расширения инвестиций и общего роста производства. Поэтому необходимо найти пути ограничения экспансии. Среди этих путей важную роль играют снижение доходности государственных обязательств, привлечение иностранных инвесторов на рынок российских государственных ценных бумаг.

Условия повышения инвестиционной активности банков в области инвестиционного кредитования следующие: 1) снижение ставки рефинансирования; 2) снижение доходности вложений в ГКО и другие государственные ценные бумаги; 3) повышение внутренней устойчивости коммерческих банков; 4) развитие лизинговых схем кредитования, рассматриваемое в том числе как один из

способов решения проблемы залога; 5) развитие межбанковского сотрудничества в области совместного кредитования инвестиционных проектов; 6) развитие механизма гарантий по инвестиционным кредитам.

4 Необходимы разработка и реализация программы по репатриации российских капиталов с учетом мирового опыта и возможностей России. В ней должны найти отражение меры политического и экономического характера, связанные с превращением капиталов соотечественников, работающих за рубежом, в реальный инвестиционный ресурс России. В настоящее время возврат капитала в страну осуществляется по двум направлениям: взятие синдицированного кредита у зарубежных банков и покупка какой-либо компании за границей. Действующее законодательство не мешает использовать такие схемы.

Анализируя вышеперечисленные проблемы, можно утверждать, что решение проблемы теневой экономики возможно при взаимодействии различных государственных и гражданских организаций. По нашему мнению, большинство инструментов борьбы с теневой экономикой известны, только используются они не комплексно и бессистемно. Поэтому главная задача – не поиск новых методов и средств борьбы, а формирование соответствующего пакета инструментов из уже известных и опробованных элементов. Только комплексное использование вышеперечисленных мероприятий может привести к ограничению масштабов теневой экономики, становлению здорового экономического климата.

9.2 Государственное регулирование интеграционных процессов вхождения России в мировое хозяйство

Условием эффективной внешнеэкономической политики в современном мире является равноправное участие страны во внешнеторговых операциях с зарубежными партнерами. Огромную роль в реализации этого условия играют мировые экономические организации, и особенно Всемирная торговая организация (ВТО). Вступление в нее в качестве полноправного члена является приоритетной задачей Российской Федерации при разработке внешнеэкономической стратегии.

Предстоящее вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) вызвано объективными причинами и должно рассматриваться как шаг, необходимый и неизбежный для обеспечения нормального развития российской экономики.

В настоящее время разрабатываются и осуществляются меры по ускоренному присоединению России к ВТО. В то же время большинство отраслевых союзов товаропроизводителей считает, что к вступлению в ВТО наша экономика еще не готова. Отсутствие эффективной системы управления экономикой, приоритетного развития структурообразующих производств, резкое удорожание сырья и материалов, энергетических ресурсов и транспортных тарифов негативно сказались на росте себестоимости отечественной продукции, сделали ее неконкурентоспособной на мировом рынке. Износ основных производствен-

ных фондов в нефте- и газодобыче составляет 75–80 %, в черной металлургии – 53 %, в зерновой отрасли – 75 %. Аналогичное положение сложилось и в большинстве других отраслей. Еще более усугубляют положение огромные масштабы теневой экономики. Таким образом, масштабы развала отечественной экономики таковы, что без серьезной подготовки, разработанной структурной политики, надежных макроэкономических регуляторов присоединение к ВТО обернется окончательным уничтожением реального сектора экономики страны.

В этой связи, на наш взгляд, следовало бы завершить разработку и принятие научно обоснованной промышленной политики Российской Федерации. Необходимо четко определить, кого из отечественных производителей мы защищаем активно, кого защищаем в меньшей степени, а кого вообще не защищаем. Ведь понятно, что стране нужны такие производители и поставщики услуг, которые могут реально конкурировать в условиях мирового рынка. А если неэффективные собственники, если окажутся поглощены западным капиталом – ничего страшного в этом нет.

