

## Исследование причин распространения теневой экономики в России

**Иванова А.Б.**

Исследуются причины широкого распространения теневого сектора в России. Анализируется применимость основных зарубежных концепций развития теневых отношений. Осуществляется попытка вычленить российскую специфику факторов нелегального бизнеса и структурировать эти факторы, основываясь на нескольких углубленных интервью с российскими предпринимателями. Проверка действия некоторых факторов нелегальности производится с помощью модели оптимизации.

### 1. Введение<sup>1)</sup>

В этой статье мы попытались охарактеризовать причины широкого распространения теневого сектора в России. В этих целях были выделены наиболее актуальные концепции развития теневых отношений в зарубежных странах. Затем, на основании нескольких углубленных интервью с российскими предпринимателями, были выдвинуты гипотезы, объясняющие повсеместное уклонение от налогов в российском бизнесе. По нашему мнению, их следует увязывать с транзакционными издержками, контролируемостью экономики и установками государственных чиновников во время экономического кризиса. Значимость этих факторов нелегальности проверена на простой модели оптимизации выбора предприятием размера уклонений от налогов.

Разрозненные оценки теневой экономики России свидетельствуют как о ее масштабности, так и о тенденции к росту в переходном периоде. Приблизненные расчеты, основанные на том, что она поглощает подавляющую часть наличных денег, оставшуюся за вычетом денег на руках у населения, дают цифру в 20% ВВП на начало 1993 г. и 39% на начало 1994 г. [6]. В 1997 г. Госкомстат РФ назвал цифру 20-25%, а Федеральная Служба Налоговой Полиции - 40%. По заявлению ФСНП, за 1997 г. суммы укрытых от казны доходов в номинальном выражении возросли почти вдвое (при годовой инфляции 7,4%).

Методика расчетов масштабов неформальной деятельности предприятий промышленности на основе индексов отработанного времени и физического объе-

---

<sup>1)</sup> Работа выполнена в 1998 г. на основе научного проекта ГУ ВШЭ для Минвуза и Минэкономики России "Исследование транзакционных издержек и барьеров входа на рынки в российской экономике. Оценка возможностей интернализации транзакционных издержек и их вывода из сферы теневой экономики" (тема 06.75.05).

**Иванова А.Б.** - кандидат экономических наук, с.н.с. Института анализа предприятий и рынков ГУ ВШЭ.

ма продукции дала более низкую их оценку: в среднем за 1996-97 гг. процент сокрытия объема промышленной продукции составил 16,2%, а средний процент сокрытия прибыли - 78,7% [7].

Параллельно с ростом теневой экономики увеличивалась открытая неуплата налогов легальными предприятиями. По данным Госналогслужбы, недоимки по налоговым платежам в консолидированный бюджет составили на 1 июля 1999 г. 318,1 млрд. руб., что сопоставимо с налоговыми доходами консолидированного бюджета за первое полугодие 1999 г. (384 млрд. руб.) Их сумма значительно росла за последние годы, прежде всего, за счет подоходного налога и НДС (табл. 1). Например, в 1996 г. недоимка по НДС составила 44,3% от общей недоимки при доле НДС в налоговых доходах бюджета 30,4%. В 1 полугодии 1999 г. она достигла 53,9% от общей недоимки при сохранении прежней доли НДС в налоговых доходах бюджета.

Таблица 1.

**Задолженность по налоговым платежам  
в консолидированный бюджет России  
(по данным Госналогслужбы; на конец периода;  
в ценах конца 1994 г.; трлн. руб.)\***

	1994	1995	1996	1997	1998	1999 (январь-июнь)
Задолженность по налоговым платежам	22,5	30,4	35,2	49,0	54,9	55,6
в т.ч. недоимка по налоговым платежам	15,1	19,6	30,4	43,3	49,9	50,0
НДС	7,0	9,1	13,5	22,6	30,2	28,0
Налог на прибыль	4,3	5,9	4,8	6,6	8,2	7,6
Акцизы по минеральному сырью	1,7	1,1	0,9	2,6	2,9	2,2
Акцизы на спирт, водку и ликеро-водочные изделия	н.д.	0,2	0,5	0,2	1,3	1,1
Плата за право пользования недрами	2,2	0,9	1,1	3,4	3,9	3,35

\*Индексация проведена по ценам предприятий-производителей на промышленную продукцию. Источник для расчетов: Российский статистический ежегодник - М.: Госкомстат России, 1998.

## 2. Опыт зарубежных исследований теневой экономики

По масштабам теневой экономики Россия сопоставима с развивающимися странами, в которых теневой сектор охватывает от 1/3 до 1/2 занятых в городах [1]. Между тем в развитых странах он колеблется, по различным оценкам, в пределах от 1 до 33% ВВП и сосредоточен в основном в мелких предприятиях сферы услуг и строительства [2,6]. По другим источникам, в странах Южной Европы он не превышает 15% ВВП [19].

Как в развивающихся странах, так и в России теневой сектор имеет тенденцию к развитию. Действительно, первоначально расширение неформального сектора в развивающихся странах связывали с кризисом 1980-х годов. В дальнейшем, вопреки ожиданиям, рост этого сектора не прекратился. В частности, с промышленной перестройкой, децентрализацией, развитием субконтрактов про-

изошло усиление связей неформального сектора с формальным. Это повысило внимание теоретиков к этой проблематике с конца 1980-х годов.

Зарубежные исследования показывают, что доля теневого сектора коррелирует с отраслевой принадлежностью, небольшим размером предприятий, ориентацией менеджеров на личное потребление, а не на рост фирмы. С ним ассоциируются дефицит человеческого и физического капитала, низкий уровень технологии, низкие требования к инвестициям, низкий уровень дифференциации собственности на средства производства, ограниченное разделение труда.

Следует отметить, однако, что поиски взаимосвязей методом стандартных регрессий по 2200 мелким компаниям в 7 странах (Венесуэле, Марокко, Камеруне, Алжире, Нигере, Таиланде, Тунисе) не дали значимых зависимостей между размером фирмы, уровнем регистрации фирмы, следованием налоговому и иному законодательству, уровнем интенсивности (долей постоянного капитала) и бедностью [24]. Сделан вывод о специфичности теневого сектора в каждой стране.

В экономической литературе сформулировано несколько гипотез по поводу причин функционирования теневой экономики. По одной из них, отстаиваемой перуанским ученым Эрнандо Де Сото, нелегальный сектор в Перу имеет большой экономический потенциал, который сдерживают значительные административные и юридические заслоны. Они повышают издержки, создают нестабильную финансовую ситуацию, уменьшают доступ к ресурсам.

Этот легалистский подход может быть актуальным для России, для которой также типично фискальное рвение государства, объяснимое наследием социалистического прошлого страны, коррупция и сильная бюрократия. Однако кризис перуанского государства достиг большей глубины, а предпринимательство в Перу имеет более долгую историю развития, чем в России. Кроме того, результаты других исследований не подтверждают ведущую роль издержек, связанных с регистрацией и началом бизнеса. Данные таблицы 2 показывают степень выполнения трудового, налогового законодательства и требований лицензирования в разных странах. Эти данные указывают на то, что наибольшую проблему создают трудовые ограничения и налоги.

**Таблица 2.**

**Соблюдение трудового, налогового законодательства и лицензирования  
в разных странах в 1990-1992 гг.  
(доля опрошенных фирм; в процентах)**

	Торго- вые ли- цензии	Налог на собствен- ность	Налог на прибыль	НДС	Мини- мальная зарплата	Продол- житель- ность рабочего дня	Соци- альное страхо- вание	Требо- вания техни- ки без- опасно- сти
Алжир	н.д.	53	83	83	54	30	58	29
Эквадор	72	н.д.	63	40	87	49	36	н.д.
Ямайка	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	46	33	20	27
Нигер	60	29	9	12	2	2	5	7
Таиланд	н.д.	20	60	н.д.	34 <sup>1)</sup>	33 <sup>1)</sup>	40 <sup>1)</sup>	42 <sup>1)</sup>
Тунис	85	75	н.д.	н.д.	26	60	49	52
Свазиленд	54	н.д.	16	39	16	41	7	19

<sup>1)</sup> Отражает согласие респондента, а не фактическое выполнение.

Источник: [22].

Таблица 3.

**Издержки легальности на малых предприятиях  
(в процентах от прибыли после выплаты налогов)**

	Налоги	Административные издержки	Трудовые издержки	Всего
Перу (50 предприятий)	75,5	252,8	н.д.	347,7
Перу (37 предприятий)	17,6	58,4	н.д.	76,7
Латинская Америка (выборка ИЛО, 7 стран)	17-70	1-160	н.д.	н.д.
Мексика	13	н.д.	24	н.д.
Боливия	21	н.д.	79	н.д.
Африка (ИЛО)	4-58	н.д.	0,5-30	26-87
Бенин	4	н.д.	30	140
Тунис	14	н.д.	12	33
Бурунди	42	н.д.	12	н.д.

