

МОСКОВСКИЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ НАУЧНЫЙ ФОНД
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ
СИСТЕМНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
ПРОБЛЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

С.В. Мигин, О.М. Шестоперов,
А.О. Шеховцов, О.А. Щетинин

ОЦЕНКА ДОЛИ ТЕНЕВОГО ОБОРОТА
В МАЛОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ
В 2002–2006 гг.

Москва
2007

УДК 316.334.2:328.185

ББК 60.56

М 57

Редакционная коллегия серии «Независимый экономический анализ»:
к.э.н. В.Б. Беневоленский, д.э.н. Л.И. Полищук, проф. д.э.н. Л.И. Якобсон.

В основу брошюры положены основные результаты исследовательского проекта «Оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве и подготовка предложений по ее сокращению в контексте налоговой политики, политики дерегулирования и сокращения уровня коррупции». Предметом исследования явилась оценка теневой активности малого бизнеса, а также динамики факторов, обуславливающих уход субъектов малого предпринимательства в «тень» в 2002–2006 гг.

Эмпирическую основу исследования составили материалы опроса субъектов малого предпринимательства в 7 городах – административных центрах субъектов Российской Федерации. Результаты исследования позволяют более обоснованно судить о процессах, происходящих в этом секторе экономики в последние годы, и влиянии на него государственной экономической политики, включая борьбу с коррупцией, излишними административными барьерами, сокращение возможностей ухода от налогов, налоговую реформу и сокращение налогового бремени для малого бизнеса.

Работа представляет интерес для специалистов в области экономической политики и государственного регулирования, де бюрократизации и борьбы с коррупцией, а также может быть использована преподавателями и студентами социологических факультетов в вопросах изучения малого предпринимательства социологическими методами.

Идеология и научное руководство проектом:

Ясин Евгений Григорьевич, д.э.н., профессор

Авторы текста: Мигин Сергей Владимирович, Шестоперов Олег Михайлович,

Шеховцов Алексей Олегович, Щетинин Олег Александрович

Организация опроса: Качанова Ирина Александровна, Шикова Екатерина

Ввод и обработка данных: Смирнова Галина

Мнения, высказанные в докладах серии, отражают исключительно личные взгляды авторов и не обязательно совпадают с позициями Московского общественного научного фонда.

Книга распространяется бесплатно.

ISBN 5-89554-331-6

© Московский общественный научный фонд, 2007.

© Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства, 2007.

© С.В. Мигин, О.М. Шестоперов, А.О. Шеховцов, О.А. Щетинин, 2007.

СОДЕРЖАНИЕ

О серии «Независимый экономический анализ».....	5
Введение.....	6
Раздел 1. Теневой сектор в малом предпринимательстве: обзор исследований проблемы и мер государственной политики по его сокращению.....	9
Обзор эмпирических исследований по измерению теневого сектора в 2002–2007 гг.	9
Меры государственной политики, которые могли повлиять на состояние теневой экономики в секторе малого предпринимательства в 2002–2007 гг.	18
Раздел 2. Теневой оборот в малом предпринимательстве: итоги обследования.....	29
Описание выборки.....	29
Методология обследования.....	31
Исследовательский подход.....	33
<i>Модель Ясина и Шестоперова</i>	34
<i>Модель Мигина и Щетинина</i>	38
Оценка масштабов теневой деятельности.....	45
<i>Оценка теневого сектора для среднего и медианного предприятия</i>	46
<i>Оценка теневого оборота</i>	47
<i>Оценка теневого оборота по данным о деловых партнерах</i>	50
<i>Динамика теневой деятельности: кластеризация предприятий</i>	52
<i>Межрегиональные сопоставления размеров теневого сектора</i>	54
<i>Корреляции с характеристиками предприятия</i>	58
Структура использования неучтенных наличных средств.....	61
Влияние работы в теневом секторе на деятельность предприятия.....	65
Динамика основных статей теневого оборота предприятий.....	73
Что определяет уход в тень?.....	77
Система налогообложения и теневая деятельность.....	84
Взаимоотношения с госорганами и теневой оборот предприятий.....	88
<i>Частота контактов с госорганами</i>	88
<i>Информированность госорганов о наличии теневого оборота на предприятии</i>	91
<i>Коррупция</i>	93
Оценка воздействия государственной политики.....	98

Раздел 3. Основные выводы и рекомендации.....	104
Приложения.....	110
Приложение 1. Основные характеристики опрошенных предприятий	110
Приложение 2. Таблицы данных о динамике основных составляющих теневого оборота	113
Приложение 3. Показатели деятельности предприятий, связанные с размером теневого оборота.....	119
Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства.....	122
Сведения об авторах	123
Программа поддержки независимых экономических аналитических центров в Российской Федерации	125

О серии «Независимый экономический анализ»

С 2003 года Московский общественный научный фонд выпускает серию «Независимый экономический анализ». В изданиях серии представлены работы участников Программы поддержки независимых экономических аналитических центров в Российской Федерации. Эти публикации знакомят российского и зарубежного читателя с научно-аналитическим потенциалом сообщества негосударственных некоммерческих центров прикладного экономического анализа. Издания серии включают как работы прикладного характера (жанр аналитической записки – узкопрофильного тематического доклада – основной тип продукта центров – участников программы), объединенные в тематические сборники, так и более крупные монографические работы (работы этого жанра должны убедительно продемонстрировать, что профессиональная компетенция центров – участников программы стоит на прочном научном и методологическом фундаменте).

Общественная роль негосударственных некоммерческих центров прикладного экономического анализа состоит в расширении доступности профессиональной экономической экспертизы. Не подменяя собой академические институты в сфере фундаментальных исследований или аналитические структуры профильных министерств и ведомств в сфере разработки конкретных планов экономических действий, сообщество самостоятельных профессиональных аналитиков способно дать независимый прогноз последствий тех или иных решений, рекомендовать заинтересованным ведомствам альтернативы, разглядеть среднесрочные и долгосрочные тенденции развития и привлечь общественное внимание к необходимости действий. Сообщество представляет собой ресурс для политических партий и общественных движений, ориентированных на нужные обществу реформы. В условиях кадрового голода в регионах некоммерческие центры прикладного экономического анализа являются действенным инструментом повышения качества принимаемых решений на уровне регионов и муниципальных образований.

Издания серии обеспечивают широкое распространение результатов Программы, стимулируют дискуссию практически по всему кругу актуальных проблем экономических и социальных реформ в России.

Полную информацию о вышедших изданиях и сами публикации можно получить в Московском общественном научном фонде. За контактной информацией рекомендуется обращаться на сайт фонда в Интернете по адресу: www.mpsf.org.

*Редакционная коллегия
серии «Независимый экономический анализ»*

Введение

Предлагаемая брошюра основана на результатах исследовательского проекта «Оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве и подготовка предложений по ее сокращению в контексте налоговой политики, политики дерегулирования и сокращения уровня коррупции», поддержанного Московским общественным научным фондом¹.

Работа предприятий в теневом секторе является проблемой для экономики в целом. Помимо того, что предприятия таким образом нарушают законодательство и подвергаются риску судебных преследований, работа предприятий в теневом секторе снижает эффективность действия институтов. В частности, исполнение контрактов сопряжено со значительными издержками. Это снижает эффективность действия рынков. Из-за непрозрачности деятельности предприятия имеют ограниченный доступ к финансовому капиталу, и как следствие, ограничены их возможности роста. Выплаты зарплат «в конверте» уменьшают возможности работников предприятия по получению кредитов и улучшения профиля потребления. Высокий риск инвестирования в непрозрачные предприятия уменьшает стоимость их активов и таким образом ограничивает возможности для их роста. Кроме того, более высокий риск приводит к повышенным процентным ставкам по кредитам, что снижает возможности предприятий по привлечению внешнего финансирования и в конечном итоге препятствует росту.

Вместе с тем ведение части деятельности в тени является для малых предприятий реакцией на неблагоприятные факторы внешней среды своего развития: завышенное налоговое бремя, распространенную коррупцию в государственном и частном секторах, недостаточные возможности использования легальных финансовых ресурсов, ведение контрагентами и конкурентами части своей деятельности в тени и другие.

Изучению теневого сектора экономики России и связанных с ним вопросов, таких как коррупция, налоговое бремя, ограничения для разви-

¹ Мнения, высказанные в брошюре, отражают исключительно личные взгляды авторов и не обязательно совпадают с позициями Московского общественного научного фонда.

тия предприятий, уделялось серьезное внимание. Однако исследования в этой области, направленные на сектор малого предпринимательства, в последнее время достаточно редки. Настоящее исследование призвано внести вклад в изучение теневой деятельности малых предприятий и индивидуальных предпринимателей и связанных с этим вопросов.

Основной целью исследования явилась оценка теневой активности малого бизнеса и факторов, обуславливающих уход субъектов малого предпринимательства в «тень» в период 2002–2006 гг.

Данный период был выбран не случайно. С одной стороны, именно с 2001–2002 гг. (началом отсчета изучаемого нами периода) связывают активное начало борьбы с излишними административными барьерами и изменение государственной политики поддержки малого предпринимательства. В эти же годы произошли основные изменения в налогообложении субъектов малого предпринимательства, связанные с кодифицированием налогового законодательства. С другой стороны, в отношении более раннего периода определенные оценки уже были даны до нас, и именно тот период был богат работами, связанными с эмпирическими исследованиями теневой деятельности, в том числе в малом предпринимательстве, в то время как в последние пять лет заметных работ не проводилось. В связи с этим можно отметить работу *Налогообложение малого предпринимательства: законодательная практика в России и регионах, реформа налогообложения малого бизнеса* (М.: ИКЦ «Бизнес-Тезаурус», 2002), в которой приведены оценки отдельных составляющих теневого оборота малых предприятий за период 1998–2001 гг., и работу *Малое предпринимательство в Российской Федерации: прошлое, настоящее и будущее* (под ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Бужева, М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003), в которой полученные оценки были обобщены в баланс теневой деятельности в секторе малого предпринимательства, представляющий основные статьи теневых доходов «среднего предприятия» и статьи дальнейшего расходования этих средств.

Преследуя указанную выше цель, наше исследование было призвано также дать ответы на следующие вопросы:

- каковы размеры отдельных составляющих фактического оборота в малом предпринимательстве на текущем этапе в «доходной» и «расходной» частях и какова их динамика за последние несколько лет;
- какие основные факторы, помимо уровня налогообложения, влияют на уход субъектов малого предпринимательства в «тень»;

– какие меры государственной политики, предпринятые в последние годы, могли повлиять на динамику теневого оборота в малом предпринимательстве;

– как влияют различные режимы налогообложения субъектов малого предпринимательства, отраслевая принадлежность, размер предприятия, стадии его развития на уровень теневой составляющей оборота;

– какова взаимосвязь коррупции в государственном секторе и теневой деятельности малого предприятия.

Основным инструментом исследования явился опрос субъектов малого предпринимательства, осуществленный в семи городах – административных центрах субъектов Российской Федерации.

Авторы хотели бы выразить признательность региональным координаторам опросного исследования: Патрину Д.А. (Красноярск), Бойцовой А.Е. (Великий Новгород), Гальковой Л.С. (Томск), Пушкановой М.В. (Калининград), Немтиновой Т.С. (Пермь), Сивериной Ю.А. (Калуга) и Сорокиной М.М. (Новосибирск).

Коллектив проекта выражает искреннюю признательность Московскому общественному научному фонду и персонально его президенту В.Б. Беневоленскому, а также координаторам этой Программы О.О. Правосоловой и Е.И. Николаевой за ценные замечания и рекомендации в работе над проектом и каждодневную помощь, оказанную в реализации гранта.

Раздел 1. Теневой сектор в малом предпринимательстве: обзор исследований проблемы и мер государственной политики по его сокращению

Обзор эмпирических исследований по измерению теневого сектора в 2002–2007 гг.

Исследования, которые касались измерения уровня теневой деятельности в секторе малого предпринимательства, проведенные в России за период 2002–2007 гг., можно разделить на две группы:

- (1) специализированные исследования теневого сектора бизнеса;
- (2) исследования, содержащие отдельные вопросы, связанные с неформальной деятельностью предприятий.

Из *специализированных исследований*, непосредственно посвященных измерению теневого сектора, можно выделить исследование, проведенное в рамках работы Фонда «Либеральная миссия» (2004)². В рамках него была разработана модель оценки доли теневого оборота в малом бизнесе³. Исследование исходило из того, что теневые доходы направляются на следующие цели:

- расходы на развитие бизнеса;
- расходы на текущую деятельность предприятия («конвертные зарплаты», оплата аренды помещений, расчеты с контрагентами и т.д.);
- расходы на личное потребление руководителей малого бизнеса;
- расходы на оплату государственных контролеров, «налоговиков» и «силовиков», прохождение различных согласовательных и разрешительных процедур и т.д. (взятки);
- расходы на криминальные «крыши».

² Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее/Под ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003. – 220 с.

³ Эта модель описана ниже как модель Ясина и Шестоперова (см.: раздел 2. Теневой оборот в малом предпринимательстве: итоги обследования).

На основе данных различных опросных исследований субъектов малого предпринимательства проведена оценка масштабов теневого сектора. Там же были проанализированы основные факторы, обуславливающие уход субъектов малого предпринимательства в тень.

Оценка масштабов теневого сектора базировалась на данных, полученных АНО «Информационно-консультационный центр «Бизнес-Тезаурус» в ходе ряда исследований 2000–2002 гг., в процессе которых выяснялись отдельные вопросы, позволяющие оценить теневые доходы, необходимые малому бизнесу, чтобы покрывать ряд расходов, которые невозможно легальным образом произвести в условиях неблагоприятной внешней правовой, экономической и социальной среды.

В качестве базы для проведения оценки использовались результаты исследования ИКЦ «Бизнес-Тезаурус» «Налогообложение малого предпринимательства: законодательная практика в России и регионах, реформа налогообложения малого бизнеса» (2002). Так, в рамках данного исследования, которое было направлено на изучение ситуации в области налогообложения малых предприятий, респондентам задавались детальные вопросы о степени сокрытия отдельных финансовых показателей.

Помимо данного исследования, были использованы результаты следующих.

