

- сокращение времени выхода на рынок от 15 до 30%;
- сокращение затрат на закупки от 5 до 15%;
- уменьшение складских запасов от 20 до 49%;
- сокращение производственных затрат от 5 до 15%;
- увеличение прибыли от 5 до 15%<sup>9</sup>.

Следует отметить, что в последние годы стали активно формироваться глобальные международные цепи поставок, действие которых обеспечивается международными коммуникационными информационно-компьютерными системами.

#### Примечания

<sup>1</sup> Лайсонс К., Джиллингем М. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок: пер. с 6-го англ. изд. М., 2005. С. 166.

<sup>2</sup> Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н. Логистика: учеб. / под ред. В.И. Сергеева. М., 2008. С. 31.

<sup>3</sup> Из доклада Джона Кологны, представленного на конференции Международной ассоциации прямого маркетинга (Орlando, США, 1992 г.).

<sup>4</sup> Keough M. Buying your way to the top // Director. 1994. Apr. P. 75.

<sup>5</sup> Рудзки Р.Э., Смок Д.Э., Кацорке М., Стюарт Ш.-мл. Эффективное снабжение: Простые и надежные способы снижения издержек и повышения прибыли / пер. с англ. С.В. Кривошеина; науч. ред. Д.Л. Бенько. Минск, 2008. С. 60.

<sup>6</sup> Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг-менеджмент. 12-е изд. СПб., 2006. С. 53.

<sup>7</sup> <http://www.cscmp.com>. Annual conference program: Glossary – Oakbrook / IL.: Council of logistics management. N.Y., 1998. P. 28.

<sup>8</sup> <http://www.cscmp.com>. Supply chain and logistics terms and glossary / Council of supply chain management professionals. N.Y., 2005. P. 96.

<sup>9</sup> Дыбская В.В., Зайцев Е.И., Сергеев В.И., Стерлигова А.Н. Указ. соч. С. 32.

УДК 339.13  
ББК 65.209.1

**В.Ю. БУРОВ**  
доцент Читинского государственного университета  
e-mail: burovschool@rambler.ru

## ТЕНЕВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА\*

Проанализированы виды трансакционных издержек деятельности субъектов малого предпринимательства и отдельные формы их проявления. Легальная и теневая деятельность рассматривается как единое целое, как интегрированные друг в друга сектора экономики. Отмечена роль коррупции при теневой предпринимательской деятельности. Предложена структура экономики малого предпринимательства в аспекте теневого сектора.

*Ключевые слова:* трансакционные издержки, цена внезаконности, цена подчинения закону, коррупция, откаты, взятка.

В исследованиях российской теневой экономики распространено представление о том, что законная (легальная) экономическая деятельность является нормой, а теневая (нелегальная, формальная, скрытая, фиктивная) — особым видом деятельности, который подлежит исследованию в отрыве от легальной экономической деятельности или в противопоставлении ей. Так, Т.Г. Долгопято-

ва неформальную экономику рассматривает как отдельный сектор экономики, что-то вроде отрасли<sup>1</sup>. В работах О.В. Крыштановской теневая экономика анализируется как криминальная деятельность, экономическая преступность, т.е. отклонение от нормы<sup>2</sup>. При этом ряд исследователей относят к неформальной экономике и криминальную, что подтверждает мнение С.Ю. Барсуковой:

\* Печатается при поддержке проекта ФБ-10 «Теоретические аспекты долгосрочного прогнозирования социально-экономического развития субнационального образования РФ» (РНП 2.1.3.1419), выполняемого в рамках аналитической ведомственной целевой программы «Развитие научного потенциала высшей школы (2006–2008 годы)». Тема зарегистрирована во ВНИЦентре, номер госрегистрации 01.2.006 06902.

«Сюда относятся теньевая и криминальная экономика, домашняя экономика и сетевые нерыночные обмены домохозяйств»<sup>3</sup>.