Источники: [3,22].

Трудовые ограничения - это, прежде всего, установление минимальной ставки зарплаты, ограничения времени работы, требования соблюдения санитарных норм и техники безопасности, необходимость социального страхования.

Таблица 3 показывает структуру так называемых издержек легальности в развивающихся странах, т.е. издержек, связанных с отказом от ухода в нелегальный сектор. По Перу в первой строке приведены расчеты Де Сото, которые сильно отличаются от данных последующих опросов. К сожалению, им не была проведена оценка трудовых издержек. Опросы Международной организации труда (ИЛО) в целом позволили заключить, что в большинстве стран преобладают трудовые издержки, хотя структура издержек сильно зависит от специфики страны.

Помимо легалистского подхода, были предложены и другие концепции источников теневой экономики, в основном в рамках так называемой школы структуралистов [29]. По одной концепции, существует структурная ущербность теневого сектора, который дает вынужденное прибежище для уязвимых групп населения, не способных найти работу в формальной экономике. Основные рекомендации, согласно этой концепции, сводятся к тому, что нужно снизить издержки начала бизнеса для мелких предпринимателей, обеспечить доступ к ресурсам нелегалам и т.д. Теоретические модели анализа городской двухсекторной экономики с учетом сельской миграции типа Харриса-Тодаро, однако, не всегда подтверждают эти рекомендации. Снижение ставки процента в неформальном секторе может привести к снижению занятости в промышленности [18]. При наличии безработицы более предпочтительной является ценовая субсидия неформальному сектору, что косвенно оправдывает уклонения от налогов. Согласно второй точки зрения [22], причиной распространения теневой экономики является несоответствие институциональных рамок местным условиям, новым формам производственной и социальной организации, что предполагает дополнить анализ издержек легализации изучением недостаточности спроса и кредита, уровня технологий, недостаточного развития квалификации. Упор делается на льготные кредиты и налоги начинающим бизнесменам, придание гибкости трудовому законодательству.

ву, создание коллективных систем социального страхования, особое внимание к наиболее незащищенным предпринимателям, развитие спроса. Согласно третьей точки зрения, уход от закона связан с незнанием законов и отрицательным восприятием закона. Слабая информированность, например, могла иметь место в начале либерализации экономики России. Определенную роль играют стереотипы сознания, когда, например, старые фирмы, имеющие опыт нелегальной деятельности, продолжают ею заниматься даже после того, как они встали на ноги, и необходимость выживания утратила свою актуальность. В статье С.Чу [15] обращается внимание на повсеместное распространение уклонений от налогов на Тайване. Опросы по ранжированию его причин показали, что 13% опрошенных главное объяснение видели "просто в желании следовать примеру других", 12% - в чрезмерной усложненности законов и возможности их вольной интерпретации, 9% - в отсутствии банковского контроля за операциями, поскольку основная часть трансакций совершается по чекам. На четвертое место поставлена легкость дать взятку (7%). С.Чу попытался смоделировать процесс мздоимства и показал, что ужесточение санкций лишь стимулирует взяточничество. Следует отметить, что эффект подражания может быть объяснен вполне рациональными причинами: снижением риска проверок при массовых налоговых нарушениях [21].

По четвертой гипотезе, уход в неформальную деятельность есть один из результатов поиска равноправных мест работы, в котором удовлетворяется спрос на услуги и реализуется предпринимательский талант. Предприниматели сравнивают издержки с преимуществами легальной деятельности. На основании этого анализа выявляются пороги согласия с законом, ниже которых легальность неэффективна. Соответственно, нужно воздействовать на соотношение легальных и нелегальных издержек. На уход в нелегальный сектор может повлиять и перспектива увеличения налогового прессинга из-за ухудшения состояния государственных финансов.

В своей аргументации против подхода Э. Де Сото Г.Ямада [31] показал, что в ходе экономической депрессии в Перу индивидуальная трудовая деятельность стала более доходной, чем некоторые альтернативные виды занятости, что подтверждает последнюю концепцию. Г.Ямада нашел эмпирические подтверждения теоретическим выводам равновесной модели оптимизации.

В отличие от этих концепций, Де Сото исходит из концепции сопротивления нелегалов бюрократии, неповиновения правилам игры, оправданием чему служит неспособность государства создать адекватные условия бизнесу и эффективно управлять доходами и расходами.

Наконец, Д.Маркулер и Л.Янг [23] предложили несколько иной подход к проблеме, объяснив разбухание неформального сектора хищнической политикой государства, которое стремится максимизировать налоговый доход за вычетом расходов по поддержанию порядка. Поскольку нелегальный сектор вынужден самостоятельно обеспечивать условия для бизнеса, государство может быть заинтересовано в его росте. Д.Маркулер и Л.Янг показали, что это имеет место, если эластичность замещения между товарами легального и нелегального секторов высока. Если она низка (например, если производство некоторых товаров трудно утаить от чиновников), то государство находит выгоду в повышении налоговых ставок и взятках, поскольку с уходом населения из-за этого в нелегальную экономику цены в ней падают настолько, что обнищание нелегалов перекрывает сни-

жение жизненного уровня в легальном бизнесе. В обоих случаях государство может иметь корыстный интерес в росте нелегального сектора.

Россия имеет ряд особенностей, которые накладывают специфику на развитие ее теневых секторов. Прежде чем мы перейдем к их анализу, приведем результаты пилотных опросов российских строителей.

### **3. Эмпирические данные о развитии теневой экономики в России**

#### **3.1. Результаты опросов предпринимателей в строительстве**

Теневой оборот наиболее успешно применяется в тех отраслях, где есть большой оборотный капитал (в строительстве, торговле). Например, на промышленных предприятиях с высокой материалоемкостью это сделать труднее: там мало возможностей для маневра в материальных затратах, а конечная цена ограничена спросом. Этим обусловлен выбор нами для обследования строительной отрасли. В нашем распоряжении были результаты 5 интервью с московскими строителями, кроме того, мы использовали данные менее подробных 30 интервью с российскими предпринимателями различных отраслей экономики, половина которых охватывала сектор строительства<sup>2)</sup>.

Ниже мы в основном обобщаем результаты пяти интервью, в том числе:

- 1) с директором крупной фирмы-застройщика;
- 2) с директором крупного АО численностью 1000 чел.;
- 3) с одним бизнесменом-аудитором, имеющим широкий опыт деятельности в средних и мелких фирмах и в последнее время работающим финансовым директором фирмы численностью 300 человек по содержанию и ремонту жилого фонда;
- 4) с финансовым директором средней фирмы численностью 130 человек, занимающейся ремонтом банков и офисов;
- 5) с мелким предпринимателем, занимающимся ремонтом квартир и офисов.

##### **3.1.1. Факторы уклонений от налогов, выявленные в ходе опросов**

###### **Величина предприятия и риск проверок**

В строительстве можно выделить три группы производственных субъектов. Первая - бывшие крупные и средние строительные управления, тресты, ставшие в процессе приватизации акционерными обществами. Их теневая составляющая - до 20%. Вторая - небольшие легальные строительные структуры, имеющие лицензию, но основной объем работ (от 50 до 60%) выполняющие через теневой рынок. И, наконец, небольшие самостоятельные бригады ("шабашки"), где 100% работ осуществляется нелегально. Такую тактику последних связывают с их ориентацией не на рост, а на личный доход и быстрое исчезновение из бизнеса. В от-

---

<sup>2)</sup> Опрос проведен АО "Прогрессор: аудит и консалтинг" в I полугодии 1998 г. в 5 городах России (Москве, Твери, Ярославле, Екатеринбурге, Красноярске) в отраслях промышленности, строительстве и торговле. Анкета в данном опросе предполагала, помимо анализа теневого оборота, изучение структуры транзакционных издержек.

ношении крупных предприятий теневая составляющая невелика, но в абсолютном выражении доход от нее получается выше из-за объемов оборота.

В настоящее время для государственных предприятий главным механизмом ухода от налогов являются приписки, махинации с бухгалтерией и т.д. Огромное значение приобрели различные взаимозачеты, благодаря их многоступенчатости из легального оборота выводятся огромные суммы. Остальные предприятия более активно используют средства бухгалтерского учета для занижения объектов налогообложения, в том числе за счет полностью неучтенных операций и маскировки существа операций под видом другой деятельности. Эти фиктивные операции нужны для получения неучтенных наличных денег, т.е. "обналичивания" средств. Обычно к нужному результату приходят путем завышения цен поставки и "обналичивания" разницы, а также используя подставные фирмы для нелегальных операций. Мелкие же фирмы зачастую просто уходят от регистрации своей деятельности.