1) В 2000 г. при проведении ИКЦ «Бизнес-Тезаурус» опроса 300 малых предприятий в Москве им было предложено, выступая в качестве экспертов, дать оценку величины неформальных платежей представителям органов контроля (надзора), которую приходится платить «среднестатистическому малому предприятию».

2) В 2001 г. АНО ИКЦ «Бизнес-Тезаурус» провел опрос 600 малых предприятий в трех регионах РФ (Москве, Воронежской и Томской областях). В ходе исследования выяснялись также вопросы деятельности посредников на рынке лицензионных услуг и косвенно выяснялись объемы неформальных платежей за оформление лицензий. Тот же опрос показал, что во всех обследованных регионах существует теневой рынок услуг по сертификации продукции, когда плата за услуги уполномоченных органов взимается неофициально, без надлежащего документального оформления.

3) В ходе опроса 999 малых предприятий, проведенного в 2000–2001 гг. ИКЦ «Бизнес-Тезаурус» в пяти городах России (Москва, Владимир, Великий Новгород, Нижний Новгород, Томск), выяснялся вопрос об оказании сотрудниками уполномоченных органов платных услуг по реги-

страции предприятий без оформления соответствующих платёжных документов.

На данных этих опросов, а также на экспертных оценках базировались расчеты масштабов теневого оборота в малом бизнесе, то есть объема тех средств, с которых субъекты малого предпринимательства не платят налоги (уводят из-под налогообложения). Необходимость прибегнуть к экспертным оценкам была обусловлена недостаточностью ряда данных, которые не фиксируются официальной статистикой и не были зафиксированы опросами.

Общая доля теневого оборота была оценена в размере от 31% до 42% фактического оборота. Суммарное «выпадение» оборота малого бизнеса из легальной экономики, – а значит, и из-под налогообложения – в 2000 г. было оценено в 36,5–49 млрд. долл. Также в исследовании были даны оценки по отдельным статьям затрат теневого оборота. Используемая для оценки модель приведена в разделе 2.

Ряд исследований и работ по тематике развития бизнеса в России и роли в нем теневой составляющей («черного нала») был обобщен в книге А.А. Яковлева «Агенты модернизации» (Москва, ГУ ВШЭ, 2006). Значительная часть данной работы посвящена анализу теневых схем, используемых российским бизнесом с начала 90-х годов, их эволюции, оценке объемов данного неформального сектора.

В качестве базы для данной работы использовались результаты других исследований (в частности, включавших опросы различных категорий респондентов), официальные статистические данные и, в первую очередь, неформализованные интервью с экспертами, представляющими как бизнес-сообщество, так и органы государственной власти.

В частности, в данной работе были выделены и описаны основные схемы ухода от налогов: традиционная схема, а также схемы, предполагающие использование «черного нала» – обналичивание и обезналичивание.

Традиционная схема предполагает сокрытие налогоплательщиком части выручки от реализации. Основными характеристиками данной схемы являются следующие.

- Ее применение возможно только в том случае, когда налогоплательщик получает всю выручку (или хотя бы ее часть) в наличной форме.

- Она преимущественно характерна для либо независимых профессионалов (нотариусы, врачи), либо для мелкого, некорпорированного бизнеса. Таким образом, налогоплательщиком обычно выступает не предприятие, а физическое лицо либо индивидуальный владелец малого предприятия.
- Часть операций налогоплательщика с его обычными клиентами является нелегальной.
- Данная схема строго связана с занижением уровня валового дохода (объема продаж).
- Все сделки, совершаемые налогоплательщиком в рамках этой схемы с поставщиками и покупателями, остаются реальными.

Обналичивание – обмен официально заработанных безналичных денег, находящихся на расчетном счету в банке, на неучтенные наличные. Основные характеристики приведены ниже.

- Эта схема предполагает, что налогоплательщик получает доходы в безналичной форме на соответствующий банковский счет, а не наличными. Типичный субъект в данном случае – не физическое лицо или индивидуальный предприниматель, а предприятие.
- Данная схема включает определенные фиктивные сделки.
- Налогоплательщик с обычными поставщиками и покупателями совершает исключительно легальные сделки. Его внешние нелегальные операции ограничиваются контактами с фирмой-однодневкой.
- Происходит систематическое занижение уровня доходов работников и доходов предпринимателя, но нет занижения валового дохода или общего объема продаж предприятия. Наблюдается только изменение структуры затрат.

Обезналичивание – обмен неофициально заработанных наличных денег на безналичные средства, легально зачисляемые на счет соответствующей фирмы (идентично понятию «отмывание денег»). Характеристиками данной схемы являются следующие.

- Она может применяться только в том случае, когда налогоплательщик получает свою выручку в наличной форме.
- Она включает определенные фиктивные операции.

- Здесь наблюдается занижение как индивидуальных доходов отдельных физических лиц (работников или собственников фирмы), так и общего объема продаж предприятия-налогоплательщика.
- Субъект уклонения от налогов – это, как правило, предприятие, а не физическое лицо или индивидуальный предприниматель.

В работе также анализировались факторы появления неучтенных доходов и «черного нала», влияние данного явления на экономику России.

Значительная часть исследований *косвенно касалась вопросов неформальной составляющей в деятельности малых предприятий.*

К таким исследованиям, в основном, следует отнести:

- исследования, посвященные измерению уровня административных барьеров и взаимоотношений бизнеса и органов государственной власти при прохождении разного рода административных процедур;
- исследования уровня коррупции.

Исследования, посвященные измерению уровня административных барьеров и взаимоотношений бизнеса и органов государственной власти при прохождении разного рода административных процедур.

При измерении уровня административных барьеров путем социологических опросов в опросники и анкеты периодически включаются вопросы, направленные на оценку неформальной составляющей при прохождении тех или иных процедур. Получаемые из этих обследований данные относятся либо применительно к отдельным процедурам, либо применительно к отдельным категориям предприятий.

Примеры таких исследований.

1. Мониторинг административных барьеров развития малого предпринимательства (ЦЭФИР, 2002–2007). В данном исследовании ежегодно проводится мониторинг административных барьеров развития малого предпринимательства в 20 регионах Российской Федерации. Цели мониторинга:

- отследить уровень административного регулирования малого бизнеса;
- проанализировать влияние реформы по де бюрократизации на барьеры для бизнеса в области регистрации, инспекций, лицензирования, сертификации, налогового администрирования.

Одним из компонентов исследования является выяснение практики использования неформальных платежей при прохождении вышеназванных процедур.

2. Исследование и разработка рекомендаций по упрощению и оптимизации процессов лицензирования, сертификации и аккредитации в трех регионах РФ (Рабочий центр экономических реформ и АНО ИКЦ «Бизнес-Тезаурус», 2001). Целью проекта являлось содействие развитию внешней среды предпринимательства через анализ действующего законодательства, нормативно-правовой базы и существующей практики в сфере лицензирования и сертификации. Исследование проводилось в Москве, Воронежской и Томской областях. В рамках данного проекта предпринимателям задавались вопросы, позволяющие оценить дополнительные (неформальные) платежи, идущие на прохождение процедур.

В частности, были получены следующие результаты. Согласно законодательству, расходы на получение лицензии должны укладываться в нормативную стоимость 1500 рублей. Фактически в эти рамки вмещаются затраты лишь 50,4% всех респондентов (в Москве – 42,0%, в Томской области – 70,1%). Остальные участники опроса понесли расходы, превышающие законодательные нормативы: 28,2% (в Воронеже – 34,8%) заплатили 1500–3000 руб., 21,8% (в Воронеже – 27,0%) – от 3 до 6 тыс. рублей, 26,5% (в Москве – 32,0%) – свыше 6 тыс. рублей. В целом по выборке примерно пятая часть предприятий переплачивает за лицензию вдвое или даже больше.

Также к таким исследованиям относятся следующие:

- исследование и разработка рекомендаций по оптимизации процесса регистрации и ликвидации субъектов предпринимательства в пяти регионах РФ (АНО ИКЦ «Бизнес-Тезаурус», 2001);
- разработка предложений по улучшению ситуации в области административного, налогового и таможенного регулирования сектора ИКТ (с упором на малый бизнес) (Информационно-аналитический центр «Тезаурус-маркетинг», 2004) и др.

Отдельно в ряду таких исследований следует выделить проекты, напрямую или косвенно оценивающие нелегальный оборот (неофициальные затраты) на взаимодействие бизнеса с разного рода посредническими организациями между ним и органами государственной власти, в первую очередь, при прохождении разного рода процедур.

Интересными в данном случае представляются результаты исследовательского проекта «Рынок посреднических услуг между государством и частным сектором. Факторы и перспективы развития в контексте проводимой административной реформы», реализованного Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства и поддержанного Московским общественным научным фондом в 2004–2005 гг. В данном проекте исследовались рынки посреднических услуг при прохождении предприятиями процедур регистрации, лицензирования и процедур, связанных с получением доступа к земле и недвижимости. В частности, выяснялась неформальная (коррупционная) составляющая существования данных рынков. По итогам исследования был сделан, в частности, вывод о существенных различиях сегментов рынка, в том числе и по степени коррупционности. Предоставление посреднических услуг при прохождении процедуры регистрации характеризуется наименьшей степенью коррупционности. Также низко коррупционен сегмент рынка, связанный с получением лицензий. Неценовые факторы играют важную роль в сегменте, связанном с лицензированием. При прохождении процедур, связанных с землей и недвижимостью, отмечен наиболее высокий уровень коррупционности.

Результаты ряда исследований в данной области были обобщены в статье Леонида Полищука «Коррупция и посреднические фирмы»⁴. Основной упор был сделан на анализе коррупционной составляющей в деятельности таких посреднических фирм.

В статье отмечалось, что «коррупция возникает на границе между государственным и частным секторами экономики, где чиновники вступают в контакт с предпринимателями и частными лицами. Нередко в таких контактах участвуют посредники – консультанты или фирмы, предлагающие правовую помощь, «сопровождение» дела в государственных органах, содействие в оформлении налоговых и таможенных платежей, получении регистрационных документов, сертификатов и т.п.

Если посредническая фирма имеет дело с коррумпированной бюрократией, то она может использовать взятки в интересах своих клиентов. Взятничество быстро распространяется по сектору посреднических услуг – отказ от коррупции приводит к потере клиентуры, которая обращается к менее разборчивым в средствах конкурентам. Надежные оценки

⁴ Полищук Л. Коррупция и посреднические фирмы. Transition, № 2, 2004.

масштабов коррупции в сфере посреднических услуг отсутствуют, но материалы опросов предпринимателей и косвенные свидетельства позволяют утверждать, что в России это явление стало повсеместным и нуждается поэтому в анализе и оценке последствий».

Исследования уровня коррупции

Целый ряд исследований в области измерения уровня коррупции был проведен Фондом ИНДЕМ. Первое такое исследование «Диагностика российской коррупции» (проект был инициирован Всемирным банком) проводилось с конца 1999-го по 2001 г. Исследование включало две основные фазы: 1) глубинные интервью экспертов; 2) два массовых опроса на репрезентативных выборках, первая – население (далее – граждане), вторая – предприниматели (далее иногда – бизнесмены).

Исследование предусматривало решение следующих задач:

- описание общей картины коррупции, сопоставление коррупции в сегодняшней России и в советское время;
- изучение практики коррупции (бытовой, в которую вовлечены граждане, и деловой, в которую вовлечены предприниматели по делам своего бизнеса);
- оценка параметров коррупционных рынков;
- изучение особенностей коррупционного поведения;
- изучение социальных детерминант коррупционной практики респондентов;
- изучение связанных с коррупцией оценок и установок респондентов;
- изучение взаимосвязей между социально-психологическими характеристиками респондентов и коррупционным поведением;
- выработка на основании данных и выводов исследования основных рекомендаций для проведения в России антикоррупционной политики.

В ходе реализации проекта было проведено интервьюирование 23 экспертов из числа бывших высокопоставленных работников Администрации Президента РФ, Правительства РФ, депутатов Государственной думы РФ, работников правоохранительных органов, журналистов, бизнесменов.

Анкетирование граждан было проведено на выборке 2017 респондентов, представлявшей все семь федеральных округов; число опрошенных предпринимателей составило 709, география опроса была та же, репрезентация осуществлялась по сферам деятельности и масштабу бизнеса.

В итоге эксперты проекта (под руководством Георгия Сатарова) пришли к выводу, что в нашей стране действуют две практически равнозначные системы налогообложения – официальная и теневая. Авторы проекта оценили общий годовой объем рынка деловой коррупции в 33,5 млрд. долл. (в 2001 г.).

В дальнейшем Фондом ИНДЕМ был проведен еще ряд исследований. Частично вопросы неформальной составляющей (неформальных выплат) во взаимоотношениях между бизнесом и органами власти затрагивались в исследованиях «Бизнес и коррупция: проблемы противодействия» (при поддержке Центра международного частного предпринимательства (СИРЕ)). Первый этап был реализован в 2004 г. и был посвящен комплексному анализу ситуации в сфере взаимодействия российских предпринимателей и государства. В результате проведенных исследований были выделены основные проблемы, при решении которых российский малый бизнес чаще всего сталкивается с коррупцией:

- покупка или аренда производственных и офисных помещений, получение разрешений на их строительство и покупка земли под строительство;
- проверки деятельности бизнеса различными инстанциями;
- получение неконкурентного преимущества за счет коррупции; и некоторые другие проблемы и ситуации.

Отдельные исследования по данной тематике проводились и другими командами экспертов. Так, к примеру, по подсчетам экспертов Фонда Карнеги, 6% годового оборота российский малый и средний бизнес тратит на взятки. Деньги на эти цели заложены в бюджете каждого предприятия. В конечном итоге это сказывается на стоимости товаров и услуг: из-за системной коррупции в России они дороже на 50% (результаты представил эксперт фонда Андерс Ослунд в статье «Бизнес против коррупции» в журнале «Эксперт-Сибирь» от 30 августа 2004 г.).