В предлагаемой статье экономика малого предпринимательства (МП) рассматривается как целое, она подразделяется на официальный и неофициальный сектора, деятельность в которых пересекается и органично дополняет друг друга (рис.). При этом исследуемая теньевая деятельность не является криминальной.

Официальная экономика МП бывает:

- учитываемой, т.е. не запрещенной законом, официально учитываемой и официально зарегистрированной;

- учитываемой фиктивной, т.е. не запрещенной законом, официально учитываемой и официально зарегистрированной, но фактически невыполняемой. Основная цель деятельности в такой экономике — снижение налогооблагаемой базы;

- скрытой, т.е. не запрещенной законом, официально зарегистрированной, но официально не учитываемой и служащей источником теньевых доходов, направляемых на поддержку теньевой деятельности и увеличение личных доходов.

Неофициальная экономика МП бывает:

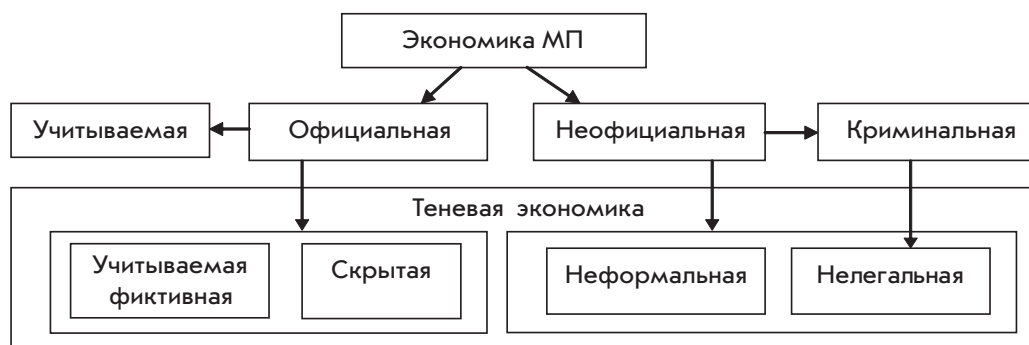
- неформальной, т.е. не запрещенной законом, но официально не зарегистрированной и не учитываемой (репетиторство; перевозка пассажиров и грузов на личном автотранспорте; домашнее хозяйство; сдача в аренду квартиры; выращивание сельскохозяйственной продукции на приусадебных и дачных участках и т.д.). Основными субъектами этого сектора являются физические лица и неформальные объединения людей. Одной из основных целей неформальной

предпринимательской деятельности является получение доходов, направляемых на текущее потребление (выживание). Неформальный сектор экономики необходимо считать социально ориентированным сегментом теньевой деятельности;

- нелегальной, т.е. не запрещенной законом, но официально не зарегистрированной и не учитываемой (нелегальная торговля оружием, дикими животными, культурными ценностями; нелегальный рынок автотранспорта, например «конструкторы»; деятельность по выпуску различных видов продукции и оказанию услуг и т.д.). Основной целью деятельности в нелегальном секторе является незаконное обогащение, что нередко трансформируется в криминальный вид бизнеса.

Выбор предпринимателем сектора (официального или неофициального) зависит от величины транзакционных издержек его деятельности (далее издержек). Перуанский экономист Э. де Сото предложил их оригинальную классификацию на основе критерия «легальность–внезаконность». Издержки легального поведения предпринимателя являются «ценой подчинения закону». При этом предприниматель должен оплатить единовременные «издержки доступа к закону», связанные с получением права заниматься определенным видом экономической деятельности. Начав свой бизнес, он должен постоянно нести издержки «продолжения деятельности в рамках закона»: выплачивать налоги и социальные отчисления, подчиняться бюрократической регламентации производственных стандартов<sup>4</sup>.