У крупных фирм не менее 70% неучтенного оборота идет на "обналичивание" денег, у мелких - весь оборот. Кроме того, различается и использование наличных. Если мелкие фирмы неучтенный оборот распределяют на покрытие всех расходов, то у крупных он идет в основном на установление неформальных связей (лоббирование) и личный доход.

Основная причина расхождений между предприятиями различной величины кроется в неодинаковой степени риска теневых операций.

Крупное предприятие-застройщик, осуществлявшее строительство 9-этажных жилых домов в ближайшем Подмоскowie, применяло в основном легальные методы. Поскольку строители жили в поселке, а поселок маленький, трудно было проводить какие-либо нелегальные операции из-за боязни огласки. Кроме того, каждые два месяца (а то и чаще) приходили ревизоры для проверки, поскольку под Москвой строят реже и меньше, чем в Москве.

На средней фирме по ремонту банков и офисов (численность работающих 130 чел.) отношения с налоговой инспекцией были хорошими, и проверяющие к ним приходили раз в 5 лет.

Следует отметить, что на крупном предприятии, возможно, меньше стимулов к уклонениям. Действительно, размеры предприятия позволяют за счет больших оборотов увеличить прибыль, и тем самым уклонение от налогов перестает быть таким уж необходимым. Рост объемов строительства сопряжен с минимизацией транзакционных издержек, поскольку, если в одном здании закладывается фундамент, другое строится, в третьем ведутся отделочные работы, то при этом значительно экономятся расходы на технические нужды и создание строительной инфраструктуры.

### Уровень налогов

В настоящее время главная причина ухода в теневой оборот, по мнению респондентов, - жесткая и крайне неэффективная налоговая система. На величину налогов жаловались 4 из 5 респондентов, при этом средний предприниматель не признал, что при выполнении налогового кодекса его бизнес стал бы бесприбыльным, но считал размер налогов чрезмерно высоким.

Основной объем уклонений приходится на налог на доход и социальные отчисления, затем на НДС, затем на прибыль.

### Легальные транзакционные издержки и несовершенства в законодательстве

В качестве причин уклонений, помимо налоговой нагрузки, "аудитор" указывал на необходимость обеспечения личного дохода, лоббирования, а также на практику давать "откатные" (взятки). У отдельных фирм взятки "забирали" 8-10% оборота. Так, например, размер земельного налога устанавливается районной администрацией, поэтому, чтобы его уменьшить, нужно давать взятки.

Другие непроизводительные выплаты связаны с содержанием оборудования, автотранспорта, покупкой канцелярских товаров, срочной покупкой материалов. Например, крупный застройщик оплачивал неучтенными наличными командировочные расходы сверх лимитов. Превышение лимитов себестоимости (нормы командировочных, представительские расходы, ошибки в чеках) доходило у него до 5% себестоимости.

"Застройщик" также сетовал на несовершенства в законодательстве, вызванные агрессивностью налоговых ведомств.

Обвинения налоговых служб в агрессивности и плохом законодательстве он подкрепил такими примерами несправедливых правил налогообложения:

- убыток с прибыли списывается не сразу, единовременно, а в объеме 1/5 части в год, чтобы увеличить текущие поступления налога с прибыли. Это, например, сдерживает применение взаимозачетов, поскольку, если произвести взаимозачет, то не из чего платить налоги потом;

- если вексель продали раньше срока, то неиспользованную прибыль по векселю причисляют к общей прибыли, хотя реально она не получена;

- если фирма имеет несколько договоров, налоговая инспекция требует, чтобы прибыль была по каждому договору, а если ее нет, средняя рентабельность исчисляется по другим договорам и по ней определяется налогооблагаемая база;

- встречаются абсурдные ситуации: после переоценки фондов стоимость имущества превышает рыночную стоимость в несколько раз, т.е. иными словами, чем старше оборудование, тем оно дороже.

Мелкий предприниматель вынужден прибегать к теневой форме деятельности, чтобы обеспечить тот же уровень зарплаты рабочим, что и в среднем по отрасли. Также ему приходится уклоняться от соблюдения трудового законодательства, в частности 8-часового рабочего дня. Соблюдения трудового кодекса обычно желают москвичи, поэтому они оказались вытесненными с рынка строителей более "дешевыми" украинцами и сербами, которые не требуют социальных гарантий. Однако приток рабочих из-за рубежа сдерживается необходимостью регистрации иностранцев в Москве за высокую плату (порядка 100\$ до августовского кризиса 1998 г., около 20\$ в конце 1998 г.).

Что касается издержек контрактации и затрат на охрану, то их роль менее очевидна при объяснении неформальной деятельности. Углубление связей с партнерами взаимовыгодно при теневой экономике, и поэтому издержки контрактации менее актуальны. Эти издержки связаны с заключением договоров и доведением их до выполнения. Самые большие проблемы создает урегулирование задолженности заказчиков, но это не относится напрямую к теневым операциям.

Крупному застройщику один раз пришлось расторгнуть договор с подрядчиком, поскольку тот не выполнил работы в указанный срок, а выделенные материалы истратил на другие нужды (хотел свести концы с концами при выполне-



нии других строительных работ, но деньги вернуть не сумел). Такие случаи невыполнения договора подрядчиком случаются редко.

Следующей составляющей теневой экономики является экономия на трансакционных издержках, связанных с началом деятельности.

Особенно серьезно с этой проблемой столкнулся крупный застройщик, развернувший свою деятельность в Подмоскowie. Землеотвод занимает целый год, и поэтому строительство начинают раньше (на незаконных основаниях), а все "бумажки" иногда не получают и к концу строительства. Кстати, незаконное строительство велось и на территории застройщика: был случай, когда кто-то посторонний за день построил склад на пустыре, пришлось разбираться и затем разрушать бульдозером.

До начала строительства нужно подготовить технический проект, стоимость написания которого составляет около 5% от стоимости строительства. Это предполагает наличие стартового капитала. Существует генеральный план освоения территории. Заказ у института, согласование проекта занимают примерно полгода. Требуются лицензии на все виды деятельности (водозабор, заправка, сварка, связь и т.д.) Иногда приходится давать взятки в размере 3-15 тыс. долл. На получение лицензии генерального подрядчика у респондента ушло 1,5 года, потом по знакомству ему удалось получить федеральную лицензию без взятки. Лицензии выписывают на дороги, канализацию, связь, электричество, тепло-, газо-, водоснабжение, нужны разрешения СЭС, пожарной службы, экологическая экспертиза. Газовики, например, потребовали переложить сеть газа, после переговоров требования было снято, и им в качестве платы предоставили две квартиры. Мособлэлектросвязь запросила так много, что застройщик отказался выполнить их требования и пообещал обратиться в суд, после этого технические условия были изменены. С организациями теплоснабжения договор на технические условия не заключают, приходится соглашаться на любые требования. Особенно неподобающе вела себя пожарная служба, которая попросила взять "на содержание" 64 пожарных. Пришлось подключить к переговорам федеральные органы и расплатиться квартирой. Многое зависит от личных отношений, которые складываются во время переговоров, через суд практически ничего решить не удастся.

Что касается предприятия по ремонту банков и офисов, то, поскольку оно выполняло лишь часть строительных работ, никаких лицензий не требовалось, кроме лицензии на реставрацию, на которую денег не тратили, поскольку все делалось по звонку из Министерства культуры.

### **Издержки нелегальности**

Издержки нелегальности зависят от развития финансовой инфраструктуры, доверительности между партнерами, объемов денег, наличия связей (а значит информации) в государственных структурах.

К нелегальным издержкам, прежде всего, относятся прямые расходы по "обналичиванию" нелегально полученных денег. В среднем процент за "обналичивание" составляет 1,5-10%, в зависимости от личных связей. У среднего предпринимателя он равен 3%, у крупного акционерного предприятия с численностью занятых более 1000 человек - 10-20% от обналичиваемой суммы.

Опрос 30 предпринимателей из различных отраслей экономики показал, что для нелегалов затруднен доступ к банковскому кредиту<sup>3)</sup> и у них меньше личных связей с "полезными" людьми, поскольку объем неформального общения с государственными чиновниками низок. Впрочем неформальные связи, возможно, не столь актуальны для нелегальных предприятий: риск проверок невелик, если соблюдать элементарные правила бухучета и не "зарываться". В 1996-97 гг. риск несколько возрос из-за ужесточения законодательства. Вместе с тем нелегалы имеют тенденцию к объяснению теневого оборота необходимостью высоких неформальных выплат, прежде всего взяток, т.е. они тратят меньше времени и больше денег на чиновников. Также у них больше затрат на аренду, поскольку теневые предприятия зачастую вырастают из вновь созданных предприятий, а не из государственной собственности. В остальном трансакционные издержки мало различаются для нелегального и легального бизнеса.

Взятки на крупных фирмах обычно составляют 1-1,5%, на мелких - 5-15% от стоимости контракта. В строительстве "откатные" к 1998 г. возросли с 5 до 10%.