Также можно отметить «Исследование неформального взаимодействия бизнеса и власти в сфере мелкого и среднего предпринимательства», выполненное Центром независимых социологических исследований (Санкт-Петербург) в 2003 г., в котором анализировалась коррупционная и неформальная составляющая в деятельности бизнеса при прохождении таможенных процедур, а также при операциях с недвижимостью и во взаимодействии с поставщиками коммунальных услуг.

Инструментарий и результаты всех вышеперечисленных исследовательских проектов учитывались экспертами на всех этапах разработки методологии и непосредственно проведения данного исследования.

Меры государственной политики, которые могли повлиять на состояние теневой экономики в секторе малого предпринимательства в 2002–2007 гг.

За рассматриваемый период в области мер государственной политики, связанных с регулированием деятельности малого и среднего предпринимательства, произошло множество событий. Некоторые из них были так или иначе связаны с влиянием на теневую активность малого предпринимательства.

Выделим среди них следующие:

- (1) борьба с излишними административными барьерами в области государственного контроля, лицензирования отдельных видов деятельности, упрощение регистрации юридических лиц и предпринимателей;
- (2) проведение административной реформы, направленной на регламентацию деятельности органов власти;
- (3) меры по борьбе с коррупцией и ее предотвращением;
- (4) меры, направленные на «очистку рядов», в том числе перерегистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- (5) изменение условий налогообложения субъектов малого предпринимательства и совершенствования налогового законодательства;
- (6) борьба с механизмами, обеспечивающими возможности предприятиям получать нелегальные наличные деньги, включая борьбу с «обнальными» банками, нелегальными расчетными системами;
- (7) улучшение возможностей получения легального внешнего финансирования, в том числе за счет мер государственной поддержки.

Рассмотрим ниже каждое из указанных направлений в отдельности.

Государственная политика по борьбе с излишними административными барьерами в области регулирования предпринимательской деятельности получила активный толчок в 2001 г., когда были приняты первые законы из так называемого «пакета Грефа». Они были направлены на упорядочение нормативно-правовой базы и сокращение барьеров при

входе предприятий на рынок в областях регистрации предприятий и индивидуальных предпринимателей и лицензирования отдельных видов деятельности и осуществления государственного контроля (надзора), прежде всего в виде проверок. Это принятые 8 августа 2001 г. Федеральные законы № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», № 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» и № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц» (с 23 июня 2003 г. – «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»).

Принятие этих законов и их дальнейшая корректировка, которая проходила примерно раз в два года, привели к определенному улучшению предпринимательского климата, которое выразилось в следующем.

Была упрощена процедура регистрации юридического лица в таких наиболее распространенных в малом предпринимательстве формах, как общество с ограниченной ответственностью и регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Фактически она стала занимать не более двух недель, хотя официально и стоит несколько более, чем до принятия указанного закона. Было сокращено и число посещаемых при этом инстанций в духе реализации «принципа одного окна» – базовой стала налоговая инспекция.

Однако следует вспомнить, что всех уже зарегистрированных предпринимателей и предприятия обязали осуществить перерегистрацию. Данные меры воспринимались как *«чистка рядов», направленная на выявление фирм, которые не вели деятельность*, или вели ее, но были «брошены», дабы не осуществлять официальной ликвидации. Одним из лозунгов была борьба с фирмами-однодневками, помимо прочего занимающимися деятельностью по незаконному обналичиванию средств. Нельзя сказать, что данная борьба увенчалась полным успехом. Хотя бы потому, что в реестрах до сих пор осталось множество фирм, которые не сдают отчетности, но из них не исключены.

Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» уменьшил количество лицензируемых видов деятельности с более чем 200 до 120. Помимо сокращения и определения единого перечня лицензируемых видов деятельности, закон направлен на совершенствование порядка лицензирования на территории Российской Федерации и приведение его к единым правилам, а также чет-

кое разделение компетенции федеральных и региональных органов власти по выдаче лицензий на определенные виды деятельности и осуществление контроля за деятельностью лицензиатов (это разделение установлено принятым в развитие закона постановлением Правительства РФ и положениями о лицензировании конкретных видов деятельности).

Перечень видов деятельности, на осуществление которых требуется лицензия, обновлялся в течение 2002–2007 гг., в основном в части сокращения лицензируемых видов деятельности. В Федеральном законе от 2 июля 2005 г. № 80-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности», Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» статья 17 закона, содержащая такой перечень, изложена в новой редакции и содержит перечень из 103 видов деятельности. На текущий момент перечень лицензируемых видов деятельности содержит уже менее 100 позиций.

Помимо значительного сокращения лицензируемых видов деятельности Федеральным законом от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ установлен единый срок действия лицензии – не менее пяти лет. Установлены единые ставки лицензионного сбора за рассмотрение лицензирующим органом заявления о предоставлении лицензии и непосредственно за предоставление лицензии – 300 и 1000 руб. соответственно.

Этим законом и последующими изменениями к нему (2005) были сокращены возможности лицензирующих органов аннулировать и приостанавливать лицензию – это можно теперь сделать только через судебные органы, хотя полномочия по приостановлению лицензии у лицензирующих органов оставались.

Изменениями в законе в 2005 г. была упрощена процедура получения и переоформления лицензии – максимальный срок предоставления лицензии сократился с 60 до 45 дней. Важным нововведением стал упрощенный порядок лицензирования для ограниченного перечня видов деятельности (12 видов), который может быть реализован при условии заключения соискателем лицензии или лицензиатом договора страхования гражданской ответственности или наличия у соискателя лицензии международного сертификата.

Эти изменения в сфере лицензирования отдельных видов деятельности привели к сокращению общения субъектов предприниматель-

ства с лицензирующими органами – сократился и перечень видов деятельности, и сроки переоформления лицензии. Кроме того, изменениями 2005 г. правила лицензионного контроля были приведены в соответствие с Федеральным законом от 8 августа 2001 г. № 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)». А это предполагало периодичность планового лицензионного контроля не чаще одного раза в два года, ограниченные основания для проведения внеплановых проверок, а также мораторий на проверки для вновь организованных малых предприятий на три года.

Принятие и реализация указанных нормативных актов привели к тому, что доля предприятий малого бизнеса, деятельность которых подпадает под лицензирование, существенно сократилась. Если до принятия Федерального закона от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ около 60% малых предприятий подпадали под лицензирование, то на текущий момент по результатам различных обследований их 30–35%⁵.

Сокращение взаимодействия с властными органами предполагает, на наш взгляд, и сокращение возможностей возникновения затрат у предпринимателя на взятки или подарки. В связи с этим указанные меры вполне можно признать направленными помимо прочего на сокращение необходимости иметь неучтенную наличность.

В определенной мере влияющими на это можно признать принятие Федерального закона от 8 августа 2001 г. № 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» и его последующую реализацию.

Согласно этому закону, орган контроля (надзора) не имеет права проверять предприятие чаще чем один раз в два года, если не имеет на то оснований, например, в виде жалоб населения или проверки за исправлением ранее выявленных нарушений, а для вновь зарегистрированных субъектов малого предпринимательства, как упоминалось, действует так называемый мораторий на проверки.

⁵ См., например: Мониторинг административных барьеров развития малого предпринимательства. 1–6 раунды (2002–2007). ЦЭФИР; Исследование административных барьеров в четырех регионах (Санкт-Петербург, Калининградская, Новгородская, Свердловская области). Проект «Дерегулирование экономики и устранение административных барьеров, Российская Федерация» (EUROPEAID/11408/C/SV/RU). М., 2005.

Правами на проведение государственного контроля (надзора) за различными аспектами деятельности субъектов предпринимательства наделено свыше 30 органов исполнительной власти федерального и регионального уровня. Кроме того, отдельными полномочиями по контролю обладают и местные администрации. В среднем обычное малое предприятие, по оценкам, проверяется пятью-восемью наиболее распространенными инспекциями. Среди них органы внутренних дел (милиции), органы противопожарного надзора (Госпожнадзор), органы санитарно-эпидемиологического надзора и защиты прав потребителей (Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека – Роспотребнадзор), налоговые органы, органы лицензирования (по лицензируемым видам деятельности), органы административно-технического надзора, органы ветеринарного и фитосанитарного надзора (Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору – Россельхознадзор).

В среднем, как свидетельствуют результаты обследований, обычное предприятие подвергается одной-трем проверкам в год, проводимым различными органами. Надо сказать, что непосредственно после принятия закона о контроле, как свидетельствуют результаты опросов, в течение года-полутора отмечалось сокращение числа проверок на предприятиях малого бизнеса, и с тех пор можно констатировать, что среднее число проверок находится на стабильном уровне.

Первым этапом *административной реформы*, проведенным в 2002–2003 гг., были первичная инвентаризация государственных функций и изменение системы органов власти на федеральном уровне, включая приведение их к системе: «министерства, агентства и службы, обладающие, соответственно, функциями законодательства, предоставления услуг, контроля (надзора)». Одновременно с таким упорядочением было проведено и некоторое сокращение числа органов власти, уполномоченных на проведение контроля за предпринимательской деятельностью. Так, в 2003 г. появился Роспотребнадзор, объединивший в себе, помимо санитарно-эпидемиологического надзора, функции государственной торговой инспекции и защиты прав потребителей; Россельхознадзор, сосредоточивший функции ветеринарного и фитосанитарного надзора.

Указом Президента Российской Федерации от 23 июля 2003 г. № 824 «О мерах по проведению административной реформы в 2003–2004

годах» были определены приоритетные направления административной реформы:

- ограничение вмешательства государства в экономическую деятельность субъектов предпринимательства, в том числе прекращение избыточного государственного регулирования;
- исключение дублирования функций и полномочий федеральных органов исполнительной власти;
- развитие системы саморегулируемых организаций в области экономики;
- организационное разделение функций регулирования экономической деятельности, надзора и контроля, управления государственным имуществом и предоставления государственными организациями услуг гражданам и юридическим лицам;
- завершение процесса разграничения полномочий между федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, оптимизация деятельности территориальных органов федеральных органов исполнительной власти.

Следующий этап административной реформы (2004 г. – до настоящего времени) был направлен на вторичную инвентаризацию функций органов власти, регламентацию деятельности органов власти.

Мероприятия административной реформы, так же, как и борьба с административными барьерами, могли привести к сокращению теневых затрат малых предприятий, вызванных, с одной стороны, сокращением органов, с которыми необходимо осуществлять взаимодействие, а с другой стороны, регламентацией деятельности чиновников. И то, и другое способствует сокращению возможностей извлечения административной ренты, а соответственно и необходимости производства предпринимателями теневых затрат. Здесь, однако, следует заметить, что внедрение административных регламентов фактически началось только в 2007 г.

Неоднозначное влияние могла оказать *борьба с механизмами, обеспечивающими возможности фирмам получать нелегальные наличные деньги*, включая борьбу с «обнальными» банками, нелегальными расчетными системами.

В 2001 г. был принят Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ (ред. от 12.04.2007) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терро-

ризма». Был создан специальный уполномоченный орган – Комитет по финансовому мониторингу (в настоящее время – Федеральная служба по финансовому мониторингу).

В соответствии с этим законом Центробанк начал вести серьезную борьбу с банковскими операциями, экономическое содержание которых вызывает серьезные сомнения и которые используются для неуплаты налогов, незаконного вывоза капитала, обналичивания и отмывания денежных средств сомнительного происхождения в российских банках.

В 2005 г. Президентом России утверждена Концепция национальной стратегии противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, утвержден План мероприятий по её реализации на период до 2010 года.

Возможно, с ее принятием и реализацией связана активизация в 2005 г. отзыва лицензий у банков, подозреваемых в нелегальном обналичивании средств. Так, в 2004 г. банков, лицензии которых были аннулированы с определением о том, что их деятельность не соответствовала указанному выше закону, было только два, в 2005 г. – уже 14 (35% от всего числа банков, у которых аннулированы лицензии), а в 2006 г. – 51 (85%)⁶. Похоже, что их количество не особо снижается и в 2007 г.

Кстати сказать, удельный вес этих банков в показателях банковской системы невысок, за исключением роли в потоках по выдаче наличности. А.С. Куликов приводит в своей статье⁷ такие интересные цифры: «Количество кредитных организаций, лицензии которых были аннулированы в 2005 году, составляет менее одного процента от общего количества действующих кредитных организаций, а в 2006 – эта мера коснулась 3,6% действовавших кредитных организаций. На указанные организации в 2005 и 2006 гг. приходилось совокупных активов соответственно 0,05% и 0,42%, а совокупных объемов вкладов населения – 0,01% и 0,08%. При этом объемы операций по выдаче клиентам наличности до отзыва лицензий за нарушение требований Федерального закона №115-ФЗ превысили триллион рублей, а объемы операций по продаже наличной иностранной валюты физическим лицам, совершенных в этот период, составили порядка 10,5 миллиарда долларов».

⁶ Куликов А.С. Банковский надзор. Кому он нужен?//Защита и безопасность. – 2007. – № 2. – С. 21–23.

⁷ Там же.

Анализируя прессу и аналитические статьи, можно заключить, что общее мнение о том, как повлияли итоги борьбы с обналичиванием банками на динамику (сокращение) объемов обналичивания, отсутствует. С одной стороны, казалось бы, упомянутые выше огромные цифры по объемам обналичивания и прекращение деятельности банков, этим злоупотребляющих, привели к сокращению такой практики. Однако многие ведут речь о реструктуризации этого потока и его перераспределении в сторону банков, которые в чистом виде на этом не специализируются или пока «не пойманы». Некоторые аналитики и практики отмечают тенденцию к повышению платы за обналичку, вызванную созданным дефицитом предложения услуг со стороны обналичивающих фирм. С 2,5–3% комиссии в 2005 г. в 2006 г. стоимость увеличилась до 5–6% для больших сумм, а для более мелких – и до более высоких ставок. Но в любом случае это меньше, нежели уплата налогов в полном объеме. В связи с этим пока услуги по обналичиванию денежных средств пользуются спросом на рынке, банки будут находить все новые и новые способы предоставлять их.

Помимо борьбы с банками, злоупотребляющими «легализацией доходов», в этом контексте следует также упомянуть и недавнюю активизацию борьбы с нелегальными платежными системами, предназначенными для передачи неучтенных сумм в другие страны, минуя официальную банковскую систему.