Осуществляя свою деятельность в теньевом секторе, предприниматель избавляется



Структура экономики МП

от «цены подчинения закону», но зато вынужден оплачивать «цену внезаконности»: высокие ставки на теневом рынке капиталов, невозможность участвовать в капиталоемких областях производства, слабую защищенность прав собственности, откаты и взятки:

– откат — доля денежного «дохода» руководителей и работников организации, предприятия различных форм собственности, в том числе государственной, получаемого ими от заинтересованного лица при совершении коммерческих сделок в ущерб предприятию, организации, учреждению;

– взятка — неофициальный платеж работнику, производимый при решении вопросов, которые непосредственно влияют на повышение эффективности деятельности заинтересованного лица или скрывают имеющиеся правовые нарушения.

Выбор предпринимателем «цены подчинения закону» или «цены внезаконности» определяется теорией рационального выбора, которая строится на двух основных принципах — методологическом индивидуализме и максимизации полезности. Это значит, что рациональный индивид преследует свою выгоду и принимает решения, сравнивая издержки и выгоды, связанные с тем или иным выбором.

В современных условиях большое влияние на предпринимательскую теневую деятельность оказывает существующая коррупция. «Коррупция — преступная деятельность, заключающаяся в использовании должностными лицами доверенных им прав и властных возможностей в целях личного обогащения...»<sup>5</sup>. Предприниматель, выбирая «цену внезаконности», использует в своей деятельности коррупционные механизмы. Показательно в этом случае соотношение величины официальной и неофициальной арендной платы для следующих видов деятельности: торговля, общепит, услуги (табл. 1).

Таблица 1

**Соотношение величины официальных и неофициальных арендных платежей субъектов МП, %**

| Арендная плата              | Официальная | Неофициальная | Всего |
|-----------------------------|-------------|---------------|-------|
| Государственные предприятия | 60–80       | 20–40         | 100   |
| Коммерческие структуры      | 20–30       | 70–80         | 100   |

Разделение платежей за аренду помещений на официальные и неофициальные платежи во многом зависит от организационно-правовой формы арендодателя (государственные предприятия или коммерческие структуры) и окончательного получателя этих арендных платежей. Если арендодателем является физическое лицо, то чаще всего арендный платеж осуществляется неофициальным образом (арендодателю идет экономия в оплате подоходного налога в размере 13%). В случае если арендодатель стремится узаконить свои доходы, то он регистрируется как ИПБЮЮЛ и выбирает упрощенную систему налогообложения: или от дохода платит 6% (в этом случае у него нет расходов), или от доходов минус расходы платит 15%. Коррупция в арендном бизнесе проявляется в игнорировании официальными органами зарегистрированных договоров аренды, где указывается явно заниженная арендная плата за 1 м<sup>2</sup>. Так, арендная плата за 1 м<sup>2</sup> офисных помещений (с евроотделкой) в центральной части областных центров составляет 1–2 тыс. р., а в договоре аренды официально фиксируется арендная плата в размере 100–200 р. за 1 м<sup>2</sup>, и учреждения юстиции регистрируют такие договора.

Результаты нашего исследования подтверждаются мнением экономиста Е. Ясина: «...большая часть малого бизнеса работает в нежилых помещениях, которые не принадлежат предпринимателям. Они арендуются либо у муниципалитета, либо у кого-то еще. Арендные договора заключаются таким образом: сумма в контракте проставляется одна, а уплачивается реально другая. Разница — “черный” нал. С поставщиками проводят такие же расчеты, но в меньшем объеме, чем с арендаторами. За аренду теневые платежи составляют в 2007 году — 33,7 процента (в 2002 году было 36,4 процента), поставщикам — 31,1 процента (было — 27,5 процента)»<sup>6</sup>.

Приведем пример анализа деятельности различных фирм по схеме прямых поставок и производимых откатов (период с 1 июля 2007 г. по 1 июля 2008 г.) (табл. 2), а также соотношения количества таких фирм по формам собственности (табл. 3).