Косвенные издержки нелегальной деятельности свойственны, прежде всего, мелким фирмам, главным образом, из-за нестабильности доходов (отчасти по причине ограниченного применения рекламы своего бизнеса). Мелкому "ремонтнику" приходится одновременно работать в другой иностранной фирме, где он отвечает за коммунальные сети нескольких престижных домов.

При регистрации мелкой фирме предоставляется больше возможностей для кооперации с другими фирмами, обеспечивающей экономии расходов. Одна статья экономии - менеджмент и офис, другая - защита контрактов через создание "крыши" в милиции. Например, есть случаи, когда на последнем этапе работ клиенты отказываются платить, ссылаясь на некачественное исполнение. Потери для строителей в таком случае не превышают 10% всех работ, и их можно предотвратить, выбирая уважаемых клиентов.

Для сокращения теневого оборота, как было отмечено в интервью, необходим комплекс мер по снижению налогов, упрощению налоговой системы и ужесточению санкций. Кроме того, должна быть прогнозируемая политика правительства. Отмечено, что закон практически бездействует, теневики уже создали тесные связи с высшим чиновничеством, и нужно ужесточить проведение закона в действие. Наиболее серьезна всеобщая практика взяток. Известно, что при наличии у правоохранительных органов желания и хороших специалистов можно разоблачить любую схему уклонений от налогов, но довести дело до суда практически невозможно. Кроме того, налоговые инспекторы фактически не заинтересованы в наложении штрафов, так как получают слишком малый процент от них.

### **Низкая платежная дисциплина в экономике**

В случае бюджетного финансирования жилого фонда указывалось и на то, что государство не может выполнить обязательства по зарплате и вынуждено мириться с незаконным добыванием наличных денег. Таким образом, виноватой оказывается и низкая платежная дисциплина госбюджета.

---

<sup>3)</sup> Кредиты, по словам мелкого предпринимателя, не нужны, поскольку оплата по ремонту офисов осуществляется поэтапно.

### Конкретные схемы увода средств в теневой оборот

Опрос 30 предпринимателей разных отраслей экономики не выявил четкой границы между различными методами ухода в теневой оборот (приложение 3) в зависимости от степени легальности предприятия. Связь с фиктивными фирмами, например, не ассоциируется с наиболее злостными нарушителями закона. Заметим, что фиктивные сделки коррелировали с реальными маркетинговыми затратами, что можно объяснить либо необходимостью финансирования этих затрат, либо тем, что эти затраты зачастую не поддаются контролю, и большие маркетинговые отделы облегчают применение фиктивных схем.

#### 3.1.2. Проблема приоритетов в наборе выявленных в ходе опросов факторов

Как показали опросы, респонденты в основном жаловались на налоговые издержки, а не на административные или издержки следования трудовому законодательству. Кроме того, ужесточение санкций не играет, по их мнению, существенной роли, поскольку риск поимки за нарушение крайне низок.

Выборка 210 крупнейших российских предприятий Межведомственной балансовой комиссии в 1997 г. показала, однако, что фискальная нагрузка предприятий составила лишь 22 коп. на 1 руб. валовой выручки от реализации, что ниже, чем в западных странах<sup>4)</sup> (табл. 4).

Таблица 4.

Уровень налогов и сборов в ВВП отдельных стран в 1993 г.  
(в процентах)

Страна	Доля налогов и сборов
США	30
Япония	31
Испания	34
Канада	35
Великобритания	37
ФРГ	38
Италия	39
Франция	44

Источник: [6].

Однако реально налоговая нагрузка для российских предприятий более существенна, если учитывать высокую дебиторскую задолженность и нехватку оборотных средств. Это подтверждает, что корни развития теневой экономики следует искать в общеэкономической неэффективности и поведении предприятий.

Далее большую роль в легальном и нелегальном бизнесе играют трансакционные издержки (приложение 1), но они различаются в зависимости от отраслевых и региональных условий, личных связей. Тем не менее эти издержки повышают нестабильность в бизнесе и могут стимулировать теневые инвестиции, тем

<sup>4)</sup> Указано, что наблюдается значительный разброс нагрузки между разными отраслями и даже внутри одной отрасли. Так, в нефтедобыче она близка к 60%.

самым подтверждая как концепцию структурной ущербности теневого сектора как основного прибежища безработных (в этом секторе меньше личных связей с чиновниками, меньше возможностей кредитования), так и концепцию низкой технологической базы и недостаточности спроса, низкого начального капитала.

Наконец, опросы показали зависимость нелегального сектора экономики от отношений с государственными чиновниками (приложение 2). Чиновники увеличивают фискальный нажим на крупные "белые" предприятия, одновременно оказывая выборочную поддержку тем из них, которые близки к банкротству; в отношениях с нелегалами они скорее максимизируют личный доход.

Выявлению основных гипотез помогает рассмотрение теневого сектора в динамике.

### 3.2. Факторы развития теневого сектора экономики в пост-социалистических странах

В развитии теневого оборота можно выделить несколько этапов. До либерализации 1992 г. нелегальные отношения сводились в основном к системе воровства, которое при жестком государственном контроле не превышало уровня 5% оборота предприятия. Теневой оборот на крупных предприятиях резко возрос (до 10-15%) с повышением темпов инфляции, началом приватизации. Наиболее сильный всплеск пришелся на 1993-1995 гг. и был связан с массовой приватизацией на фоне достаточно высокого уровня инфляции и политической нестабильности (20-25% оборота). Экономическая стабилизация 1996 г. и ужесточение государственного контроля повлекли за собой снижение теневого оборота. Сейчас он составляет 15-20% оборота крупных предприятий (по мнению среднего предпринимателя-аудитора, 5%). Причина этого снижения состоит отчасти в том, что налоговые службы ввели инструкции, по которым налог на прибыль платится даже в том случае, если есть убытки.

В отношении средних и мелких предприятий, с началом либерализации экономики появилось немало бизнесменов, которые зачастую не оформляли бухгалтерской отчетности по незнанию и отсутствию практики учета. Постепенно бизнес стал более цивилизованным, и доходы средних предпринимателей начали падать. Так, в фирме, осуществляющей банковский ремонт, прибыль упала с 50 до 10% от оборота, главным образом, в связи с ужесточением требований властей.

Снижение теневых доходов и оборота наши респонденты связывали именно с укреплением законности, а в последние годы - с ужесточением государственного контроля, прежде всего, над крупными предприятиями. При этом укрепление экономической дисциплины совпало с макроэкономической стабилизацией, проходившей в 1996-97 гг.

Исторически развитие теневых отношений в пост-социалистических странах следует связывать с началом перестройки. Показательна в этом отношении работа о неформальном секторе в Венгрии [19]. Она указывает на то, что в переходный период произошло ослабление уважения к закону и способности государства обеспечить его соблюдение, более актуальной стала установка социалистической ментальности "украсть у государства не грех". Учащается и невыполнение контрактов. Первоначальное разрушение законности привело к криминализации экономики, но с дальнейшей самоорганизацией предприятий и стабилизацией эркет потерял актуальность. (Однако еще в 1996 г. в отдельных регионах России криминальные структуры по-прежнему контролировали предприятия, причем

особенно остро проблема безопасности стояла перед кризисными предприятиями, по данным опросов в Удмуртии, Тульской и Иркутской областях [8]). Большую роль сыграл переходный период в налоговой системе и неизбежные издержки по освоению новых методов сбора налогов. Налоговые ведомства оказались не готовыми к росту числа мелких и средних фирм.

Новый этап обозначила приватизация и связанный с ней рост коррупции и взяточничества. Произошло мощное перераспределение собственности, питающее теневой капитал. В России, например, он, видимо, более организованный и крупный, чем в большинстве других стран, в которых с ним ассоциируются отсталость технологий и бедность. Так, в Перу уровень доходов в теневых областях часто ниже заработка рабочих на промышленных предприятиях и, во всяком случае, ниже зарплаты высококвалифицированных работников. Во многих странах он сопоставим с минимальной зарплатой и опускается ниже ее.

Интернационализация усилила связи с криминальной деятельностью за рубежом. Российские фирмы получили возможность заимствования средств в иностранных банках, не подлежащих налогообложению, активно манипулировали таможенными льготами в отношении со странами СНГ, внедрялись в "серые" регионы (Чечню). В начале переходного периода прозрачные границы со странами СНГ позволяли использовать разницу в налоговом законодательстве и льготах между странами. Для уклонения от антидемпинговых мер использовался механизм занижения объемов экспорта.

Значительной была игра на ставках кредита и инфляции. Например, когда темпы инфляции превосходили банковский процент, была весьма распространенной практика предоставления кредитов за взятку.

Одной из причин теневого оборота на крупных приватизированных предприятиях стали неопределенность экономического положения предприятий и неустойчивый статус собственника, который менялся в процессе перераспределения акционерного капитала и трудноконтролируемой деятельности менеджеров. Те же тенденции наблюдались в Венгрии: риск и неопределенность экономической политики повышали издержки формальной экономики и способствовали созданию краткосрочного менталитета.