Структурная перестройка наряду с институциональными ресурсами при переходе к постиндустриальному рынку в России является важнейшим направлением происходящей трансформации централизованно планируемой экономики в социально ориентированное рыночное хозяйство. Эта перестройка призвана преодолеть накопившиеся за годы планового хозяйствования глубокие структурные деформации, обеспечить создание качественно обновленной системы производительных сил. При этом структура экономики должна быть адекватна реальным потребностям общества и требованиям мировой экономики, базироваться на современных прогрессивных технологиях, эффективно функционировать в условиях рынка и интеграции российской экономики в мировое хозяйство и включать встроенные социальные регуляторы.

В условиях открытой экономики и интенсивного встраивания России в систему международного разделения труда решение этих задач требует активной государственной политики, направленной на стимулирование как прогрессивных структурных сдвигов в сторону менее ресурсоемких отраслей и секторов, так и мер, обеспечивающих повышение эффективности и конкурентоспособности всех отраслей экономики. Задача обеспечения структурных сдвигов требует принятия решения уже в настоящее время, но не может быть решена в короткие сроки и будет являться приоритетным направлением в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

В процессе встраивания в систему международного разделения труда необходимо уделить огромное внимание динамичному развитию теневых международных связей. Теневая экономика приобретает региональные, а в некоторых сферах (например, в торговле наркотиками) и мировые масштабы. Существенный рост масштабов теневой экономики практически во всех странах мира, растущая диверсифицированность и взаимосвязанность ее различных форм позволяют говорить о складывающейся системности теневой экономики, а с учетом динамичного роста трансграничных связей и формирования региональных и мировых тенденций в теневой экономике – ставить вопрос и о процессе ее глобализации.

К сожалению, в современных условиях усиливается поляризация мировой системы, когда все дальше уходят друг от друга относительно тонкий слой развитых, богатых стран, с одной стороны, и мощный слой все более беднеющих развивающихся стран – с другой. Усиливается противоречие между глобальным характером экономики и локальным характером налогообложения. Создание *офшорных зон* позволяет корпорациям успешно уходить от налогов, а криминалу отмывать грязные деньги.

Сегодня, по оценкам специалистов, Россия лидирует среди стран мира по количеству регистрируемых офшорных компаний. В мире их насчитывается около 3 млн, из которых около 60 000 – российские (зарегистрированные вне России).

Достаточно часто исследователи проблем российского офшорного бизнеса (а не только офшорного бизнеса в России) связывают его исключительно с негативными обстоятельствами, связанными с попытками ухода от налогов, полуполюгальными и нелегальными криминальными операциями. Как справедливо отмечает С.П. Чернявский, «конфликты российских предпринимателей с компетентными органами заканчиваются не анализом действующего законодательства, а установкой «прав тот, у кого больше прав» и в большинстве случаев не в пользу предпринимателя»⁵².

В подобной ситуации понятным становится стремление довольно значительной части отечественных предпринимателей увести свой бизнес (или его часть) в офшорные зоны (совсем не обязательно по причинам криминального характера), «встроить» офшорные звенья в общую цепочку бизнеса. Речь в данном случае идёт о попытках использования законных методов снижения налогового бремени с помощью офшорных схем во многих случаях просто для сохранения (спасения) своего бизнеса.

Как полагают ученые-экономисты, типичными целями для российских предпринимателей, использующих офшорные схемы в своём бизнесе, являются:

- минимизация налогообложения предприятий;
- использование компании в качестве посредника при экспортно-импортных операциях;
- использование компании как средства накопления и средства международных расчетов и механизм инвестиций⁵³.

Для российского офшорного бизнеса весьма характерной является тенденция его диверсификации и совершенствования используемых механизмов. Диверсификация бизнеса преследует цели обеспечения безопасности своего капитала российскими предпринимателями путем размещения его в высоколиквидных, приносящих стабильные доходы по высокой норме прибыли зарубежных странах. При этом у российских предпринимателей сохраняется возможность в последующем инвестировать свой капитал в Россию (что многие из них на практике и делают). По оценкам газеты «Коммерсант-Дейли», в конце

⁵² Чернявский С.П. Международный офшорный бизнес и банки. М., 2002. С. 17.