Анализ деятельности фирм в аспекте величины издержек

| Годовая сумма контрактов, тыс. р. | Торговая надбавка, % | Откат, % | Контактное лицо      | Форма собственности предприятия |                 | Инициатива |         |
|-----------------------------------|----------------------|----------|----------------------|---------------------------------|-----------------|------------|---------|
|                                   |                      |          |                      | частная                         | государственная | фирмы      | клиента |
| 1 550                             | 30                   | 7,5      | Начальник снабжения  | –                               | +               | –          | +       |
| 1 000                             | 20                   | –        | –                    | –                               | +               | –          | –       |
| 2 000                             | 15                   | –        | Генеральный директор | +                               | –               | –          | –       |
| 4 000                             | 13                   | –        | Менеджер             | –                               | +               | –          | –       |
| 1 400                             | 33                   | 5        | Начальник снабжения  | +                               | –               | –          | +       |
| 1 400                             | 15                   | –        | Начальник снабжения  | +                               | –               | –          | –       |
| 1 000                             | 35                   | 7        | Снабженец            | +                               | –               | +          | –       |
| 600                               | 30                   | 5        | Снабженец            | –                               | +               | +          | –       |
| 5 000                             | 12                   | –        | Генеральный директор | +                               | –               | –          | –       |
| 1 600                             | 33                   | 5        | Снабженец            | +                               | –               | +          | +       |
| 4 000                             | 15                   | –        | Начальник снабжения  | +                               | –               | –          | –       |
| 6 000                             | 25                   | 5        | Директор, снабженец  | +                               | –               | +          | –       |
| 4 200                             | 30                   | 5        | Начальник снабжения  | +                               | –               | +          | +       |
| 700                               | 35                   | 5        | Снабженец            | –                               | +               | –          | +       |
| 1 900                             | 20                   | –        | Снабженец            | –                               | +               | –          | –       |
| 1 000                             | 27                   | 5        | Снабженец            | +                               | –               | +          | –       |
| 2 000                             | 30                   | 5        | Начальник снабжения  | +                               | –               | –          | –       |
| 500                               | 30                   | 5        | Начальник снабжения  | +                               | –               | +          | +       |
| 3 000                             | 25                   | 5        | Снабженец            | +                               | –               | +          | –       |
| 1 300                             | 33–40                | 5–7      | Снабженец            | +                               | –               | +          | –       |
| 1 780                             | 20                   | –        | Начальник снабжения  | +                               | –               | –          | –       |
| 1 400                             | 30                   | 5        | Снабженец            | +                               | –               | +          | –       |
| 740                               | 18                   | –        | Начальник снабжения  | –                               | +               | –          | –       |
| 1 600                             | 22                   | –        | Снабженец            | +                               | –               | –          | –       |
| 3 800                             | 21                   | 5        | Снабженец            | +                               | –               | –          | +       |
| 300                               | 30                   | 5        | Снабженец            | +                               | –               | –          | +       |
| 2 000                             | 32                   | 5        | Начальник снабжения  | +                               | –               | –          | +       |
| 1 500                             | 35                   | 10       | Начальник снабжения  | +                               | –               | +          | –       |
| 2 600                             | 11                   | –        | Снабженец            | +                               | –               | –          | –       |
| 1 740                             | 15                   | –        | Снабженец            | +                               | –               | –          | –       |

Таблица 3  
Анализ соотношения количества фирм, работающих на откатах, в зависимости от формы собственности

| Показатель                                     | Ед. | %     |
|--|-----|-------|
| Количество проанализированных фирм-поставщиков | 12  | –     |
| Количество предприятий-клиентов                | 456 | 100,0 |
| Из них на откатах                              | 152 | 33,0  |
| В том числе:                                   |     |       |
| негосударственных                              | 94  | 61,8  |
| государственных                                | 58  | 38,2  |