Следует отметить, что венгерские авторы рассматривают неразвитые институциональные рамки, в которые поставлен бизнес, как главный фактор теневой деятельности в бывших социалистических странах. Большую роль в их аргументации играют макроэкономическая нестабильность и слабость государства. Макроэкономическая нестабильность приводит к снижению персональных доходов и росту потребления в неформальном секторе.

Роль в развитии теневой деятельности неопределенных прав собственности, государственного контроля и риска банкротства бизнеса отмечалась и в ходе наших опросов. В частности, кризисное положение средних и крупных предприятий привлекает на эти предприятия криминал; неопределенность ситуации создает установку на "проедание" накопленных средств, что консервирует нелегальный статус мелких предприятий. То же относится и к работникам, которые не регистрируют свою деятельность: низкий уровень ожидаемых доходов заставляет их отказываться от социальных гарантий.

Крупный неконкурентоспособный капитал стремится упрочить свое положение с помощью практики недоимок по налоговым платежам в бюджет и лоббирования государственных чиновников, например, для добывания кредитов. Госу-

дарство, в свою очередь, может молчаливо соглашаться с таким статус-кво, поскольку само является собственником предприятий и не может справиться с социальными обязательствами по выплате пенсий, стипендий, др. Если на крупных предприятиях нелегальные отношения способствуют иждивенческому расходованию полученных теневых доходов, а также их расходованию на давление на административные органы, то для мелкого сектора характерна некоторая дискриминация в части получения доступа к кредитам, инфраструктуре, высоких издержек начала бизнеса.

Предложенная нами концепция дает функциональное объяснение теневой экономики, которое приближается к взглядам Маркулера и Янга. Социологическая теория функционализма рассматривает объект с точки зрения институтов, связанных системой общественных функций. Так, государственный аппарат может быть заинтересован в существовании нарушителей закона для поддержания своих бюрократических структур с помощью взяток и расширения их работы, а также для обеспечения стабильности развития отраслям, например, путем предоставления им конкурентных преимуществ по отношению к иностранцам и для смягчения проблемы безработицы и бедности.

В результате происходит сращивание государства с теневым бизнесом. Углубляющийся бюджетный дефицит создает стимулы к повышению налогового прессинга, что также стимулирует вложения в теневой бизнес.

Усиливаются институциональные трения, которые проявляются в несовершенной банковской системе, трансакционных издержках начала бизнеса и бюрократических издержках. С одной стороны, они создают непроизводительные расходы; с другой, они и не позволяют контролировать новые формы деятельности. В частности, в России стало популярным использование благотворительных фондов, освобождаемых от налогов и таможенных пошлин. Поскольку поставки товаров предусматриваются в течение года, а перечисление средств в фонды происходит единовременно, фирмы могут временно использовать свободные средства.

Ниже будет проверена роль различных факторов в существовании теневого оборота с помощью стандартной микроэкономической модели оптимизации выбора. В число факторов включены легальные и нелегальные издержки, фактор неопределенности наказания и доходов. Мы предполагаем, что уровень нелегальных издержек и уклонений в значительной степени определяется ставками налогообложения и отношениями с государственными чиновниками.

## **4. Теоретическая модель развития теневого оборота**

### **4.1. Анализ факторов, влияющих на степень уклонений от налогов**

Анализ уклонений от налогов с помощью модели максимизации полезности экономических агентов восходит к работам Аллингема и Сандмо 1972 г. [12], Сринивасана [28], Йитжаки [32]. В дальнейшем этот подход был дополнен теорией игр, с акцентом на стратегическое поведение налогового агентства [20, 27].

В типичных моделях агенты максимизируют ожидаемую полезность, сталкиваясь с фиксированной налоговой ставкой  $t$  на декларируемый доход и вероятностью  $p$  быть обнаруженными в случае уклонения. В настоящем разделе мы будем придерживаться этого ортодоксального подхода и проведем анализ уклонений, адаптированный к российской действительности.

Для упрощения абстрагируемся от возможностей инвестирования дохода от нелегальной деятельности в реальное производство. Оптимизационная проблема предприятия сводится к максимизации ожидаемой полезности суммы уклонений от налогов и прибыли при условии ограничений на эти уклонения. Форма ожидаемой полезности позволяет учесть роль неприятия риска фирмой:

$$(1) \quad \max E u\{W-(1-x)c(q)t - S(x, (1-x)q) - T\}$$

относительно  $q, x$ , так что

$$(1a) \quad c(q)x/q < s,$$

$$(1b) \quad E\{W-(1-x)c(q)t - S(x, (1-x)q) - T\} > 0.$$

Имеем частные производные:

$$u' > 0, \quad u'' < 0, \quad S_1 > 0, \quad S_x > 0, \quad S_q > 0, \quad S_{xx} > 0, \quad c'(q) > 0, \quad c''(q) < 0,$$

где  $u$  - полезность предпринимателя;

$E$  - знак ожидания;

$W$  - выручка от реализации  $q$  товаров;

$c(q)$  - реальные издержки по эксплуатации факторов производства;

$q$  - реальное производство товаров;

$x$  - доля сокрытия использования факторов производства;

$s$  - стандартное отклонение цены факторов по предприятиям;

$S$  - потери от нелегальной деятельности, например взятки, штрафы за уклонение;

$t$  - вектор налоговых ставок;

$T$  - фиксированные транзакционные издержки.

Ограничение (1a) показывает, что цена фактора производства не может быть сокрыта больше, чем на величину  $s$  (например, равную вариации заработков в отрасли); ограничение (1b) говорит о том, что предприятие должно иметь положительную прибыль.

Фирмы формируют ожидания по поводу выплаты взяток налоговым ведомствам  $S$ . Отметим, что потери  $S$  положительно связаны как со степенью сокрытия величины использования факторов  $x$ , так и с величиной фактора  $q$ . Последнее утверждение отражает тот факт, что инспекторы концентрируются на крупных налогоплательщиках. В зависимости от соотношения этих двух тенденций зависимость  $S_x$  может иметь любой знак. Пусть  $S_x > 0$  (т.е. величина предприятия неактуальна, иначе мы не получим равновесного решения).

В случае несвязывающих ограничений условия первого порядка:

$$(2a) \quad du/dx: Eu'(ct - S_x) = 0$$

$$(2b) \quad du/dq: -E u'(1-x)(c'(q)t + S_2) = 0$$

Если фирма нейтральна к риску, легальные издержки по зарплате и другим ценам факторов производства, а также издержки по найму легального работника равны соответствующим предельным потерям от нелегальной деятельности.

Таким образом, потери от нелегальной деятельности фирма приравнивает к легальным издержкам, которые можно потенциально увести в нелегальный оборот. Выбор доли теневого оборота показан на рис. 1, где благодаря свободному выбору объема производства издержки  $ct$  растут с увеличением уклонений (при условии, что  $S_{22}$  невелика или выпуклая, тогда  $\frac{\partial}{\partial q^*} \frac{\partial q^*}{\partial x} > 0$ ).

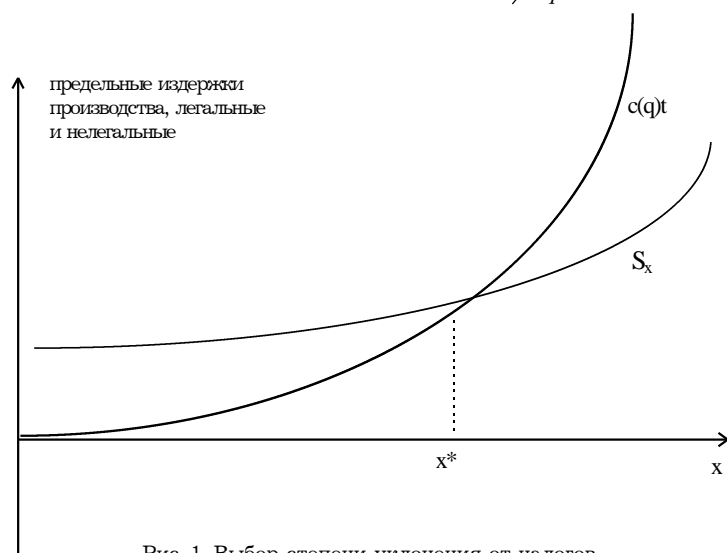


Рис. 1. Выбор степени уклонения от налогов предприятия, раскрывая уравнение (2а), получим:

$$(3) \quad Eu'(Ec(q)t - ES_x) - cov(u', S_x) = 0$$

Если влияние размера предприятия на частоту проверок несущественно (или  $qS_2 < S_1$ ), то последний член отрицателен; далее, функция

$$\Phi(x) = Eu^1(Ec(q)t - ES_x)$$

убывает по уклонам  $x$ . Следовательно, при  $cov(u', S_x) < 0$   $\Phi(x) > 0$ , т.е. нежелание риска уменьшает уровень уклонов от налогов  $x$ .