⁵³ Владимирова М.П., Деучаев Д.М. Огадна М.М. Офшоры: инструмент международного налогового планирования. М, 2005. С. 18.

90-х годов прошлого столетия не менее 70 % денежных средств из офшорных зон, участвующих в капиталах ведущих российских компаний, имели российское происхождение. В 2003 г. этот показатель оценивался, по неофициальным данным, в 80 %⁵⁴.

Следует подчеркнуть, что в целом возврат российских капиталов из офшорных зон в определённой степени свидетельствует об улучшении российского инвестиционного климата, поскольку российские предприниматели, по понятным причинам, раньше и быстрее воспринимают тенденции его изменения. Динамичный приток капитала из Кипра (и из других офшорных зон) также обусловлен существенным повышением степени «прозрачности» офшорного режима ведения бизнеса в этой стране и усилением налогового режима.

По нашему мнению, для возвращения в Россию ушедшего из нее капитала можно использовать средства, связанные, прежде всего, с общей экономической ситуацией в стране и формированием в ней в целом благоприятного инвестиционного климата с учетом действующей системы соглашений ВТО.

Таким образом, не управляемая мировым сообществом глобализация приносит выгоду мизерной части населения, связанной с ТНК, и оказывает дестабилизирующее воздействие на социальные отношения, создает благоприятные условия для развития теневой экономики.

Глобальный характер социально-экономических процессов (в том числе теневой экономики) объективно снижает возможности отдельного государства и ставит вопрос об их регулировании силами всего мирового сообщества.

Очевидно, что проблемы теневой экономики могут быть решены лишь при условии объединения усилий мирового сообщества, включая деятельность международных организаций, правоохранительных органов, институтов гражданского общества. Это обусловлено не только масштабами теневой экономики, но и сложившимся мировым разделением труда. Не будет преувеличением утверждение, что для многих теневая экономика стала основой жизнеобеспечения. Отдельным странам не под силу отказаться от теневой экономики не только потому, что она чрезвычайно доходна, затрагивает интересы влиятельнейших групп, имеющих обширные международные связи, но и потому, что ее ликвидация требует реализации дорогостоящих социальных программ для переориентации деятельности населения, создания новых легальных прибыльных отраслей производства. Для этого необходимо объединение финансовых средств мирового сообщества и его интеллектуальных сил.

К основным формам международного воздействия на теневую экономику в целях снижения ее масштабов относятся: согласованное установление нормативно-правовых ограничений, контроль за их соблюдением, стимулирование добровольных неформальных инициатив, нацеленных на борьбу со взяточничеством государственных чиновников, незаконным обогащением компаний.

Итак, в настоящее время уже общепризнанно, что ни отдельные страны, ни международные организации не могут справиться с проявлениями теневой дея-

⁵⁴ Голубков Д.Ю. Практика уплаты налогов и вывод капитала. Методы контроля и противодействия. – М., 2004, С. 32 - 40.

тельности самостоятельно, без помощи друг другу. Так, например, победить коррупцию в отдельной стране почти невозможно, поскольку сопротивление бюрократии оказывается слишком сильным. Даже если и существует политическая воля к подавлению коррупции, недостаток практического опыта, информации и финансовых ресурсов снижает ее эффективность. Интернациональные организации, такие, как Организация Объединенных Наций, Европейский союз, Всемирный банк и др., активно стимулируют борьбу с коррупцией, но и они с их опытными штатами, информированностью и большими финансами не могут успешно противостоять коррупции в какой-либо стране, если ее правительство и граждане не проявляют воли и решимости к борьбе. Вот почему данная проблема может быть разрешена только в тесном сотрудничестве между отдельными странами и международными организациями.