При этом средняя торговая надбавка равна 28%; среднегодовая сумма отката — 113 685 р. (5,5%); среднегодовая сумма поставок одному предприятию — 2 067 000 р. Необходимо отметить, что приведенные данные о предприятиях, работающих на откатах (33%), касаются определенных позиций про-

дукции, товаров конкретных фирм. То есть предприятие может работать с одной фирмой без откатов и в то же время с другой фирмой по иной позиции товара — с откатом. Анализ показывает, что работники предприятий государственной формы собственности идут на схему откатов чаще, чем негосударственных (61,8 против 38,2%), что объясняется большей их коррумпированностью.

Размер выплат представителям власти и «крыше» зависит от уровня развития экономики региона и вида деятельности. Наибольшая их величина отмечается в таких видах деятельности, как заготовка и вывозка круглого леса; добыча ценных пород рыб; а также в сфере нелегального оборота алкоголя. Разброс в размере теневых платежей в указанных сферах очень велик и в своей совокупной величине колеблется в диапазоне от 0 до 60%.

Приведенные в результате исследования данные подтверждают наличие высоких транзакционных издержек при функционировании субъектов малого предпринимательства в России и влияние этих издержек на выбор предпринимателями официального или неофициального сектора экономики.

#### Примечания

<sup>1</sup> Долгопятова Т.Г. Неформальный сектор в российской экономике. М., 1998.

<sup>2</sup> Крыштановская О.В. Нелегальные структуры в России // Социологические исследования. 1995. № 8.

<sup>3</sup> Барсукова С.Ю. Структура и институты неформальной экономики // Социологический журнал. 2005. № 3.

<sup>4</sup> Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М., 1995.

<sup>5</sup> Политология: энцикл. слов. / под ред. Ю.И. Аверьянова. М., 1993. С. 147–148.

<sup>6</sup> Ясин Е. Российская газета (федер. вып.) 2007. 1 марта.

УДК 351.083.92  
ББК 66.3.123

А.В. САМАРУХА

*зам. директора по региональной экономике  
НИИ саморегулирования и развития предпринимательства  
Байкальского государственного университета экономики и права,  
кандидат экономических наук, г. Иркутск  
e-mail: samarukha\_alex@mail.ru*

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ РЕГИОНА В НАПРАВЛЕНИИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ\*

Посвящена определению направлений ведомственной и общественной оценки эффективности работы структурных подразделений органов исполнительной власти субнационального образования в сфере противодействия коррупции. Изложены основные цели и задачи предлагаемого Национального плана и проекта Федерального закона по противодействию коррупции, законодательные и организационные принципы, методы борьбы с данным явлением и указано на необходимые преобразования. Сделаны предложения по выделению приоритетных социально значимых направлений общественного и пристального ведомственного контроля и по оценке коррупционных явлений в исполнительных органах власти.

*Ключевые слова:* коррупция, исполнительные органы власти, регион, субнациональное образование, Национальный план противодействия коррупции.

В России одной из основных государственных проблем всегда была и остается коррупция. В настоящее время Президентом РФ и Правительством России в рамках внутренней политики объявлен курс на борьбу с коррупцией в органах государственной власти. По всей стране прокатилась «волна» арестов и уголовных расследований деятель-

ности чиновников различных уровней — от директоров школ до губернаторов и федеральных служащих, однако до суда дошли единицы дел. Активизировалась деятельность по выявлению дублирующихся функций и признаков коррупциогенности в нормативно-правовых актах и регламентах по предоставлению исполнительными органами

\* Печатается при поддержке проекта ФБ-10 «Теоретические аспекты долгосрочного прогнозирования социально-экономического развития субнационального образования РФ» (РНП 2.1.3.1419), выполняемого в рамках аналитической ведомственной целевой программы «Развитие научного потенциала высшей школы (2006–2008 годы)». Тема зарегистрирована во ВНИЦентре, номер госрегистрации 01.2.006 06902.