Мы записали  $S(\cdot)$  в общем виде, имея в виду, что функция потерь включает и размер штрафа, и вероятность его наложения. В частном случае уровень штрафа может быть известен, но неизвестна вероятность обнаружения нарушения. Е.Коскела [20] исследовал случай эндогенной вероятности обнаружения нарушения, которая зависит от величины уклонов, и показал, что эта модификация не меняет суть тенденций.

Решением системы (2) будет

$$(4) \quad \begin{aligned} x^* &(t, T, S_x, S_q, c_q, RA, s^2) \\ q^* &(t, T, S_x, S_q, c_q, RA, s^2), \end{aligned}$$

где  $RA \equiv -u''/u'$  — коэффициент неприятия риска.

Мы приняли, что зависимость функции штрафов от уклонов имеет вогнутую форму. Тогда сам по себе риск штрафов и потерь повышает уклоны.

Если фирма не любит риск и не знает о будущих потерях, то возникает обратное воздействие на уклоны: поскольку функция полезности выпуклая в штрафах, фирма стремится к уменьшению уклонов.

Для иллюстрации последнего утверждения



Теперь рассмотрим влияние параметров на оптимальные значения уклонений от налогов. Предположим, что размер предприятия фиксирован и не является предметом выбора предпринимателя. Сравнительная статика дает знак влияния переменных. Например,  $dx/dT < 0$  в случае, если предприниматель имеет убывающее абсолютное неприятие риска и  $S_x > 0$ . Это означает, что высокие трансакционные издержки, не уводимые непосредственно в теневой оборот, прежде всего, фиксированные издержки, могут коррелировать с уклонениями только через общие доходы и риск неполучения этих доходов. Им в противоположность нелегальные оборотные издержки непосредственно определяют степень уклонений, а их неопределенность может оказывать двоякое влияние на уклонения через риск потерь и риск доходов. Так, если розничные торговцы не знают заранее, убыточен ли будет бизнес при входе на рынок, то это никак не влияет на стремление увеличить уклонения. Другое дело, если эта неопределенность непосредственно связана с нелегальными издержками по уклонениям. Так, в отношении налоговых издержек, сравнительная статика разделяет  $dx/dt$  на два эффекта: эффект замещения, который всегда положителен, поскольку рост налогов стимулирует уклонения от налогов, и эффект дохода, который отрицателен в случае убывающего абсолютного неприятия риска, поскольку при снижении дохода повышается неприятие риска<sup>5)</sup>.

Однако, если высокие трансакционные издержки приводят предприятие к убыточности, то они могут заставить предприятие заниматься нелегальной деятельностью более интенсивно, чем этого требуют условия оптимальности. Это происходит, например, если штрафы растут не слишком быстро с ростом уклонений.

Другим связывающим ограничением на стоимостные искажения использования факторов может быть дисперсия цены фактора производства. Так, можно предположить, что поскольку при кризисе повышается вариация заработков, государству становится труднее контролировать уклонения от налогов. Также можно показать математически, что при подобной ситуации растет реальный размер предприятия.

Итак, эксперименты со сравнительной статикой показали, что уклонения от налогов могут определяться как величиной налогов и штрафов, так и неопределенностью наказания. Ожидания прибыли могут быть существенными для уклонений при принятии решения о начале бизнеса. Альтернативным фактором является нестабильность доходов и отчетности в обществе, поскольку она задает верхнюю границу уклонений. Более высокая нестабильность раздвигает границы роста теневого оборота.

В этой модели, таким образом, связывающие ограничения являются существенными для уровня теневого оборота. Риск бизнеса влияет на уклонения от налогов косвенным образом: например, он может повысить уклонения через рост доходов менеджеров и, соответственно, изменение их отношения к риску, если менеджер максимизирует свой личный доход, а не доход предприятия в период экономического кризиса. В отношении средних предприятий риск бизнеса может быть менее неактуальным, если, например, перед ними не стоит задача поддер-

---

<sup>5)</sup> Этот вывод повторяет результат анализа налога на прибыль в работе М.Аллингема и А.Сандмо. Однако в их статье анализируются уклонения от налогов не в относительном, а в абсолютном выражении.

жания репутации и качества продукта; если связи с партнерами поддерживаются личными связями на уровне замкнутых вертикальных цепочек.

Для иллюстрации роли неопределенности дохода рассмотрим простую межвременную модель выбора "черной" и "белой" деятельности. Пусть имеется два периода, в которых прибыль от "черной" активности равна  $p^c$ , прибыль от белой деятельности равна  $p^b < p^c$ . Если вероятность обнаружения нарушений равна  $p$  и коэффициент межвременных предпочтений равен некоей  $d < 1$ , то нелегальная деятельность будет выбрана, только если

$$p^c(1+d(1-p)) > p^b(1+d).$$

Это условие всегда имеет место при  $d = 0$  и не выполняется при достаточно высоких  $p$ .

Таким образом, неопределенность положения предприятия существенна, если вероятность наложения штрафа высока. Это актуально для крупных предприятий, близких к банкротству. Однако, как показали опросы, крупные фирмы часто стабилизируют свое положение, переводя взаимоотношения с государством на уровень личных контактов, и вместо ухода в тень открыто не платят налоги и выбивают кредиты для продления жизни. Для небольших фирм, для которых риск наказания невысок, устойчивость положения не играет роли. Риск банкротства для последних скорее влияет на теневой статус косвенным образом, поскольку создает препятствия к инвестициям и росту.

Наиболее существенными факторами развития теневого сектора, как показывает теоретический анализ, являются трансакционные издержки, высокая вариация цен и тарифов, а также низкие риски взяток и штрафов со стороны чиновников.

Следует сказать, что секторному разделению экономики в литературе предложено и другое объяснение помимо бюрократических функций чиновников и установки на максимизацию личного дохода. Так, Дж.Макларен [21] ввел в модель с двумя секторами государство, сталкивающееся с затратами по налоговым ревизиям предприятий. Он показал, что сегрегация секторов, когда один из секторов становится "дойной коровой", происходит при неэффективной работе чиновников и низкой эластичности замещения товаров их двух секторов.

Что касается динамики теневого оборота, то непосредственными причинами его роста могут быть общая нестабильность доходов, асимметрия информации об уровне наказания.

Так, нелегальные и легальные издержки сами меняются в зависимости от теневой деятельности. С одной стороны, на уровень издержек, связанных с выплатой налогов, оказывает влияние негативный отбор: чиновники из налоговой инспекции не знают в полной мере степень законопослушности отдельного предпринимателя и должны разработать систему наказаний, среднюю для всех налогоплательщиков. Поскольку они не могут выявить нарушение, то взимают плату за возможность уклонений через завышенные налоговые ставки. Это проявляется через несовершенство законов, отсутствие практики возвращения налогов, волюнтаризм, прямое завышение налогов и т.д. В результате наиболее честные предприниматели уходят из бизнеса, и качество налогоплательщиков ухудшается. Кроме того, если предположить, что повышение агрессивности налоговых ведомств усиливает их контакты с высшим менеджментом, и личные доходы обеих сторон при этом повышаются, то менеджеры проявляют склонность к более рис-

ковым (теневым) операциям (т.е. эффект дохода при росте налогов оказывается положительным, и повышение налогов однозначно приведет предприятия в тень).

С другой стороны, с развитием теневого бизнеса укрепляются личные связи<sup>6)</sup>, налоговая инспекция все в меньшей степени способна контролировать выполнение законов, что действует на нелегальные издержки в понижающем направлении.

Означает ли это, что нет предела роста теневого сектора?

Если основываться на выборочных данных, то причины теневого оборота можно увязывать с неравными условиями ведения бизнеса и созданием в теневом секторе структуры хозяйственных отношений, противостоящих низкой дисциплине выполнения контрактов в официальной экономике и использующих коррумпированность чиновников и неотлаженность государственной налоговой политики.

Соответственно, важным элементом государственной политики должно быть достижение макроэкономической стабильности, осуществление банкротств и поддержка конкурентоспособных производств. Существенно стимулирование рыночной конкуренции для выравнивания ценовых пропорций, развитие банковской и деловой инфраструктуры. Это положение кажется противоречащим практике бизнеса: при опросах респонденты не воспринимали поддержку предпринимательства как существенный фактор, способный помочь в борьбе с теневой экономикой. По нашему мнению, однако, в этом проявляется как запущенность болезни, так и неверие деловых людей в действенность государства. На первом этапе реалистичнее воспринимаются более тактические меры - борьба с высокими транзакционными издержками, с коррупцией, поддержка малого бизнеса. Однако на большом масштабе времени должна быть преодолена тенденция к локализации связей между предприятиями, в отношениях с государственными чиновниками, а эта задача требует комплекса мер макроэкономической политики.