В последние несколько лет активизировалась *политика по борьбе с проявлениями коррупции, их пресечению и предупреждению*. Меры по сокращению коррупционных рисков стали одним из важных направлений проведения административной реформы. В их рамках разрабатываются и принимаются специальные ведомственные антикоррупционные программы, предполагающие реализацию механизмов по предотвращению коррупции в рядах чиновников, пропагандистскую работу с населением по выработке «антикоррупционного поведения», усиление общественного контроля и др. Возможно, реализация этих мер и повлияет на сокращение фактов коррупции и ее масштабов в денежном выражении, однако основная масса таких программ будет принята только в 2007 г., и соответственно первого эффекта можно ожидать не ранее послевыборного года. В рамках нашего исследования данный период не рассматривается.

Вместе с тем еще до того, как противодействие коррупции было поставлено на такую «программную» основу, определенные меры предпринимались. Можно вспомнить активизацию заведения дел в отношении

чиновников, в том числе силовых ведомств, по взяточным статьям и организации преступных сообществ в 2004 и последующих годах, освещающихся в СМИ («оборотни в погонах» и т.п.).

За анализируемый период (2002–2006) произошли серьезные *изменения условий налогообложения субъектов предпринимательства*, включая малого предпринимательства. В основной массе их можно признать положительными.

В 2002 г. были утверждены новые правила применения специальных режимов налогообложения, направленных на субъектов малого предпринимательства, в частности единого налога, взимаемого по упрощенной системе налогообложения, и единого налога на вмененный доход. По сравнению с ранее действовавшими, по крайней мере, упрощенная система дает больше преимуществ субъекту малого предпринимательства.

Предприятия и индивидуальные предприниматели, применяющие специальные режимы налогообложения, освобождаются от уплаты основных налогов и вместо них платят единый налог, хотя и не освобождаются от ряда других налогов и сборов, если те возникают. Применение этих режимов призвано упростить налоговое администрирование для предприятий и соответственно сократить их издержки. Это снижение может быть и не столь существенным для достаточно крупных предприятий. Однако для микропредприятий возможность применения спецрежимов может означать, например, освобождение от необходимости нанимать бухгалтера или специализированную фирму для ведения налогового учета – вопросы, связанные с налогообложением и отчетностью, может решать руководитель предприятия.

Фактически специальные режимы, и это подтверждается эмпирическими исследованиями, действительно являются в определенной мере льготными. Так, в частности, Мониторинг административных барьеров развития малого предпринимательства (проводимый ЦЭФИР), из раунда в раунд подтверждает очевидный факт, что по упрощенной системе налогообложения взимается меньшее число налогов, нежели по общеустановленной. Это соответственно облегчает ведение учета с точки зрения количества необходимых документов для заполнения, а обращаясь к законодательству и собственно этим формам, можно утверждать еще и об их относительной простоте по сравнению с общепринятой системой. Одновременно и количество раз, когда предприятие должно сталкиваться с налоговой инспекцией в течение года, тоже оказывается меньшим.

Вполне уверенно то же самое можно утверждать и в отношении применения единого налога на вмененный доход: его применение упрощает налоговое администрирование. Вместе с тем вмененный налог является обязательным, а база налога, установленная на уровне федерального законодательства с возможностью снижения региональными властями (с недавних пор – местными властями), могла приводить и к увеличению налоговой нагрузки по сравнению с общеустановленной системой на отдельных территориях. Данная ситуация, несмотря на отсутствие полноценных обследований и статистики на этот счет, судя по сообщениям в прессе или на массовых мероприятиях представителей малого предпринимательства, возникала довольно часто. Но бывало и наоборот – предприятия стремились «подогнать» свои параметры (как правило, физические, например, площадь торгового зала, число рабочих мест и т.п.), исходя из которых они могли бы применять вмененный налог, ради того чтобы это делать⁸. Данные факты, напротив, свидетельствовали о привлекательности этого режима.

Специальные режимы в целом пользуются популярностью. В качестве подтверждающего факта, в отсутствие полной официально публикуемой статистики налоговых органов о распределении налогоплательщиков по применению системы налогообложения, можно привести результаты упомянутого Мониторинга административных барьеров развития малого предпринимательства. Судя по ним, доля фирм среди тех, которые формально подпадают под критерии применения упрощенной системы (численность и оборот), с 2002 г. увеличивалась неуклонно и составила в 2006 г. 66%, в то время как в 2002 г. была на уровне 40%.

Серьезные изменения произошли в общеустановленной системе налогообложения. Так, произошло уменьшение налоговых ставок по основным налогам: налога на прибыль организаций – до 24%, НДС – до 18%, налога на доходы физических лиц – до 13%, ЕСН – до 26%. Отменен такой «оборотный» налог, как налог с продаж.

⁸ В частности, плательщиками вмененного налога становились предприятия, площадь торгового зала которых не превышала определенного метража. Предприятия попросту дробились таким образом, чтобы общий зал принадлежал разным предприятиям – каждому чуть меньше этого порога. Бывали случаи, когда предприятия, торговый зал которых был чуть больше порога, при государственных обмерах старались сократить количество метров.

Данные изменения позволяют заявлять, что общий налоговый пресс был определенным образом сокращен. Другой вопрос – остается ли он приемлемым для того, чтобы уплачивать все налоги по всем правилам, иметь возможность при этом развиваться и оставаться на рынке.

На наш взгляд, важным вопросом при рассмотрении теневого оборота субъектов малого предпринимательства является *возможность использования легальных источников финансирования деятельности*. Традиционно считается, что для субъектов малого предпринимательства одним из основных, особенно для начинающих и мелких предприятий, является неформальный источник – средства знакомых, неформальные ростовщичество, а кредиты банков не совсем доступны. Применение неформального финансирования приводит соответственно к тому, что средства эти в отчетности не показываются. Улучшение возможностей получения легального внешнего финансирования приводит в определенной степени к сокращению теневого оборота. Одновременно и доступ к такому финансированию предполагает обеспечение со стороны предпринимателя необходимой степени прозрачности бизнеса. В последние несколько лет по объективным экономическим причинам, стимулировавшим банки повысить внимание к кредитованию сектора малого бизнеса, а также из-за активизации государственной поддержки в области финансирования малого предпринимательства доступ к легальным источникам улучшился.

Раздел 2. Теневой оборот в малом предпринимательстве: итоги обследования

Описание выборки

Опрос был проведен в первой половине 2007 г. в семи городах – административных центрах регионов: Калининград, Новгород, Томск, Пермь, Красноярск, Калуга, Новосибирск. Всего были опрошены руководители 804 предприятий, включая индивидуальных предпринимателей. Количество опрошенных в каждом городе и другие характеристики выборки представлены в Приложении 1. Далее, говоря о малых предприятиях, мы будем подразумевать и индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, если это не будет касаться различий между этими двумя категориями субъектов малого предпринимательства.

По возрастной структуре опрошенных четверть выборки (25,5%) составили относительно молодые предприятия, действующие 3 года и менее⁹. Около 30% выборки составили предприятия с возрастом от 4 до 6 лет. Предприятия с возрастом от 7 до 9 лет составили около 20%. Зрелые предприятия с возрастом от 10 лет и более составили около четверти выборки. Таким образом, в выборке представлены предприятия всех возрастных групп.

В отраслевой структуре выборки представлены все основные сектора. Наибольшее количество предприятий – 24% – составили предприятия розничной торговли; немного меньше – 22% – составили предприятия, оказывающие услуги населению; предприятия, занимающиеся в основном строительными работами, составили 14%; предприятия оптовой торговли – 10% выборки. Доли таких трех категорий, как производители потребительских товаров, производители продукции промышленного назначения и предприятия, оказывающие услуги промышленного назначения, составили по 8–9% от общего количества опрошенных (Приложение 1).

По организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью (ООО) составили 60% выборки, индивидуальные пред-

⁹ В анкете вопрос: «С какого года бизнес Вашей компании начал функционировать?».

приниматели – 33%. Остальные предприятия являются акционерными обществами открытого (ОАО) и закрытого (ЗАО) типа.

Медианное значение численности сотрудников на опрошенных предприятиях составило 7 человек в 2002 г. и 10 человек в 2006 г., практически такой же рост численности сотрудников за эти четыре года отмечен и для среднего значения – с 15,4 в 2002 г. до 18,9 в 2006 г.

По состоянию на 2006 г. предприятия с относительно небольшой численностью сотрудников (до 5 человек) составили треть выборки (32%), предприятия с численностью сотрудников 6–20 человек – примерно столько же (35%). Еще треть выборки составили относительно крупные малые предприятия. Заметим, что предприятия с численностью сотрудников до 50 человек составили 90% выборки.

Важным вопросом, принимая во внимание различия в налоговой нагрузке и правилах уплаты налогов, которые так или иначе могут влиять на размер теневой деятельности, является использование предприятием того или иного режима (системы) налогообложения. По использованию режима (системы) налогообложения в 2006 г. 30% опрошенных предприятий применяли единый налог на вмененный доход, 28% – общепринятую систему налогообложения. Упрощенную систему налогообложения применяли 36% опрошенных, в том числе 19% – упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения – доходы, уменьшенные на величину расходов (совокупный доход), и 17% – с объектом налогообложения – доходы (валовая выручка). Незначительное количество предприятий применяло две системы (режима) налогообложения одновременно.

Анализ динамики используемой системы (режима) налогообложения показывает постепенный переход опрошенных малых предприятий от общепринятой системы налогообложения к специальным режимам налогообложения для малого предпринимательства. Так, в 2006 г. по сравнению с 2002 г. доля опрошенных предприятий, применяющих общепринятую систему налогообложения, уменьшилась с 46% до 28%, в то время как доля предприятий, применяющих упрощенную систему налогообложения, увеличилась с 28% до 36%, а предприятий, применяющих систему налогообложения по принципу вмененного дохода, – с 20% до 30%. Таким образом, среди опрошенных предприятий доля тех, которые применяют специальные режимы налогообложения, выросла с 48% в 2002 г. до 66% в 2006 г. Детальные данные приведены в Приложении 1.

Методология обследования

Базой для проведения оценок явился опрос субъектов малого предпринимательства, который проводился по опроснику, содержащему в основном закрытые вопросы. Вопросы были сгруппированы в следующие блоки:

- общая информация о предприятии, включая такие показатели, как число занятых и их динамика, оборот, факты осуществления предприятием инвестиций, источники их финансирования и финансирования старта предприятия и текущей деятельности, применяемую систему налогообложения в исследуемый период или с начала деятельности и др.;
- данные по динамике составляющих теневого оборота;
- причины ухода предприятий в тень;
- практика взаимоотношений предприятия с госорганами и влияние этих взаимоотношений на уход в тень;
- налоговое бремя и уход в тень;
- оценка последствий изменений в бизнес-среде на возможности и желание предприятий работать в теневом секторе.

Надо сказать, что социологический метод, хотя в целом и является не менее эффективным по сравнению с другими методами и способами сбора информации для оценки теневой активности, все же имеет ограничения, обусловленные щепетильностью изучаемого вопроса для респондента. Принимая во внимание то, что респондент (руководитель или владелец фирмы) вряд ли откровенно ответит на прямые вопросы в духе «а сколько именно ваше предприятие укрывает от налогообложения», основная часть вопросов в нашем исследовании задавалась в отношении ситуации на «типичном малом предприятии, работающем в том же сегменте рынка». Данный ход, с одной стороны, позволяет респонденту не раскрывать «тайны» своего предприятия (хотя чаще он говорит именно о своем предприятии, так как обладает большей информацией именно в отношении него), с другой – расширяет возможности для распространения данных на большее число предприятий, чем количество фактически опрошенных.

Одновременно постановка вопроса с позиций «а что делают ваши конкуренты, соседи по рынку» позволяет снизить психологический дискомфорт респондента при ответах на вопросы, связанные с укрывательством от уплаты налогов, коррупционными практиками и аналогичными

явлениями, о которых обычно стараются умалчивать. Как показывает наш опыт проведения опросов малых предприятий, без использования такого приема количество содержательных ответов на такого рода «щепетильные» вопросы может быть крайне небольшим.

Вопрос 15. Оцените, какова была динамика различных составляющих оборота такого типичного малого предприятия за последние 5 лет

1. Какой процент от оборота не отражался в отчетности, представляемой в налоговую инспекцию и в другие уполномоченные органы?
2. Какой процент от объема фактической оплаты труда не отражался в отчетности, представляемой в налоговую инспекцию и в другие уполномоченные органы?
3. Какой процент от фактической арендной платы используемых помещений был уплачен неформально, т.е. не отражался в отчетности, представляемой в налоговую инспекцию и в другие уполномоченные органы?
4. Какой (в среднем) процент от общей суммы платежей предприятия его поставщикам не отражался в отчетности, представляемой в налоговую инспекцию и в другие уполномоченные органы?
5. Какой процент от оборота выплачивался чиновникам или госорганам в виде взяток, подарков, неформальных платежей?
6. Какой процент от оборота выплачивался различного рода «крышам» в виде «неформальных налогов» или «неформальных прибылей»?
- ...
9. Какая доля от общего оборота идет «на обналичку»?

Вопрос 22. В общей сумме неучтенных наличных средств типичного предприятия какую долю составляют средства, поступившие...

1. За счет прибыли от продажи неучитываемой официально продукции.
2. За счет «обналички».
3. За счет других источников.

Для расчетов масштабов теневой деятельности принимались во внимание только содержательные ответы. Респонденты, которые указали 0 или отказались от ответа во всех вопросах о составляющих теневого оборота в вопросе 15, для всех лет, не принимались в расчет при определении размера теневой активности. Таких фирм оказалось 194 из 537 (24%). Некоторые из этих фирм (97) указывали в дальнейшем (вопрос 22), что у предприятий имеются неучтенные наличные средства, возникающие за счет продаж неучтенной («черной») продукции и обналичивания, хотя не отметили наличия этих составляющих теневого оборота при ответе на вопрос 15. Такое несоответствие ответов на вопросы опросника служит косвенным подтверждением того, что ответы на вопросы о различных составляющих теневой активности были даны неверно.