В последнее время наметились некоторые сдвиги в этом направлении. Так, одним из направлений воздействия на теневой бизнес стало развитие международного сотрудничества по борьбе с коррупцией. По этому вопросу имеется целая серия документов ООН. В 2003 г. принята Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции, призвавшая государства предпринять международные совместные усилия в этой области. Согласно данной Конвенции государства обязаны оказывать взаимную помощь при сборе доказательств и расследовании судебных дел о коррупции, а также участвовать в совместных действиях по предотвращению, выявлению, расследованию случаев коррупции и наказанию виновных. Примерно такие же нормы, предусматривающие межстрановой обмен информацией о коррупционной деятельности, включены в Конвенцию Организации экономического сотрудничества и развития о борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при совершении международных деловых операций, а также в Конвенцию Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию. Борьба с коррупцией получила поддержку со стороны различных неправительственных организаций и деловых ассоциаций.

9.3 Нормативно-правовые аспекты борьбы с криминализацией экономики

В Концепции национальной безопасности Российской Федерации отмечается, что «для профилактики преступности и борьбы с ней необходимо развитие в первую очередь правовой базы как основы надежной защиты прав и законных интересов граждан, а также соблюдение международных правовых обязательств Российской Федерации в сфере борьбы с преступностью и соблюдения прав человека. Важно лишить преступность питательной среды, обусловленной коллизиями в законодательстве, кризисом в экономике и социальной сфере».

В ряде научных исследований делаются прямые выводы о взаимосвязи масштабов теневой экономики и экономической преступности с качеством действующей законодательной и нормативной правовой базы.

К 2002 г. в России сложилась система правового обеспечения деятельности по предотвращению, выявлению и пресечению экономических преступлений.

Конституция 1993 г. законодательно закрепила принципы новых экономических отношений рыночного типа: защиту в равной степени всех форм собственности, свободную экономическую деятельность, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, единое экономическое пространство, поддержку конкуренции, а также использование для предпринимательства своих имущества и способностей. Одновременно в Конституции говорится об обязанности физических и юридических лиц платить законно установленные налоги и сборы в соответствии с действующим законодательством. Законы, которые вводят новые налоги или ухудшают положение налогоплательщиков, обратной силы не имеют.

Гражданское право Российской Федерации отразило новые экономические отношения: правовое положение участников гражданского оборота, основания возникновения и порядок осуществления права собственности и других вещных прав, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности. ГК РФ регулирует договорные и другие обязательства, имущественные и связанные с ними личные неимущественные отношения, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности их участников.

Налоговые правоотношения как самостоятельная отрасль финансового права регулируются налоговым законодательством. Налоговый кодекс РФ устанавливает принципы налогообложения, перечень налогов, правила и процедуры налоговых правоотношений, права и обязанности их участников, обеспечивающие правовые и процессуальные нормы. Это в значительной мере позволило устранить имеющиеся пробелы, противоречия и несогласованность многочисленных нормативно-правовых актов, используемых для совершения налоговых и связанных с ними правонарушений и преступлений экономической направленности.

Нарушая конституционно установленный порядок, хозяйствующие субъекты совершают налоговые и связанные с ними правонарушения и преступления в экономической сфере. Критерий деления деликтов в сфере налогообложения на правонарушения и преступления – степень общественной опасности, возникающая в связи с невыполнением конституционной обязанности об обязательности, своевременности и полноте уплаты налогов и сборов, что влечет недопоступление средств в бюджет государства и приводит к невозможности государства выполнить свои функции.

Введенный в действие в 2001 г. новый Кодекс РФ об административных правонарушениях установил общие положения и принципы законодательства об административных правонарушениях; виды административных наказаний и правила их применения; административную ответственность, в том числе за нарушение правил и норм, предусмотренных федеральными законами и другими нормативными правовыми актами РФ; порядок производства по делам об административных правонарушениях; порядок исполнения постановлений о назначении административных наказаний; подсудность дел об административных правонарушениях судам.

Уголовный кодекс РФ 1996 г. определил ответственность за преступления в сфере экономики; он описывает преступления в сфере экономической дея-

тельности и предусматривает 34 состава преступления, многие из которых ранее были неизвестны российскому законодательству.

