

научные исследования и разработки (в предыдущем году). Кроме того, увеличение затрат на научные исследования и разработки в предыдущем году на 1% приводят к росту валовой прибыли в текущем году на 24%.

Таким образом, проведенные эконометрические расчеты позволяют говорить о том, что при слабой внешней связи затрат на НИР и показателей экономического роста обнаруживается достаточно сильная связь между колебаниями затрат на НИР и доходностью экономической деятельности. Другими словами, увеличение затрат на НИР с высокой вероятностью приводит к повышению прибыльности экономической деятельности.

Л и т е р а т у р а

1. Тодосийчук А.В. Прогнозирование влияния науки и инноваций на промышленный рост // Науковедение. 2002. № 2.

2. Эконометрика / Под ред. И.И.Елисеевой. М.: Финансы и статистика, 2001.



ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ

Авраменко А.И.,

кандидат экономических наук, доцент,

Кунцевич П.В.,

Академия МВД Республики Беларусь

Представители институционального и неинституционального экономических подходов считают, что одной из основных причин существования теневой экономической деятельности являются высокие трансакционные издержки, т.е. издержки, связанные с координацией и взаимодействием экономических субъектов (обменом и защитой правомочий). Они, в свою очередь, подразделяются на издержки, возникающие до и после заключения сделки. Если в качестве этапов заключения сделки выделить поиск партнера, согласование интересов, оформление сделки, контроль за ее выполнением, то классификацию трансакционных издержек можно представить следующим образом:

- издержки до заключения сделки (поиска информации; ведения переговоров; измерения; заключения контракта);

- издержки после заключения сделки (контроля за соблюдением условий сделки и предупреждения оппортунизма, т.е. уклонения от этих условий; спецификации и защиты прав собственности; защиты от третьих лиц).

Издержки заключения контрактов, спецификации и защиты прав собственности, а также издержки защиты от третьих лиц Э. де Сото объединил в один термин – «цена подчинения закону», в котором объединены:

- издержки доступа к деятельности в рамках закона – затраты на регистрацию юридического лица, на получение лицензии и преодоление других формальностей;
- издержки продолжения деятельности в рамках закона – налоговые выплаты, обязательные нормы трудового права, негарантированность прав собственности, неэффективность судопроизводства, подчинение требованиям законодательства в области трудовых отношений (длительность рабочего дня, минимальная заработная плата, социальные гарантии) и т.д. [1. С. 137].

Стоит подчеркнуть, что цена подчинения закону включает не только прямые денежные затраты, но и затраты времени на выполнение тех или иных процедур. Причем именно эта составляющая в ряде случаев бывает особенно велика. Как показывает исследование, проведенное Международной финансовой корпорацией в Беларуси, процедура регистрации субъектов хозяйствования является длительной, дорогостоящей и предполагает многочисленность обращений в различные государственные органы. Так, в 2003 г. средняя стоимость регистрации увеличилась в два раза по сравнению с 2002 г. и составила около 270 долл. США, а фактические сроки регистрации занимают в среднем 62 дня. Кроме этого, каждое белорусское предприятие подвергалось разнообразным проверкам в 2003 г. в среднем 12 раз. Продолжительность проверок в среднем составила 60 дней. Уровень санкций по итогам проверок достаточно высок, а процесс применения санкций не является прозрачным [2. С. 6–8].

Издержки доступа к закону и издержки продолжения деятельности в его рамках, с которыми сталкиваются субъекты рынка в Беларуси, велики. Экономические субъекты рынка, стремясь избежать издержек, связанных с высокой ценой подчинения закону, уходят «в тень», где вынуждены платить «цену внелегальности», которая состоит из следующих видов издержек, связанных:

- с уклонением от правовых санкций (оплата услуг налоговых и иных финансовых консультантов, на ведение «двойной» бухгалтерии и потери от возникающих в этой связи трудностей учета и контроля на предприятиях);
- с трансфертом доходов (даже уклоняющиеся от уплаты налогов экономические субъекты, выплачивая косвенный и инфляционный налоги, делятся полезным эффектом своей деятельности с государством, ничего не получая от него взамен, в частности, не могут обратиться к государству за защитой нарушенных прав собственности и условий кредитования);
- с уклонением от налогов и начислений на заработную плату (труд становится более дешевым, что снижает стимулы к техническому перевооружению);
- с отсутствием законодательно зафиксированных прав собственности (отсутствует механизм правовой защиты);
- с невозможностью использования контрактной системы (участники теневой сделки не могут обратиться в суд или арбитраж, а при возникновении спорных моментов пользуются услугами криминальных структур);
- с исключительно двусторонним характером теневой сделки (не учитывают интересы третьих лиц);
- с доступом к нелегальным процедурам разрешения конфликтов.

Экономический субъект, сравнивая цену подчинения закону и цену внелегальности, самостоятельно выбирает среду для своего бизнеса, сравнивая трансакционные издержки, возникающие при совершении сделок. Иначе говоря, норма подчинения закону получает рациональное обоснование: индивид выполняет его требования из-за ожидаемых выгод от соблюдения закона. Стимулы к добровольному подчинению закону появляются у индивида лишь при условии, что государство способно содействовать реализации интересов последнего через снижение трансакционных издержек в легальном секторе экономики. Поэтому государству для снижения теневого сектора экономики необходимо снижать цену подчинения закону и повышать цену внелегальности.

Незаконную экономическую деятельность осуществляют многие хозяйствующие субъекты (коммерсанты, финансисты, индивидуальные предприниматели, бизнесмены мелкого и среднего бизнеса, промышленники, аграрии). Они, как правило, ведут легальный бизнес, но одной из

основных причин, вынуждающих экономических субъектов скрывать свои доходы, является высокая налоговая нагрузка. Она, в свою очередь, предполагает несколько вариантов поведения на рынке. Первый представлен закрытием производства, предпринимательской деятельностью, вывозом капитала за границу. Второй характеризуется поиском возможностей получить квоты и льготы в области налогообложения (не бесплатно), вступая в экономические отношения с коррумпированными чиновниками. Третий вариант предполагает уклонение от уплаты налогов, осуществление расчетов наличными денежными средствами, а также возможность ухода в теневой бизнес. Таким образом, хозяйствующие субъекты оказываются «между молотом и наковальней» (криминальными и правоохранительными органами), а их экономический потенциал подрывается криминальными структурами, так как за «крышу» необходимо платить. По подсчетам исследователей, около 30% доходов составляет плата за данный вид услуги [3–5]. Поэтому хозяйствующие субъекты заинтересованы в легализации доходов законными способами, если действующие нормы законодательства будут неизменны. Двойственность стандарта поведения негативно сказывается на субъектах теневой экономики – они вынуждены постоянно вести двойную игру и жить под бесконечным стрессом. Альтернатива высокой цене подчинения закону также оказывается слишком дорогой.

Л и т е р а т у р а

1. Олейник А. Институциональная экономика // Вопросы экономики. 1999. № 6. С. 136–153;
2. Деловая среда в Беларуси // Исследование сектора малого и среднего бизнеса в Беларуси. Мин.: Междунар. финансовая корпорация, 2004. 51 с.
3. Волков В. Политэкономия насилия, экономический рост и консолидация государства // Вопросы экономики. 1999. № 10. С. 44–59.
4. Белорусский бизнес: состояние, тенденции, перспективы: Аналитический отчет / Под ред. П. Данейко, И. Липася, Е. Раковой. Мин.: Ин-т приватизации и менеджмента, 2003. 110 с.
5. Бурдашкін Д.А. Теневое предпринимательство в Республике Беларусь // Малое предпринимательство: проблемы и перспективы: Матер. межд. практ. конф., Витебск, 3–4 окт. 2002 г. / Витебский гос. ун-т. Витебск, 2002. С. 102–105.