При анализе ответов на остальные вопросы, например, о причинах ухода предприятий в тень, о взаимоотношениях с госорганами и т.п. использовалась вся база данных¹⁰.

Количественная оценка масштабов теневой деятельности проводилась на основе информации по долям тех или иных составляющих в обороте предприятия и данным о годовом обороте предприятий. При этом информация, содержащаяся в полученной базе данных, является избыточной (задавались дополнительные вопросы, не обязательно прямо касающиеся предмета оценки) и позволяет оценить некоторые показатели работы предприятий, исходя из различной начальной информации. При получении существенно отличающихся количественных результатов для отдельных предприятий каждый частный случай рассматривался отдельно и проводился анализ на реалистичность данных руководителями предприятия ответов (который может рассматриваться как анализ на правильность записи интервьюером ответов респондента). Таких частных случаев было немного, но учитывая размер выборки предприятий, руководители которых дали содержательные ответы на вопросы о масштабах теневой деятельности, таким образом, удалось улучшить качество данных для анализа.

Исследовательский подход

Теневая деятельность фирм оценивается как сумма двух основных ее составляющих – продажа продукции на теневом секторе рынка («вчерную») и «обналичивание денег».

При продаже продукции в теневом секторе на проданную продукцию не оформляются фискальные документы. Тем самым выручка от продажи не отражается в официальной отчетности. Поэтому фирма имеет возможность за счет денежных средств, вырученных от продаж, рассчитаться с поставщиками сырья (также не показывая эти транзакции в официальной отчетности), заплатить зарплату, не выплачивая налогов, которыми она облагается, не уплачивать налог на остающуюся прибыль и т.д.

¹⁰ При анализе данных проводился контроль базы данных на наличие статистических выбросов и при необходимости экстремально большие и экстремально маленькие значения корректировались – либо проводилось усечение ответов, то есть экстремально большие ответы заменялись на максимальный показатель из «допустимых», либо экстремально большие ответы не принимались во внимание.

При обналичивании денег фирма не прибегает к теневому сектору рынка для продажи продукции. Вместо этого фирма создает фиктивные затраты, то есть официально проводит платежи за фактически не оказанные услуги другим юридическим лицам. После этого эти юридические лица возвращают фирме переведенные им деньги, удерживая комиссию («процент за обналичивание»). Возврат денег не отражается в официальной отчетности и позволяет фирме проводить скрытые выплаты и получать скрытую прибыль так же, как и в случае теневых продаж.

В настоящем исследовании мы опираемся на подходы, разработанные в исследовании «Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее»¹¹. В этом исследовании строится упрощенная трехсекторная модель фактического оборота малого предприятия. В модели рассматриваются только денежные потоки в экономике. В настоящем исследовании делается попытка построить более широкую модель. В частности, мы различаем денежные потоки и потоки ресурсов и продукции.

В действительности имеют место случаи, когда ресурсы, используемые в «белом» секторе экономики, оплачиваются за счет денежных средств, находящихся в теневом секторе. Ярким примером здесь служат массовые выплаты зарплат «в конверте» за работу, выполненную при создании товаров и услуг, реализуемых в официальном секторе экономики.

Имеет место и обратная ситуация. Ресурсы могут использоваться для производства продукции, продаваемой в теневом секторе, а оплата за ресурсы производится в официальном секторе. Например, предприятие может купить сырье, рассчитаться за него по официальным каналам, но затем часть сырья направить на производство продукции, реализуемой в теневом секторе.

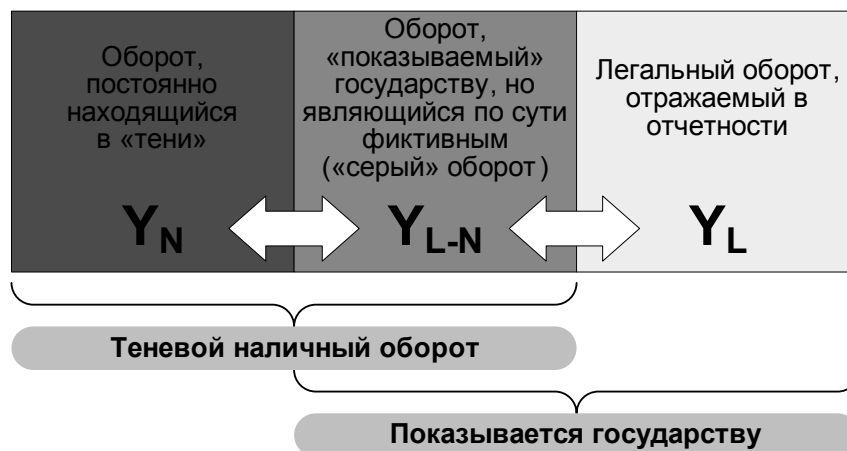
Модель Ясина и Шестоперова

В упомянутой выше работе Ясина, Чепуренко и Буева была построена трехсекторная модель фактического оборота малого предприятия. В работе также содержатся оценки теневого оборота и ряда его компонентов по состоянию на 1999–2002 гг. Ниже приводится краткое описание этой модели.

¹¹ Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее/Под ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. – М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003. – 220 с.

Схема 1. Компоненты фактического оборота в секторе малого предпринимательства

Фактический оборот на типичном малом предприятии (Y) состоит из 3-х компонентов:



Фактический оборот на «типичном» малом предприятии состоит из трех компонентов:

1. Оборот, вообще не показываемый в официальной отчетности, так называемый «черный нал» (Y_N), – наличный оборот, постоянно находящийся в тени, минуя расчетные счета.

2. «Серый» оборот (Y_{L-N}) – безналичный оборот, хотя и проходящий по расчетным счетам, но по фиктивным контрактам, за определенный процент (1,5–7% с общей суммы). Обналичивается и превращается в Y_N .

3. Легальный оборот (Y_L) – который можно также назвать «налоговой базой», то есть это та часть оборота, с которой малый бизнес платит налоги государству.

Все три компонента находятся в постоянном взаимодействии, средства из одной части этого финансового потока «перетекают» в другой и наоборот.

Теневой наличный оборот состоит, таким образом, из Y_N и Y_{L-N} . Он расходуется на следующие статьи:

- 1) взятки, включая «откаты» заказчикам (B);
- 2) отчисления «крышам» (KP_N);
- 3) процент за обналичивание средств ($OB\%$);
- 4) наличные расчеты с контрагентами за товары и услуги (следствие того, что все занижают налоговую базу и работают по вышеприведенной модели) (M_N);
- 5) неформальная оплата основных фондов, включая оплату помещений ($O\Phi_N$);
- 6) возврат партнерского займа (K_N);
- 7) зарплата сотрудникам «в конверте» (W_N);
- 8) наличные накопления (неучтенный доход) учредителей (P_N).

Легальная часть оборота (расходная часть):

1. Налоговые отчисления (TAX)
2. Расчеты с контрагентами (M_L)
3. Официальная оплата труда (W_L)
4. Возврат легального кредита и процентов по нему (K_L)
5. Оплата основных фондов, включая помещения ($O\Phi_L$)

«Теневая» и «серая» части оборота, таким образом:

$$Y_N + Y_{L-N} = B + KP + OB\% + M_N + O\Phi_N + K_N + W_N + P_N$$

Легальная часть оборота:

$$Y_L = TAX + M_L + W_L + K_L + O\Phi_L + P_L$$

Общий фактический оборот, являющийся суммой легального, «теневого» и «серого»:

$$Y = Y_L + Y_N + Y_{L-N} = B + KP + OB\% + (M_N + M_L) + (O\Phi_N + O\Phi_L) + (K_N + K_L) + (W_N + W_L) + TAX + (P_N + P_L)$$

Оценки теневого оборота и его компонентов, полученные для 1999–2002 гг., приведены в следующей таблице (табл. 1).

Общая доля теневого оборота, таким образом, по грубым подсчетам составляет от 31% до 42% фактического оборота.

По отдельным статьям затрат можно привести следующие цифры:

- ♦ на взятки и «взаимоотношения» с государством идет около 12% теневого оборота, или порядка 6 млрд. долл.;
- ♦ отчисления «крышам» составляют примерно столько же;
- ♦ сокрытие заработной платы составляет около трети фактического фонда оплаты труда, или порядка 11% от суммарного оборота, в денежном выражении это 5 млрд. долл.;

- ♦ доходы фирм по обналичиванию в части обслуживания малых предприятий составляют минимум 600 млн. долл. в год (если брать минимальный «обнальный» процент, а его еще следует поискать «по знакомым»), а сам годовой объем рынка в сегменте зарегистрированных малых предприятий доходит до 30 млрд. долл.

Таблица 1
«Среднестатистическая» структура фактического оборота
в 1999–2002 гг.

Показатель	Данные по неучитываемой составляющей	Доля от фактического оборота (Y), оценка	В наличном обороте, % от фактического оборота
B	$B = 0,05Y$	0,05	0,05
KP	$KP = 0,05Y$	0,05	0,05
ОБ%	0,02-0,07 от Y_{L-N}	0,01	0,01
M	$M_N = 0,13 \times M$	0,4	$0,13 \times 0,4 = 0,05$
ОФ	$00_N = 0,1 \times ОФ$	0,1	$0,1 \times 0,1 = 0,01$
K		0,1	0,1 (если предприятие полностью работает на «партнерском» кредите)
W	$W_N = 0,3W$	0,15	$0,3 \times 0,15 = 0,045$
TAX	$TAX = 0,3Y_L$	0,05	
P		0,1	0,1 (исходя из того, что легальная прибыль не показывается для неуплаты налогов)
Сумма			0,315-0,415

Модель Мигина и Щетинина

В настоящей работе мы строим более развернутую модель. В целом, мы следуем идеям и логике вышеуказанной модели. Однако в нашей модели мы разделяем потоки ресурсов и товаров и услуг, с одной стороны, и потоки денег – наличных или безналичных, проходящих по банковским счетам, с другой стороны.

В «нормальной» ситуации каждому потоку ресурсов или произведенных при их помощи товаров и услуг соответствует поток денег (оплата). Модели кругооборота ресурсов и товаров, с одной стороны, и денег – с другой, являются общепринятыми и содержатся в стандартных учебниках экономики.

В экономике, состоящей из «белого» и «теневого» секторов, каждому потоку ресурсов или произведенных при их помощи товаров и услуг также соответствует поток денежных средств. Как правило, поток ресурсов или товаров (услуг) и плата за них относятся к одному и тому же сектору. Однако возможны и перетоки между секторами. Например, ресурсы могут использоваться в теневом секторе, а плата за них проводиться в белом секторе. Или возможен переток денежных средств из «белого» сектора в «теневой» при помощи механизма обналичивания.

Модель, описываемая ниже, показывает направления основных потоков в экономике. Важной особенностью модели является выделение источников формирования «неучтенных наличных средств» и направлений их использования.

Обозначения и терминология

TR_b – «белая» выручка. Это выручка от продажи продукции (оказания услуг), показываемая официально. Продажи являются реальными, а не фиктивными. Ресурсы, используемые при производстве, могут быть куплены как в «белом», так и в «теневом» секторе.

TR_t – «черная» выручка. Это выручка от продажи продукции (оказания услуг), не отражаемая в официальной отчетности. Продажи являются реальными, а не фиктивными. В отличие от «белой» выручки, продукция, за которую получена «черная» выручка, не фиксируется официально. При этом, вообще говоря, могут использоваться сырье и ресурсы, купленные официально. Также могут использоваться ресурсы, купленные «вчерную» (в теневом секторе).

W_b – «белая» зарплата. Это зарплата, выплаченная официально. С нее выплачиваются налоги.

W_c – «черная» зарплата. Это зарплата, выплаченная неофициально рабочим за выпуск черной продукции. С нее не выплачиваются налоги.

Рабочие, занятые в «белом» производстве, могут получать также зарплату «в конверте». Эту часть зарплаты обозначим как $W_{конв}$.

Затраты, связанные с производством, не связанные с оплатой труда, делятся на постоянные (FC) и переменные (VC)¹². В постоянные затраты входят, например, затраты на аренду помещений и другие затраты, не зависящие от объема выпускаемой продукции. В переменные затраты входят затраты на сырье и другие затраты, растущие с ростом объема производства.

В соответствии с разделением экономики на два сектора выделяются следующие составляющие затрат: FC_b, FC_c, VC_b, VC_c .

Кроме того, предприятие может официально покупать какие-то ресурсы или арендовать помещения, но использовать их для теневого производства. То есть в официальной отчетности эти затраты проходят, но купленные ресурсы используются в черном производстве. Эти затраты будут обозначаться как $FC_{дон}, VC_{дон}$, то есть «дополнительные» затраты.

Понятно, что предприятие заинтересовано в увеличении «дополнительных» затрат, например, для того, чтобы уменьшить официальную прибыль и платить меньший налог на прибыль. С другой стороны, контролирующие органы знают (более или менее достоверно) технологию производства, и официальная отчетность по затратам не должна слишком превышать разумных пределов. То есть имеются ограничения вида:

$$FC_{дон} < \alpha_{FC} FC_b$$

$$VC_{дон} < \alpha_{VC} VC_b$$

Коэффициенты α_{FC} и α_{VC} близки к нулю, они показывают, сколько дополнительных затрат предприятие может «приписать». Эти коэффициенты зависят от отрасли, в которой работает предприятие. Ко-

¹² Традиционно затраты на рабочую силу относятся к переменным затратам. В целях настоящего исследования удобнее выделить затраты на рабочую силу (заработную плату) из общей суммы переменных затрат.

эфициенты отражают то, насколько информированы официальные органы о реальной ситуации на предприятии.

Имеется еще один вид затрат – «фиктивные» затраты. Они отражаются в официальной отчетности как затраты, например, на консалтинговые услуги или на строительство (благоустройство территории). Однако фактически никакого производства (оказания услуг) не происходит. Вместо этого фирмы – получатели этих средств возвращают часть суммы предприятию-плательщику. То есть это сумма, которая идет на «обналичивание». Эти фиктивные затраты обозначим как C_c . Эти затраты также называются «серыми». После обналичивания фирма получает «черные» наличные деньги, которые обозначим как M_q . Имеет место соотношение

$$M_q = kC_c \quad (1)$$

Коэффициент k отражает плату за обналичивание. Он близок к 1. Сама плата за обналичивание равна $(1 - k)C_c$.