С преступлениями экономического характера, относящимися к разделу «Преступления в сфере экономики» УК РФ, тесно связаны такие преступления, как нарушение авторских и смежных прав (ст. 146 УК РФ), а также получение взятки (ст. 290) и дача взятки (ст. 291). Последние взаимосвязаны со многими преступлениями, совершаемыми в сфере экономической деятельности: незаконное предпринимательство, незаконная банковская деятельность, «отмывание» средств, полученных преступным путем, незаконное получение кредита, налоговые преступления и т.п.

Недостатки действующего законодательства. Один из основных недостатков действующего российского законодательства – отсутствие комплекса специализированных уголовно-правовых, процессуальных, финансово-фискальных мер, направленных непосредственно на борьбу с организованной преступностью (а не с преступностью в широком понимании). Большинство из действенных мер предусмотрено в законопроектах по борьбе с организованной преступностью и коррупцией, которые на протяжении ряда лет дорабатываются в различных высших законодательных инстанциях и так и не приняты в виде закона. В действующем законодательстве отсутствуют такие основополагающие понятия, как «организованная преступность» и «коррупция». Новый УК РФ практически полностью обходит нормы, касающиеся борьбы с организованной преступностью. В частности, ст. 35 УК указывает лишь на признаки преступлений, совершенных преступным сообществом, не давая юридического определения понятиям «преступная организация» и «преступное сообщество», предусмотренного законопроектом «О борьбе с организованной преступностью».

Другой фактор, существенно осложняющий правоприменительную практику, – отсутствие закона о защите свидетелей, что резко снижает эффективность расследования деятельности организованных преступных групп.

В определенной степени на результаты борьбы с организованной преступностью органов ФСБ, МВД и других влияет изменение общероссийского уголовного законодательства в сторону уменьшения числа экономических преступлений, относящихся к подследственности органов безопасности. Материалы, направляемые оперативными подразделениями в прокуратуру и органы внутренних дел для привлечения виновных лиц к уголовной ответственности, далеко не всегда используются эффективно, и часто уголовное дело прекращается.

Для устранения имеющихся недостатков законодательства, а также прогнозирования появления новых способов совершения экономических преступлений необходимо на государственном уровне с участием сотрудников правоохранительных органов создать систему криминологической экспертизы разрабатываемых и принимаемых законов и нормативных актов, регулирующих сферу экономических отношений, с особым упором на правовую защиту экономической безопасности личности, общества и государства. При этом следует

обеспечить участие представителей правоохранительных структур в экспертизе данных нормативных правовых актов.

В то же время практика законотворческой деятельности показывает, что случаи привлечения экспертов из правоохранительных органов для участия в законотворческом процессе единичны, иногда имеются игнорирование или открытое противодействие принятию вносимых от их имени проектов нормативных правовых актов.

Отечественный и международный опыт выявления и пресечения фактов отмывания (легализации) доходов, полученных незаконным путем, их сокрытия от контроля налоговых органов показывает, что за последние годы одним из его основных механизмов стало широкое использование электронных казино, букмекерских контор, иных игровых систем. Однако анализ нормативно-правовой базы, регламентирующей деятельность субъектов предпринимательства в сфере игорного бизнеса, показывает, что, несмотря на принятие в соответствии с Федеральным законом от 27 декабря 2002 г. № 182-ФЗ гл. 29 «Налог на игорный бизнес» НК России, в ней, как и в Федеральном законе от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) средств, полученных незаконным путем», не предусмотрены положения, отдельно регламентирующие порядок налогообложения и контроля компаний, занимающихся организацией игорного бизнеса в сети Интернет, что позволяет им не только уходить от налогообложения, но и дает возможность практически неограниченного использования финансовых активов, полученных криминальным путем, для легализации.

При этом уже сейчас часть крупнейших (по ставкам) в России столов преферанса и бриджа, «блэк джека» и рулетки переведена в электронный режим. Лицензии на ведение игорного бизнеса такими предприятиями получаются, как правило, на один игровой стол, один игровой автомат, одну кассу тотализатора и букмекерской конторы, в то время как фактически в казино одновременно играют десятки и сотни людей, что в принципе не противоречит положениям гл. 29 НК России, оперирующей неконкретно определенными понятиями: «с любым количеством участников», «место с одним или несколькими игровыми полями» и т.д.