---

<sup>6)</sup> В частности, у мелкого ремонтника не возникало проблем с качеством работы, бригады не приходилось контролировать, поскольку подбор рабочих производился на основании рекомендаций и связей.

**Приложение 1.****Результаты регрессионного анализа доли теневого оборота по основным факторам (t-статистика)**

Константа	7,80	8,09
Доступ к банковскому кредиту и личные связи	-2,76	-2,86
Возраст фирмы и применение взаимозачетов и векселей	-2,98	-3,10
Хорошие партнеры и проедание средств	2,73	2,83
Высокие неформальные расходы	1,64	1,70
Высокий риск санкций и объяснение теневой экономики политическими причинами	-1,47	-1,53
Применение фиктивных операций, высокие информационные расходы	-	1,46
"Без теневой экономики трудно выжить из-за высокой конкуренции"	-	1,31
Число наблюдений	30	30
Средний квадрат ошибки	638,13	592,66
F-статистика	5,76	4,98
Значимость F-статистики	0,001	0,002

Источник: Опрос директоров предприятий, проведенный АО "Прогрессор: аудит и консалтинг" в I полугодии 1998 г. в 5 городах России (Москве, Твери, Ярославле, Екатеринбурге, Красноярске) в отраслях промышленности, строительстве и торговле.

**Приложение 2.****Результаты кластерного анализа 30 предприятий по уровню транзакционных издержек**

Используя сжатие информационного массива по отдельным факторам, мы провели кластерный анализ обследованных предприятий. Мы не смогли провести четкие границы между кластерами, поскольку на предприятиях использовались смешанные формы легальных и нелегальных операций, значительно варьировались транзакционные издержки. Было выделено условно пять кластеров.

1. "Загнивающие". В первый кластер попало одно крупное красноярское предприятие из отрасли "машиностроение". Для него было характерно наличие высокой задолженности, в том числе по налогам, использование бартера. Соответственно, нелегальная активность на нем связана с разворыванием производственных ценностей, бартером, отсутствием сильного центрального управления и сильного собственника, взятками, черной кассой. Выживание подобных предприятий оправдывается угрозой массовой безработицы в городе, статусом "градообразующего" предприятия.

2. "Успешные легальные". Во второй кластер попали небольшие, "молодые" и относительно легальные предприятия с высоким риском обнаружения налоговых нарушений. Для них характерна высокая зарплатоемкость издержек и отсутствие уклонений от подоходного налога. В результате зарплата устанавливается на самом низком уровне по сравнению с другими обследованными предприятиями, уровень налогообложения относительно высок. Предприятия этой группы много времени тратят на формальное общение с государственными чиновниками, несут дополнительные транзакционные издержки, платят взятки. Они сталкиваются с конфликтными ситуациями в отношениях между собственником и менеджером и при выполнении контрактов партнерскими организациями.

Вместе с тем финансовое положение этих предприятий устойчивое, они конкурентоспособны, инвестируют средства в расширение производства, не должны прибегать к аренде помещений и высоким издержкам для обеспечения безопасности. Для покрытия неформальных расходов они прибегают к неучтенному производству, заключению фиктивных договоров.

Отрасли: парфюмерная продукция (Тверь), строительство (Москва), сельское хозяйство (Ярославская обл.).

3. "Теневые со связями". Представители третьей группы - это мелкие и крупные, созданные до перестройки предприятия, имеющие доступ к банковскому кредиту, налаженные хозяйственные связи и отлаженное управление. Им приходится прибегать к аренде помещений, но в целом транзакционные издержки у них, видимо, невысокие или умеренные. Они не несут чрезмерных неформальных расходов, невысок и уровень взяток. Тем не менее эти предприятия часто имеют задолженность и уступают другим предприятиям своей отрасли по уровню конкурентоспособности. Они активно уклоняются от подоходного налога, что, видимо, связано с низким риском нелегальных операций. В этих целях они используют оффшорные схемы, подставные и специализированные фирмы, занижают официальные доходы.

Отраслевая принадлежность (в порядке убывания расстояния от кластерного центра): строительство, торговля строительными материалами и дикорастущими ягодами, сахаром, мясными консервами, цветными металлами, котельное производство. В этой группе много московских фирм.

4. "Счастливики". Четвертая группа представлена одной московской издательской фирмой, для которой сложились крайне благоприятные условия ведения бизнеса: низкие транзакционные издержки, крайне высокая доходность, низкий риск уклонений от налогов, доступ к частному кредиту, хорошие взаимоотношения собственника с менеджерами, между партнерами. Этому предприятию приходится функционировать в крайне жестких условиях конкуренции и прибегать к таким теневым методам уклонений от налогов, как использование незарегистрированной рабочей силы, оффшорные схемы. Уровень зарплаты высок (порядка \$3000).

5. "Теневые взяткодатели". Наиболее многочисленным является пятый кластер, близкий по характеристикам к третьей группе теневых предприятий, но представленный средними предприятиями с хорошей конкурентоспособностью.

На этих предприятиях в целом хорошие отношения между менеджерами и собственниками, но, как правило, имеется дебиторская задолженность и отсутствует доступ к банковскому кредиту, что вынуждает предприятия применять частные источники финансирования. Средний уровень зарплаты ниже, чем в третьей группе, но уровень теневого оборота выше. Причиной теневого оборота они чаще называют чрезмерный уровень налогов, и борются с ним через бухгалтерские махинации, выведение части оборота из-под учета, бартерные и взаимозачетные схемы, взятки, таможенные нарушения. При этом предприятия этой группы в меньшей степени применяют подставные фирмы и мало общаются с государственными служащими. Средства в большей степени проедаются, чем в других группах.

Отраслевая принадлежность: машиностроение, полиграфия, торговля канцтоварами, продовольствием, строительство, текстильная промышленность, химическая промышленность, торговля строительными материалами. В этой группе больше нестоличных фирм, особенно много предприятий из Екатеринбурга.

Таким образом, можно выделить несколько сценариев развития теневого оборота. В случае неплатежеспособных крупных предприятий из-за финансовой неопределенности и размывания статуса собственника, децентрализации управления создается почва для непроизводительных расходов и конфликта целей менеджеров и собственников. Поддержание этих отношений гарантируется угрозой массовых увольнений, что чревато социальными проблемами для местных органов власти.

Во втором случае относительная легальность предприятий обеспечивается высоким риском наложения санкций, контролем со стороны государственных структур, но при этом растет почва для взяточничества. Применение теневого оборота эти предприятия часто связывают с высокой бюджетной задолженностью, вымогательством со стороны чиновников, политической нестабильностью. Использование фиктивных договоров, видимо, не сильно связано с высокими рисками, поскольку к ним временами прибегают и относительно "белые" предприятия.

В третьем случае основные причины теневого оборота связаны с низким риском его проведения и с необходимостью выживания из-за конкуренции на рынке и трансакционных издержек. Низкий риск может быть связан с наличием личных связей в бизнесе и с местной администрацией.

В четвертом случае низкий риск налоговых проверок является по существу единственным объяснением теневого бизнеса.

В пятом случае предприятия попадают в неблагоприятные экономические условия выживания, но благодаря активной политике и низким рискам проверок находят возможности для получения высокой доходности. Эти предприятия скрывают часть своих операций от учета, а более крупные используют трудноконтролируемые бартерные и взаимозачетные операции для уклонения от налогов. Из-за отсутствия личных связей им приходится платить взятки, т.е. низкий риск санкций частично обусловлен слиянием теневого бизнеса с коррумпированным чиновничеством.

Мы не можем говорить о распространенности этих ситуаций в стране, поскольку выборка не была случайной. Кроме того, с высокой вероятностью оста-

лись невыявленными и другие сценарии ведения бизнеса. Тем не менее многочисленность последней группы позволяет предположить, что она является наиболее типичной.

### Приложение 3.

#### Конкретные схемы уклонений, выявленные в пяти интервью руководителей строительных фирм

Возможности уклонений от налогов меняются в зависимости от специфики региона, вида деятельности, величины предприятия и др.

Распространенная схема по уводу средств в теневой оборот состоит в следующем:

1. Действующим предприятием создается фиктивное предприятие, получающее лицензию на проведение строительных работ;
2. Между действующим предприятием и фиктивным предприятием заключается договор субподряда на строительные работы;
3. На работы, которые фактически выполнило само действующее предприятие, оформляются необходимые документы (акты сдачи-приемки), согласно которым фиктивному предприятию перечисляются деньги;
4. Полученные фиктивным предприятием деньги "обналичиваются" (например, через покупку государственных ценных бумаг).

Затраты по этой схеме предельно малы: создание предприятия плюс получение лицензии.

Директор средней фирмы по содержанию жилого фонда пользуется именно таким способом "обналичивания". Крупный застройщик перечислил и другие способы получения наличных денег.