Обозначим как **НП** сумму различных неформальных платежей, таких как взятки, откаты, оплата «крыш».

Прибыль, показываемая официально, равна

$$\Pi_{\delta} = TR_{\delta} - W_{\delta} - VC_{\delta} - FC_{\delta} - C_c - VC_{\delta on} - FC_{\delta on} \quad (2)$$

Чистая официальная прибыль (после уплаты налогов) равна

$$\mathcal{C}\Pi_{\delta} = \Pi_{\delta} - T(w) - T(\Pi),$$

где $T(w)$ – налог на зарплату, $T(\Pi)$ – налоги на прибыль.

Под налогом на зарплату здесь понимается вся сумма налоговых платежей, необходимая для того, чтобы выплатить чистую зарплату в размере W . Сюда входят как единый социальный налог, так и подоходный налог.

Чему именно равна сумма уплачиваемых налогов $T(w) + T(\Pi)$, зависит от системы налогообложения, которой пользуется предприятие.

Прибыль, не показываемая официально (черная прибыль), равна

$$\mathcal{C}\Pi_q = \Pi_q = TR_q - W_q - (VC_q - VC_{\delta on}) - (FC_q - FC_{\delta on}) \quad (3)$$

Смысл слагаемого $(VC_c - VC_{дон})$ – затраты на ресурсы, необходимые в черном производстве, за вычетом тех ресурсов, которые были куплены официально.

Слагаемое $(FC_c - FC_{дон})$ показывает постоянные затраты на черное производство, за вычетом части этих затрат, оплаченных официально. Возможно, что $FC_c = FC_{дон} = 0$. Например, если это аренда или плата за содержание помещения, то все производство (и черное, и белое) сосредоточено в одном и том же помещении. И если содержание или аренда помещения целиком оплачивается «вбелую», то нет необходимости делать дополнительные выплаты. Однако если часть денег за помещение платится «вбелую», а часть – «вчерную», то FC_c равно сумме черных выплат за помещение, $FC_{дон} = 0$.

Баланс наличных денег предприятия описывается уравнением:

$$ЧП_c + ЧП_б + M_c = W_{конв} + НП + ЧПФ \quad (4)$$

Левая часть – доход фирмы, состоящий из чистой прибыли от деятельности в теневом секторе, чистой прибыли от деятельности в белом секторе и обналиченных черных денег. Правая часть показывает расход этих денег – на «конвертные» выплаты зарплаты, неформальные платежи и чистую прибыль фирмы (или владельцев фирмы).

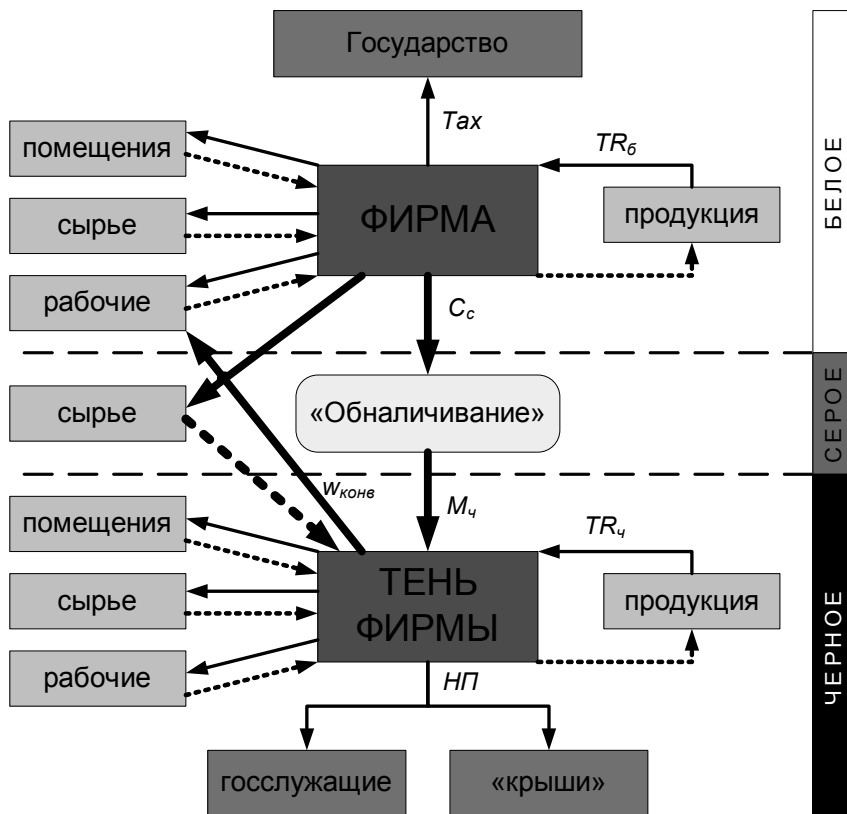
Уравнения (2), (3) и (4) описывают балансы денег в белом и черном секторах.

Вероятно, для большинства малых предприятий имеет место

$$ЧП_б \approx 0 \quad (5)$$

В целом оборот на малом предприятии может быть представлен следующей схемой. Тонкие стрелки показывают потоки денежных средств (в основном наличных). Пунктирные стрелки показывают потоки ресурсов или продукции. Толстые стрелки показывают перетоки денежных средств или ресурсов между белым и черным сектором.

Схема 2. Кругооборот денежных средств и продукции на малом предприятии с учетом теневой составляющей



Упрощения и предположения модели

В построенной модели не учитываются инвестиции предприятий. Также не учитывается возможность взять в кредит. В настоящем исследовании эти упрощения не принципиальны, поскольку мы хотим сконцентрироваться не на изучении возможностей финансирования деятельности предприятия, а на оценке масштабов неформального сектора. Если учитывать инвестирование и связанные с ним возможности кредитования, то

кредитование должно входить в левую часть уравнения (4), а выплаты процента – в фиксированные затраты $FC_{\bar{o}}$.

Цена на продукцию и сырье одинаковая в белом и черном секторах. Зарплата (если она сделная) также одинакова. Тогда имеет место пропорция:

$$(W_{\bar{o}} + W_{\text{конв}}) : VC_{\bar{o}} = W_{\text{ч}} : VC_{\text{ч}}, \quad (6)$$

которая является следствием того, что технология в белом и черном секторе одна и та же.

Методика расчетов

Уравнения (2) и (3) описывают «белый» и «черный» оборот.

Данные опроса позволяют получить данные о структуре расходов предприятия в целом (сумма белых и теневых затрат). Предприятия сообщали о доле в общих затратах следующих статей.

1. На сырье.
2. На зарплату.
3. На оплату аренды помещений.
4. Затраты на обслуживание помещений (ремонт, отопление и т.п.).
5. На неформальные платежи чиновникам или госорганам.
6. На платежи «крышам» в виде охранных предприятий или прямой рэкет.
7. Другое.

Кроме того, предприятия сообщали о фактической рентабельности бизнеса и о долях теневых выплат по каждой из основных статей затрат (зарплата, сырье, аренда).

Исходя из указанных показателей, доля теневых выплат по зарплате, расходам на сырье и расходам по арендной плате рассчитывается следующим образом:

$$\frac{\text{Теневая зарплата}}{\text{Общий оборот предприятия}} = \frac{(\text{Доля теневой зарплаты от всей зарплаты}) * (\text{Доля зарплаты в общих расходах})}{1 + \text{фактическая рентабельность бизнеса}}$$

и аналогичным формулам для теневых расходов на сырье и теневых выплат арендной платы.

Доля неучтенных наличных средств в общем обороте предприятия рассчитывалась по формуле:

$$\begin{aligned} & \frac{\text{Неучтенные наличные средства}}{\text{Общий оборот предприятия}} = \\ & = (\text{Доля теневых продаж в общем обороте}) + \\ & + \frac{(\text{Доля обналиченных средств в общем обороте предприятия})}{1 - \text{процент за обналичку}} \end{aligned}$$

Далее для расчета структуры расходования неучтенных наличных средств использовалась формула:

Уравнение 1

$$\begin{aligned} & \frac{\text{Теневая зарплата}}{\text{Неучтенные наличные средства}} = \\ & = \frac{\text{Теневая зарплата}}{\text{Общий оборот предприятия}} * \frac{\text{Общий оборот предприятия}}{\text{Неучтенные наличные средства}} \end{aligned}$$

и аналогичным формулам для теневых расходов на сырье и теневых расходов на арендную плату, а также для денег, идущих на выплату взяток и оплату криминальных крыш.

Для расчета доли «черной» прибыли в неучтенных наличных средствах использовалась более сложная процедура.

Сначала рассчитывалась доля «белой» прибыли в общем обороте предприятия по формуле:

$$\begin{aligned} & \frac{\text{Белая прибыль}}{\text{Общий оборот предприятия}} = \\ & = \frac{\text{Рентабельность белой части}}{1 + \text{Рентабельность белой части}} * (1 - \text{Доля теневых продаж в общем обороте}) \end{aligned}$$

Затем рассчитывалась доля «черной» прибыли в общем обороте предприятия по следующей формуле:

$$\begin{aligned} & \frac{\text{Чёрная прибыль}}{\text{Общий оборот предприятия}} = \\ & = \frac{\text{Фактическая рентабельность бизнеса}}{1 + \text{Фактическая рентабельность бизнеса}} - \frac{\text{Белая прибыль}}{\text{Общий оборот предприятия}} \end{aligned}$$

Наконец, рассчитывалась доля «черной» прибыли в неучтенных наличных средствах по формуле:

Уравнение 2

$$\frac{\text{Чёрная прибыль}}{\text{Неучтенные наличные средства}} =$$

$$= \frac{\text{Чёрная прибыль}}{\text{Общий оборот предприятия}} \cdot \frac{\text{Неучтенные наличные средства}}{\text{Общий оборот предприятия}}$$

После этого рассчитывалась доля невыявленных расходов неучтенных наличных средств («другие расходы») по формуле:

Уравнение 3

$$\frac{\text{Другие расходы}}{\text{Неучтенные наличные средства}} =$$

$$= 1 - \frac{\left[\begin{array}{l} \text{Теневая зарплата} + \text{Теневая аренда} + \text{Теневые расчеты с поставщиками} + \\ + \text{Взятки} + \text{"Крыши"} + \text{Чёрная прибыль} \end{array} \right]}{\text{Неучтенные наличные средства}}$$

Таким образом, уравнение 1 и аналогичные ему уравнения для затрат на арендную плату, затрат на расчеты с поставщиками, затрат на взятки и затрат на «криминальные крыши», уравнение 2 для «черной» прибыли и уравнение 3 для невыявленных расходов дают структуру использования неучтенных наличных средств предприятия. Эта структура характеризуется долей расходов по перечисленным выше статьям в общей сумме неучтенных наличных средств.

Оценка масштабов теневой деятельности

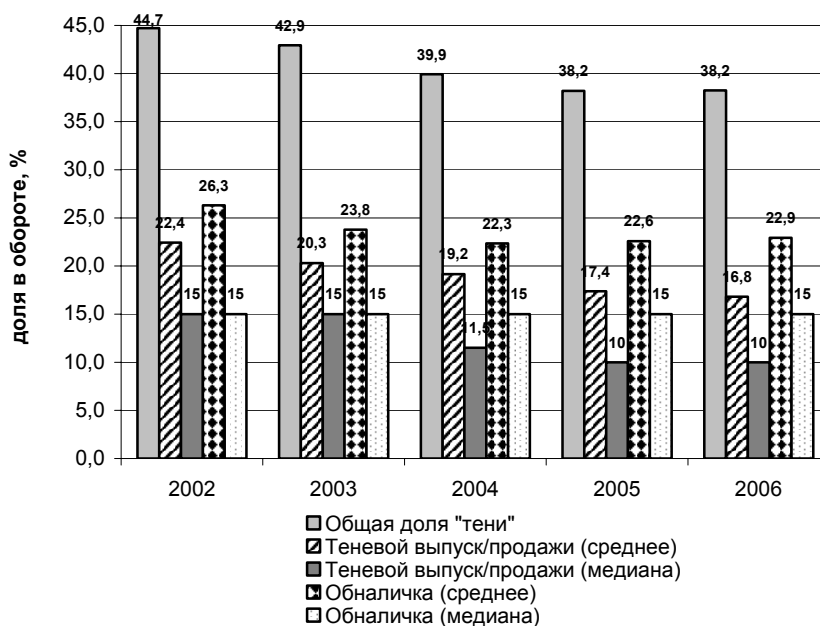
Анализ данных опроса позволяет дать оценки масштабов теневой деятельности с двух сторон. Часть оценок основывается на информации, касающейся непосредственно предприятий, участвовавших в опросе, и подобных им предприятий (предприятий, действующих на том же рынке). При этом оценки теневого оборота и его составляющих могут базироваться на среднем (медианном) предприятии в выборке. Также построены оценки, учитывающие размер оборота предприятий. Второй подход к построению оценок теневой деятельности основан на информации о бизнес-партнерах предприятий (поставщиках и потребителях). Он имеет как преимущества, так и недостатки по сравнению с первым. С одной стороны, предприятия, очевидно, имеют более точное представление о собственном

обороте и его составляющих по сравнению с оборотом бизнес-партнеров. С другой стороны, руководителям предприятий сложнее, с психологической точки зрения, называть цифры, характеризующие теневую деятельность собственного (или типичного предприятия, похожего на рассматриваемое). Поэтому в отношении собственного предприятия руководители, вероятно, будут давать несколько искаженную информацию. При этом степень искажения информации оценить непосредственно из ответов представляется невозможным.

В силу указанных выше причин имеет смысл использовать различные подходы к оценке масштабов теневой деятельности.