В результате, несмотря на проводимые правоохранительными органами мероприятия по выявлению и пресечению нарушений в игорном бизнесе в сети Интернет, отсутствие законодательно определенных механизмов контроля за деятельностью субъектов предпринимательства в данной сфере позволяет прогнозировать значительный рост числа различных нарушений и развитие легализации криминальных капиталов.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОВТОРЕНИЯ

1 Какова роль благоприятного экономического климата в сокращении питательной среды теневой экономики?

2 Объясните, почему теневой сектор в ВВП не должен превышать 10 %.

3 В чем состоят либеральный и либерально-репрессивный подходы к решению проблем теневой экономики?

4 Охарактеризуйте недостатки налоговой системы РФ, которые, на Ваш взгляд, приводят к расширению теневого сектора.

5 Что такое репатриация российских капиталов?

6 Обоснуйте необходимость сотрудничества России с мировым сообществом в борьбе с криминальным бизнесом.

7 Каковы недостатки действующего законодательства, регламентирующего борьбу с экономической преступностью?

ВОПРОСЫ ДЛЯ РАЗМЫШЛЕНИЯ

1 Какой уровень теневого сектора в ВВП считается, на Ваш взгляд, оптимальным?

2 Какие международные организации занимаются проблемами теневой экономики?

3 Назовите правоохранительные органы, осуществляющие непосредственную борьбу с экономической преступностью.

4 Каковы Ваши предложения относительно снижения уровня теневизации российской экономики?

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Теневая экономика : учеб. пособие для вузов / под ред. В.Я. Кикотя; Г.М. Казиахмедова. – М. : Норма, 2006. – 336 с.
- 2 **Тимофеев, Л.** Технология черного рынка, или Крестьянское искусство голодать // Л. Тимофеев. – Минск : СП «Вся Москва», 1990. – С. 157–238.
- 3 **Исправников, В.О.** Теневая экономика в России: иной путь и третья сила / В.О. Исправников, В.В. Куликов // Российский экономический журнал. – М. : Фонд «За экономическую грамотность», 1997.
- 4 **Радаев, В.В.** Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика / В.В. Радаев. – М.: Центр политических технологий, 1998.
- 5 Неформальная экономика. Россия и мир / под ред. Т. Шанина. – М. : Логос, 1999.
- 6 **Клямкин, И.** Теневая Россия. Экономико-социологическое исследование / И. Клямкин, Л. Тимофеев. – М. : РГГУ, 2000.
- 7 **Кордонский, С.** Рынки власти. Административные рынки СССР и России (Организационная структура советского административного рынка и логика ее постперестроечной трансформации) / С. Кордонский. – М. : ОГИ, 2000.
- 8 **Тимофеев, Л.М.** Институциональная коррупция. Очерки теории / Л.М. Тимофеев. – М. : РГГУ, 2000.
- 9 **Олейник, А.Н.** Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти / А.Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2001.
- 10 **Волков, В.** Силовое предпринимательство / В. Волков. – СПб.; М. : Европейский университет в Санкт-Петербурге – Летний сад, 2002.
- 11 **Барсукова, С.Ю.** Неформальная экономика / С.Ю. Барсуков. – М. : ГУ–ВШЭ, 2004.

Учебное издание

Овсянникова Ирина Петровна

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Редактор Т.М. Чеснокова
Техническое редактирование и корректура Т.М. Чесноковой

Подписано в печать 30.12.15. Формат 60×84/16.
Бумага газетная. Ризография. Усл. печ. л. 9,3.
Тираж экз. Изд. № 82. Заказ

Редакционно-издательский центр ФГБОУ ВО РГУПС.

Адрес университета: 344038, г. Ростов н/Д, пл. Ростовского Стрелкового Полка
Народного Ополчения, 2.