1. Соглашение с покупателем о снижении официальной договорной цены и получение остальной части денег наличными. Этот способ применяется редко, особенно сейчас. Он опасен для покупателя: если уже начали строить дом и хотят аннулировать контракт, то через суд можно вернуть только договорную часть. Поэтому разницу между договорной и фактической ценой учитывают в завышенных штрафных санкциях. Для борьбы с занижением цен государство устанавливает минимальный уровень себестоимости и коэффициенты себестоимости, что не стимулирует предприятия снижать себестоимость.

2. Перечисление денег другим компаниям: в смету записывают неосуществленные объемы работ и через эти фирмы получают наличные за вычетом 2-3% от платежа. В качестве третьих лиц, имеющих лицензию, выступают часто банки, часть из которых даже специализируются на этом. Причем факт завышения объемов работ по балансу невозможно определить. Часто используется фиктивное предоставление услуг.

3. Договор об экспорте (стройматериалов, несуществующей продукции). Например, чтобы получить наличные деньги, застройщик использовал полужагельный метод экспорта металла. Поскольку экспорт не облагался НДС, то уже начисленный НДС остался на балансе (то есть он не учитывался как прибыль из-за каких-то изъянов в учетной практике), и его можно было "обналичить". Полученные наличные деньги составили для фирмы максимум 2% оборота.

4. Совсем нелегальные вещи возможны, если создать подставную фирму (генерального инвестора), который стоит между застройщиком и подрядчиком и находится где-нибудь в Горно-Алтайске. Все нелегальные операции проводятся через бухгалтерию генерального инвестора, а деятельность застройщика при этом выглядит "белой". При такой схеме, однако, растет риск для покупателя, поскольку он теряет юридические гарантии договора.

Основной объем уклонений приходится на налог на доход и социальные отчисления, затем НДС, затем на прибыль. Нельзя уклониться от дорожного налога и налога на социально-культурную сферу.

Финансовый директор фирмы по банковскому ремонту рассказал, что часто договор о найме рабочих не регистрируется, и рабочие получают зарплату "черным налом". Понятно, что рабочие теряют страховку и гарантии, которые их не очень-то интересуют (в них обычно заинтересованы работники администрации). По отчетности, рабочим платили в 1997 г. 500 тыс. руб., в 1996 г. - 200 тыс. руб., а на деле квалифицированные рабочие получали до 1500 долл., разнорабочие - до 250 долл. (при среднем валютном курсе 1997 г. в 5,8 тыс. руб./долл.). Оплата не зависит от величины предприятия, а ориентируется на рыночную цену. (По словам "аудитора" - руководителя фирмы численностью 300 человек, средняя зарплата рабочего составляла 1200 тыс. старых рублей, а официально, по отчетности, рабочий получал 400 тыс. руб.)

Не весь "черный" оборот финансируется за счет наличных денег. Для оплаты администрации, численность которой 30 человек на 200 рабочих, фирма по банковскому ремонту придумала схему возврата взносов в общественную организацию (возврат взносов налогами не облагается).

Уклонения от НДС, который равнялся 20%, происходили следующим образом. Фирма получала, скажем, 1 млн. руб. Эти деньги "прогоняли" несколько раз, чтобы вернуть НДС. Остаток купленных товарно-материальных ценностей (в том числе фиктивно) списывался на брак.

Чтобы уклониться от налога на прибыль, раздували затраты, а также манипулировали незакрытыми договорами, незавершенным строительством, чтобы подвести ежегодную реализацию под нужную сумму.

У директора фирмы по содержанию жилого фонда, зависящего от бюджетного финансирования, не было возможности раздувать затраты, наоборот, их приходилось экономить. Основной путь получения наличных денег состоял в том, что выполнялись фиктивные работы, и эти деньги шли на зарплату и покупку недостающих материалов.

Что касается мелкого бизнеса, то примерно половина фирм, осуществляющих капитальный ремонт квартир, по словам респондента, зарегистрирована, но при этом большую часть работ ведет нелегально. Обычно фирма регистрируется как проектная фирма и учитывает лишь небольшую часть оборота. Одновременно создается подставная фирма, которая обналичивает все деньги, поступающие от клиентов.



*Автор выражает благодарность Яковлеву А.А., Бессонову В.А. и Липицу И.В. за полезные критические замечания к первоначальным вариантам статьи.*



\*            \*  
\*  
\*  
\*

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Брагина Е. Неформальный сектор: кому он нужен? // *Человек и труд*, № 3, 1995. С. 10-13.
2. Божун Н., Кулибаба И. Проблемы статистической оценки теневой экономики. // *Вопросы статистики*, № 7, 1997. С. 11-19.
3. Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. - М.: *Catallaxy*, 1995.
4. Кузнецова Т. Неформальная экономика. // *Вопросы экономики*, № 9, 1997.
5. Макаров Д. Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России. // *Вопросы экономики*, 1998, № 3. С. 38-54.
6. Манусов В.М. Неформальная экономика: механизмы функционирования и территориальная организация. - М.: Российский общественный университет, 1995.
7. Неформальный сектор в российской экономике. - М.: ИСАРП, 1998.
8. Симачев Ю. Теневая деятельность частных предприятий. // *Вопросы статистики*, № 7, 1997. С. 20-24.
9. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация. - СПб: Лениздат; CEV Press, 1996.
10. Цыганов А. Предприниматель и власть. // *Вопросы экономики*, № 6, 1997.
11. Яковлев А., Воронцова О. Методические подходы к оценке величины неучтенного наличного оборота. // *Вопросы экономики*, № 9, 1997. С. 114-126.
12. Allingham, M.G., Sandmo, A. *Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. Journal of Public Economics*, v.1 (1972), pp.323-338.
13. Baldry, J.C. *Income Tax Evasion and the Tax Schedule: Some Experimental Results. Public Finance*, v.42, 1987, N3, pp.357-383.
14. Bhattacharyya, D.K. *Tax Evasion and Tax Revenue Loss: A Further Examination. Public Finance*, v.49 (2), 1994, pp.159-167.
15. Chu, C.Y.C. *A Model of Income Tax Evasion with Venal Tax Officials: the Case of Taiwan. Public Finance*, v.45, 1990, N3, pp.392-408.
16. Erard, B., Feinstein, J. *Honesty and Evasion in the Tax Compliance Game. The RAND Journal of Economics*, v.25 N1 (1994), pp.1-19.
17. Gordon, J.P.F. *Individual Morality and Reputation Costs as Deterrents to Tax Evasion. European Economic Review*, v.33, 1989, pp.797-805.
18. Gupta, M.R. *Rural-Urban Migration, Informal Sector and Development Policies. A Theoretical Analysis. Journal of Development Economics*, v.41 (1993), pp.137-51.
19. *The Informal Sector of the Hungarian Economy. The Institute for World Economics, Budapest 1993.*
20. Koskela, E. *On the Shape of Tax Schedule, the Probability of Detection and the Penalty Schemes as Deterrents to Tax Evasion. Public Finance*, v.38, 1983, pp.70-80.
21. McLaren, J. *Black Markets and Optimal Eavable Taxation. - The Economic Journal*, 108 (May 1998), pp.665-679.
22. Maldonado, C. *The Informal Sector: Legislation or Laissez-Faire? International Labour Review* 1995, N6, v.134, (p.705-728).
23. Marcouiller, D., Young, L. *The Black Hole of Graft: The Predatory State and the Informal Economy. - American Economic Review* 1995, v.85, № 3, p.630-646.
24. Mead, D.C., Morrison, Ch. *The Informal Sector Elephant. -/World Development (Oxford)* 1996, v.24, N10, pp.1611-1619.
25. Peacock, A.T., Shaw, G.K. *Tax Evasion and Tax Revenue Loss. - Public Finance*, 37, 1982, N2, pp.269-278.

26. Pyle, D.J. *Tax Evasion and the Black Economy*. L., 1989.
27. Reinganum, J.F., Wilde, L.L. *Equilibrium Verification and Reporting Policies in a Model of Tax Compliance*. - *International Economics Review*, v.27 (1986), pp.739-760.
28. Srinivasan, T.N. *Tax Evasion: A Model*. - *Journal of Public Economics*, v.2 (1973), pp. 339-346.
29. Tockman, V., *Competition Between the Informal and Formal Sectors in Retailing: the Case of Santiago*, - *World Development* v.6, N9/10 (1978), pp.1187-98.
30. Williamson, O. *The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations*. - *American Economic Review*, 1971, v.61, pp.112-123.
31. Yamada, G. *Urban Informal Employment*. - *Economic Development and Cultural Change*, Chicago, 1996, v.44, N2, p.289-314.
32. Yitzhaki, S. *A Note on Income Tax Evasion. A Theoretical Analysis*. - *Journal of Public Economics*, 1974, v.3(2), pp.201-2.