Оценка теневого сектора для среднего и медианного предприятия

Рисунок 1. Динамика составляющих теневого оборота субъектов малого предпринимательства (усредненные показатели)



Судя по полученным данным, масштабы теневой деятельности с 2002 по 2006 гг. несколько уменьшились – с 45% до 38% для оборота средней фирмы. При этом снижение произошло в значительной степени за счет уменьшения теневых продаж – в среднем с 22% до 17% от оборота. Масштабы деятельности по обналечиванию снизились в меньшей степени – с 26% от оборота в 2002 г. до 23% в 2006 г. для средней фирмы. Если принимать во внимание медианные значения, то теневой выпуск уменьшился с 15% до 10% от оборота, а масштабы обналечивания не изменились и остались на уровне 15%. Таким образом, можно констатировать, что обналечивание стало более важной составляющей теневой деятельности, нежели прямое укрывательство (увод в «тень» производства). Если в 2002 г. доля обналечивания практически совпадала с долей «теневых продаж» – 23% и 26% соответственно, то в 2006 г. разница стала довольно существенной – 23% и 17%.

Из анализа динамики показателей можно сделать вывод о том, что наиболее сильное снижение доли теневого сектора произошло в 2004–2005 гг. За эти два года общий объем теневой активности уменьшился на 4,4% (общее снижение с 2002 по 2005 гг. составило 6,5%). Теневой выпуск уменьшился на 5,6%, а масштабы обналечивания уменьшились на 3,4% от общего оборота предприятия. После этого, в 2006 г., ситуация стабилизировалась.

Оценка теневого оборота

По данным опроса была проведена оценка масштабов теневой деятельности как доли от общего оборота предприятий. При построении этой оценки принимался во внимание размер предприятия. В ходе опроса предприятия указывали категорию, характеризующую оборот предприятия в 2006 г. (см. врезку). Далее, для расчетов использовались средние значения для оборота по каждой категории, для первой категории усредненный оборот принимался равным 250 тыс. руб., а для последней – 70 млн руб. Размер теневой активности в экономике в целом оценивался по формуле:

Категории предприятий по общему обороту:

- до 500 тыс. руб.
- от 501 тыс. до 1 млн руб.
- от 1 до 2,5 млн руб.
- от 2,5 до 5 млн руб.
- от 5 до 10 млн руб.
- от 10 до 15 млн руб.
- от 15 до 50 млн руб.
- более 50 млн руб.

Оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве в 2002–2006 гг.

$$s_t = \sum_{k=1}^8 s_{tk} \cdot T_k \cdot \frac{N_{tk}}{N_t},$$

где s_t – средняя доля теневого оборота для экономики;

s_{tk} – средняя доля теневого оборота в категории предприятий k ;

T_k – средний оборот предприятий в категории k ;

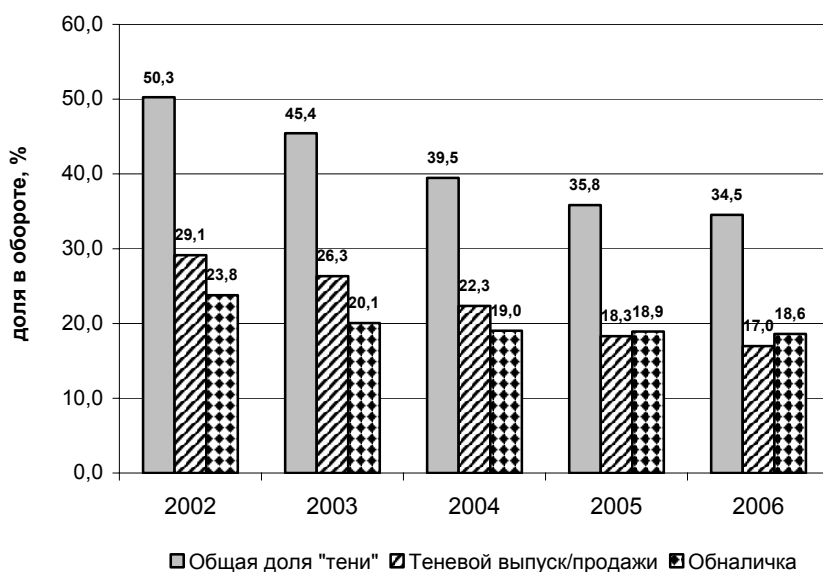
N_{tk} – количество предприятий категории k , для которых были доступны данные в год t ;

N_t – общее количество предприятий, для которых были доступны данные в год t .

То есть размер теневого оборота в экономике в целом рассчитывался как взвешенное среднее, с учетом размера предприятий и доли каждой категории предприятий в выборке.

В результате получились следующие показатели (рис. 2).

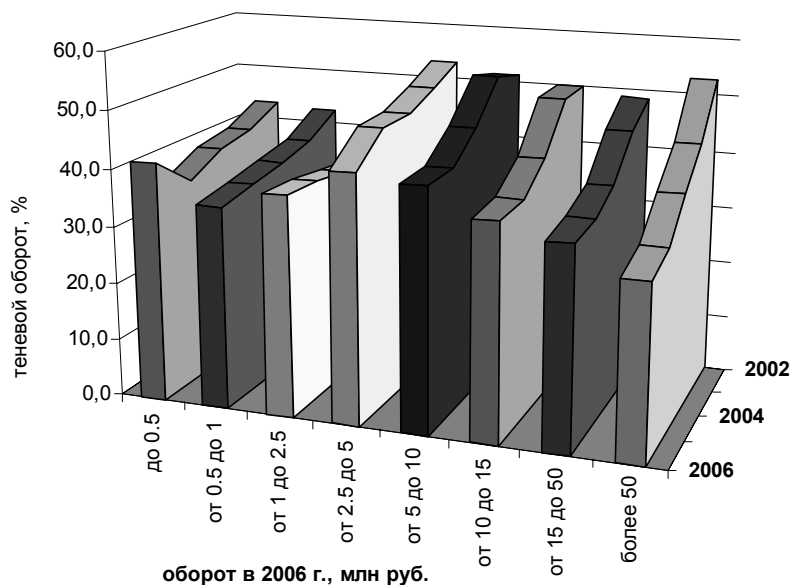
Рисунок 2. Динамика составляющих теневого оборота субъектов малого предпринимательства с учетом размера оборота предприятия



Теневой оборот малых предприятий с 2002 по 2006 гг. уменьшился существенным образом – с 50,3% до 34,5%. Это сокращение значительнее, чем в случае расчетов по средним показателям. При этом основной вклад, так же, как и при более «грубом» расчете, приходится на снижение теневых продаж – с 29% до 17%. Если в 2002 г. теневые продажи составляли более высокую долю по сравнению с обналичиванием, то в 2005 г. доли двух основных компонентов теневой деятельности сравнялись, а в 2006 г. обналичивание стало играть более важную роль. Таким образом, подтверждается вывод, сделанный по средним оценкам, о том, что в 2006 г. обналичивание стало играть более важную роль в теневой деятельности предприятий.

Рисунок 3 показывает динамику масштабов теневой активности с учетом размера предприятия.

Рисунок 3. Динамика теневой активности в зависимости от размера оборота предприятий



Отметим некоторые особенности динамики теневой активности в зависимости от размера оборота предприятия.

Для более крупных из опрошенных предприятий (с оборотом от 10 млн руб. в год) произошло существенное снижение теневой активности. Причем оно сильнее выражено именно для крупнейших из них. В то же время для более мелких предприятий динамика даже не является монотонной. В 2006 г. отмечается переход от снижения к росту теневой активности для предприятий с небольшим оборотом (менее 500 тыс. руб. в год). Тем не менее вклад относительно крупных предприятий в общий оборот больше, поэтому динамика, присущая относительно крупным предприятиям, доминирует над динамикой для относительно мелких предприятий и определяет общую динамику теневого оборота.

В силу каких причин происходят именно такие изменения? Одно из объяснений заключается в следующем. По мере роста предприятия в большей степени начинают заботиться о стабильности бизнеса. Предприятия имеют постоянных партнеров, гарантированный сбыт, гарантированных поставщиков. На этой стадии своего развития предприятия стремятся уменьшать риски. Ведение части бизнеса в теневом секторе экономики, безусловно, является одним из факторов риска. Уменьшая масштабы деятельности в теневом секторе, предприятие снижает риски в целом. Относительно мелким предприятиям становится все труднее выживать в условиях стабилизирующегося рынка, и поэтому они вынуждены принимать на себя большие риски. Возможно, для относительно небольших предприятий ведение части бизнеса «в тени» является единственным способом избежать высоких налоговых ставок и получить приемлемую прибыль.

Оценка теневого оборота по данным о деловых партнерах

В ходе исследования опрошиваемых предпринимателей просили дать оценку теневого оборота их бизнес-партнеров – отдельно покупателей их продукции и поставщиков. На основании полученных данных может быть получена оценка одной из составляющих теневого оборота – теневых продаж. Вторую составляющую – обналичивание – таким образом напрямую оценить не удастся. В ходе опроса были получены данные только для 2006 г. Преимущества и недостатки данного метода по сравнению с оценкой, основанной на данных для самих опрошиваемых предприятий (или аналогичных им предприятий), были обсуждены выше.

В среднем опрошенные руководители предприятий оценивают долю теневого оборота своих клиентов в 19,7% (медианное значение 15%), а долю теневого оборота поставщиков в 21,8% (медианное значение 20%)¹³.

Интересно отметить, что полученные оценки близки к оценкам, полученным по первым двум способам. Более того, имеет место положительная корреляция между оценками теневого оборота, полученными разными методами. Рисунок 4 иллюстрирует корреляцию между оценками теневого оборота поставщиков, клиентов и типичного предприятия, аналогичного опрашиваемому.

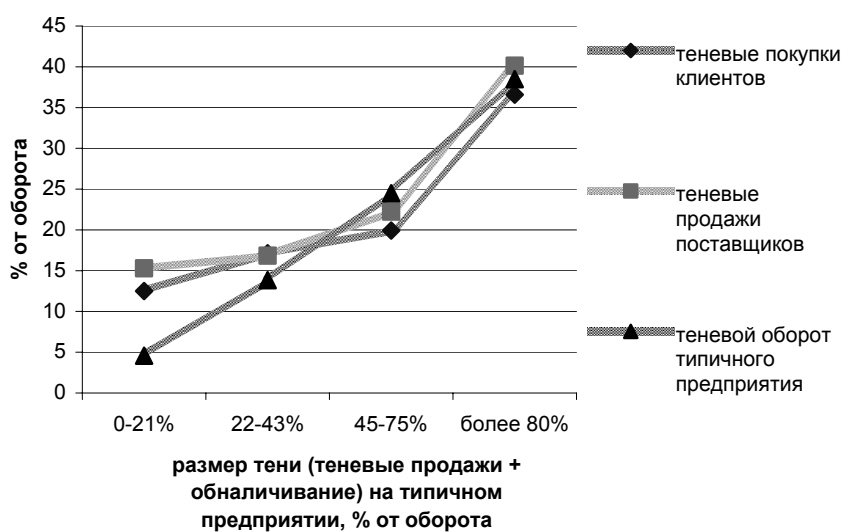
Вопрос 52. По Вашему мнению, какой процент покупок типичного клиента Вашего предприятия (в среднем) не отражается в его официальной отчетности?

Вопрос 55. По Вашему мнению, какой процент покупок типичного поставщика Вашего предприятия (в среднем) не отражается в его официальной отчетности?

Все предприятия разбиты на четыре группы по общей доле тени на предприятии (теневые продажи + обналичивание), по возрастанию теневого оборота предприятия. Будем считать, что при ответе на вопрос о «типичном» предприятии руководитель предприятия ориентируется, прежде всего, на собственное предприятие. Для предприятий с относительно небольшим размером собственного теневого оборота (в соответствии с ответом руководителя предприятия) имеют место существенные различия между оценкой собственных теневых продаж и оценкой теневого оборота бизнес-партнеров. Отметим, что оценки теневого оборота бизнес-партнеров – поставщиков и покупателей (клиентов) – различаются несущественно. Для предприятий, руководители которых дали оценку собственного теневого сектора выше 22%, оценки для типичного предприятия, аналогичного рассматриваемому, и оценки теневого оборота его бизнес-партнеров различаются несущественно. Данное наблюдение свидетельствует о том, что часть руководителей предприятий, указавших на относительно невысокие размеры теневого оборота типичного предприятия (а по сути это оценка собственного теневого оборота), дали заниженную оценку.

¹³ В этой оценке принимались во внимание те предприятия, которые использовались в оценке по двум первым методам.

Рисунок 4. Корреляция между оценками теневого оборота для партнеров предприятия и типичного предприятия из отрасли



Близость оценок теневого оборота для самого предприятия и его бизнес-партнеров свидетельствует о том, что работа в тени – следствие институционального устройства экономики, характеристика бизнес-среды. Предприятия, партнеры которых работают в тени относительно немного, также работают в тени относительно немного. Если же партнеры предприятия осуществляют существенную долю своей деятельности в теневом секторе экономики, то и само предприятие вынуждено подстраиваться под их бизнес-модель.

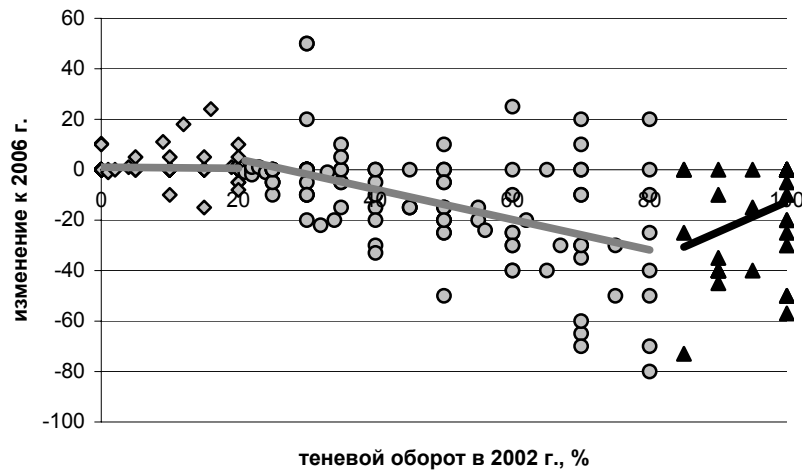
Динамика теневой деятельности: кластеризация предприятий

Масштабы теневой деятельности предприятия в текущий момент влияют на динамику – изменение масштабов теневой активности предприятия в будущем и соответственно на сами масштабы теневой деятельности в будущем.

Произошла дифференциация предприятий на два кластера. В первый входят предприятия, имевшие в 2002 г. или в начале своей деятельности, если они начали работать после 2002 г., долю теневой активности менее 80%. Предприятия первого кластера сокращают долю теневой активности. Во второй кластер входят предприятия, имевшие в 2002 г. или в начале своей деятельности, если они начали работать после 2002 г., долю теневой активности выше 80%. Предприятия второго кластера практически не сокращают размеры своей теневой активности. Переходы между кластерами крайне редки. С течением времени два кластера все сильнее расходятся друг с другом, то есть разница между долями теневого сектора между двумя кластерами растет.

Рисунок 5 иллюстрирует взаимосвязь между снижением доли теневой активности с 2002 по 2006 гг. и размером теневой активности предприятия в 2002 г. На рисунке предприятия первого кластера показаны светло-серым, предприятия второго кластера – черным цветом.

Рисунок 5. Изменение теневой активности предприятий с 2002 по 2006 гг. в зависимости от масштабов теневой активности в 2002 г.



В первом кластере имеет место «сближение» предприятий друг с другом по размерам теневой активности. Предприятия, имевшие в 2002 г. долю теневой активности менее 20%, практически не изменили ее. Отдельные из опрошенных предприятий этой группы даже увеличили долю теневой активности в своем обороте. Предприятия первого кластера, имевшие более высокую долю теневой активности в 2002 г. (от 20% до 80%), ее сокращают. Причем величина снижения растет с размером теневой активности в 2002 г.

Для предприятий с долей теневой активности, в 2002 г. превышавшей 80% (второй кластер), отмеченная тенденция нарушается. Большинство из этих предприятий практически не сократили долю теневой активности в 2006 г. по сравнению с 2002 г. Таким образом, как было отмечено выше, два кластера расходятся друг с другом – в первом кластере доля теневой активности существенно снижается, а во втором – практически не изменяется.

Межрегиональные сопоставления размеров теневого сектора

Размеры теневой активности малых предприятий существенно различаются по регионам (городам), в которых проводился опрос¹⁴.

Практически во всех городах масштабы теневой активности среднего предприятия составляют от 28% до 52%. Показатель для Калуги имеет большую статистическую погрешность, поскольку основан на небольшой выборке (12 предприятий). Для остальных городов размер выборки достаточно большой и позволяет сделать вывод о неоднородности регионов в смысле теневой активности малых предприятий.

¹⁴ Опрос проводился в городах – административных центрах субъектов РФ. В большинстве из них сосредотачивается основная масса населения этих регионов и отмечается наибольшая концентрация субъектов малого предпринимательства. В связи с этим с определенными оговорками полученные результаты можно распространять и на регион в целом ввиду отсутствия более масштабных исследований аналогичной тематики, направленных на выяснение различий между территориальными образованиями этих регионов. При этом однозначно отмечать, что теневая составляющая у малых предприятий «на периферии» административного центра больше или меньше, также нельзя. С одной стороны, у таких предприятий может быть меньше возможностей по использованию механизмов обналаживания через банки, с другой – они могут иметь больше возможностей осуществлять «теневые продажи».

Таблица 2
Размер теневого сектора и его составляющих в обследованных
городах в 2006 г., % от оборота предприятия

	Всего	Теневые продажи	Обнали- чивание	Кол-во пред- приятий
Калуга	75,4 ¹⁵	28,8	45,0	12
Новосибирск	51,6	24,9	31,3	49
Красноярск	45,8	22,6	22,9	34
Великий Новгород	44,1	18,6	28,6	58
Пермь	42,1	13,4	29,1	66
Калининград	29,5	13,6	17,4	86
Томск	28,1	13,1	15,0	119
В целом	38,2	16,8	22,9	424 ¹⁶

Наиболее высокая доля теневой активности отмечена в Новосибирске (52%), Красноярске, В.Новгороде, Перми (42–46%). Существенно ниже доля теневой активности в Калининграде и Томске (28–30%).

Во всех городах, за исключением Красноярска, обналичивание играет более важную роль, чем теневые продажи. В Красноярске доли двух указанных составляющих теневой активности практически совпадают.

Перейдем к сравнению регионов с точки зрения динамики.

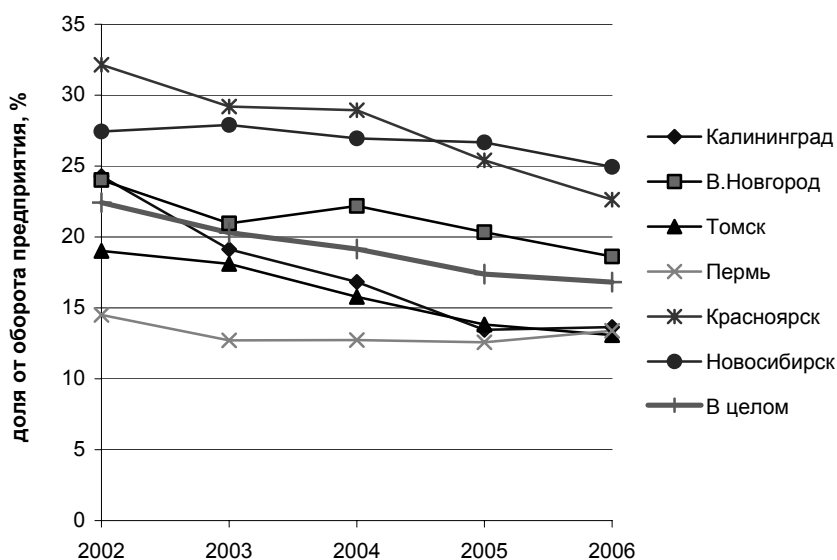
С точки зрения динамики в 2002 г. обе составляющие теневого сектора – теневые продажи и обналичивание – были наиболее высокими в Красноярске. Однако в дальнейшем вплоть до 2006 г. оба показателя в Красноярске продемонстрировали наиболее сильное снижение. В итоге по теневым продажам Красноярск стал занимать 2-е место (из рассматриваемых шести городов), по-прежнему существенно превышая средний по

¹⁵ Большая статистическая погрешность из-за малого количества наблюдений.

¹⁶ Количество предприятий значительно меньше выборки, поскольку часть руководителей предприятий отказались дать ответ на один из вопросов (теневые продажи и обналичивание) либо дали очевидно искаженный ответ.

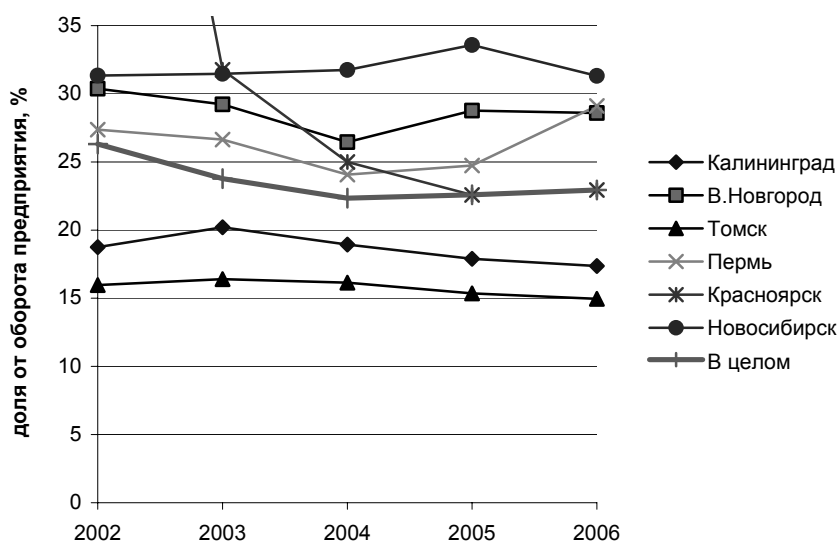
выборке показатель, а по масштабам обналичивания Красноярск оказался на уровне средних показателей, занимая 4-е место. Таким образом, несмотря на достаточно высокий уровень теневой активности в Красноярском крае, динамика улучшения ситуации в регионе – наиболее благоприятная.

Рисунок 6. Динамика доли теневого оборота в обороте предприятий по обследованным городам



В 2006 г. наиболее высокие масштабы теневой деятельности отмечены в Новосибирске. Причем Новосибирск «лидирует» по обеим составляющим теневой деятельности. Динамика в Новосибирске также не совсем благоприятная. Снижение теневых продаж было на фоне других обследованных городов незначительным – с 27,2% в 2002 г. до 24,9% в 2006 г., а масштабы деятельности по обналичиванию практически не изменились и составили 31,3% в 2006 г.

Рисунок 7. Динамика доли обналичивания в общем обороте предприятия по обследованным городам



Наиболее низкие показатели по теневым продажам в 2006 г. отмечены в трех городах – Калининграде, Томске и Перми – на уровне 13–13,6%. Однако при этом в Перми теневые продажи были самыми низкими на протяжении 2002–2006 гг., и показатель изменился несущественно – с 14,5% до 13,4%. В то время как в Калининграде и Томске теневые продажи существенно снизились по сравнению с 2002 г. – на 10,6% от оборота в Калининграде и на 5,9% от оборота в Томске. Таким образом, динамика здесь по сравнению с Пермью более благоприятная.

Наиболее низкие показатели по «обнальной» части отмечены в Калининграде и Томске, в то время как в Перми отмечена неблагоприятная динамика – увеличение этой составляющей теневого оборота с 24% в 2005 г. до 29% в 2006 г.

Новгородская область занимает промежуточное положение между регионами с относительно высокой долей теневого сектора (Новосибирск и Красноярск) и регионами с относительно низкой долей теневого

сектора. Динамика в Новгородской области соответствует средней динамике по выборке.

Резюмируя межрегиональные различия, можно отметить, что относительно высокая доля теневого сектора и неблагоприятная динамика отмечена в Новосибирске, относительно высокая доля теневого сектора и благоприятная динамика – в Красноярске. Относительно низкая доля теневого сектора и благоприятная динамика – в Калининграде и Томске. Относительно невысокая доля теневого сектора при неблагоприятной динамике – в Перми. Великий Новгород занимает промежуточное положение.

Корреляции с характеристиками предприятия

Масштабы теневой деятельности предприятий до некоторой степени определяются характеристиками предприятий. В частности, отрасль, в которой работает предприятие, и его возраст (время действия на рынке) оказывают влияние на масштабы теневой деятельности.

Наиболее высокие масштабы теневой деятельности отмечены среди предприятий, оказывающих услуги производственного назначения и услуги населению, – около 43% по средним значениям (около 30% для «медианного предприятия»). Вероятно, причиной является то, что этим предприятиям относительно легче скрыть от контролирующих органов факт предоставления услуги.

Меньше всего работают в тени, в соответствии с данными опроса, предприятия, производящие потребительские товары, и предприятия строительного сектора. Факт продажи потребительских товаров, как правило, оформляется документально (выписывается счет-фактура или выдается кассовый чек), поэтому скрыть факт продажи относительно сложно. Низкие масштабы теневой деятельности в строительстве являются до некоторой степени неожиданными, поскольку эта сфера традиционно признается одной из тех, где отмечается высокая роль неформальных расчетов.

Рисунок 8. Масштабы теневой деятельности по отраслям экономики

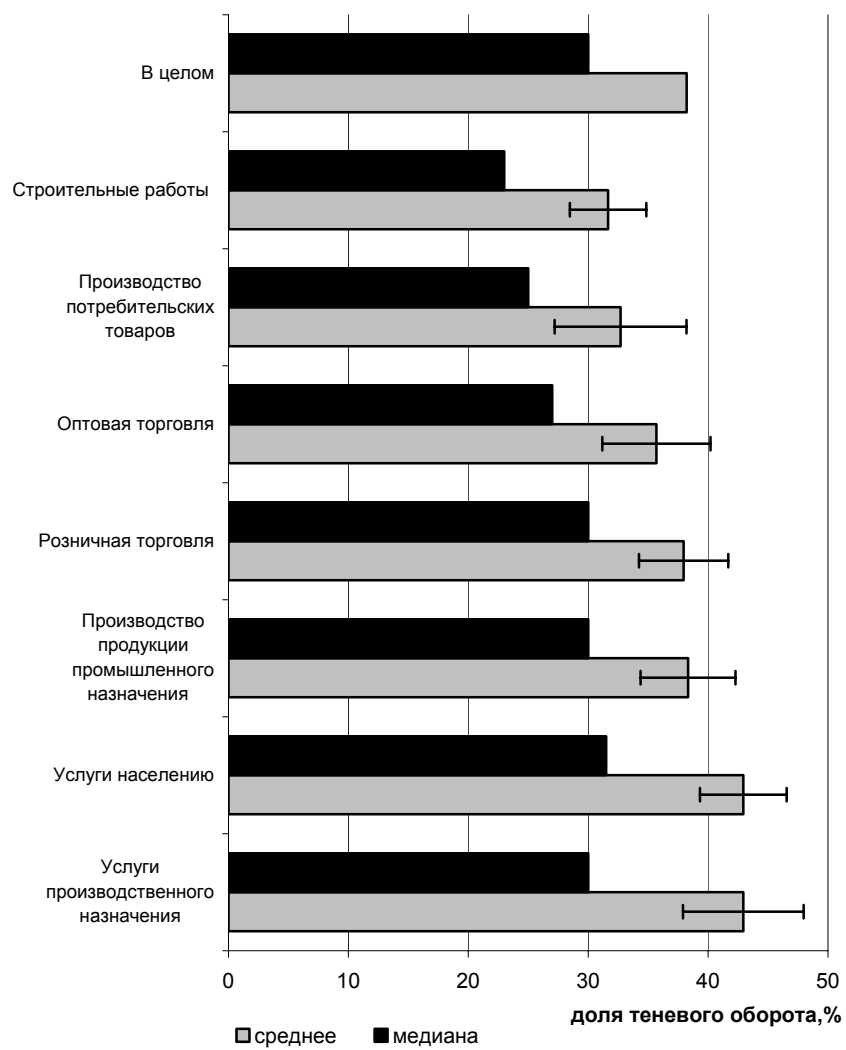
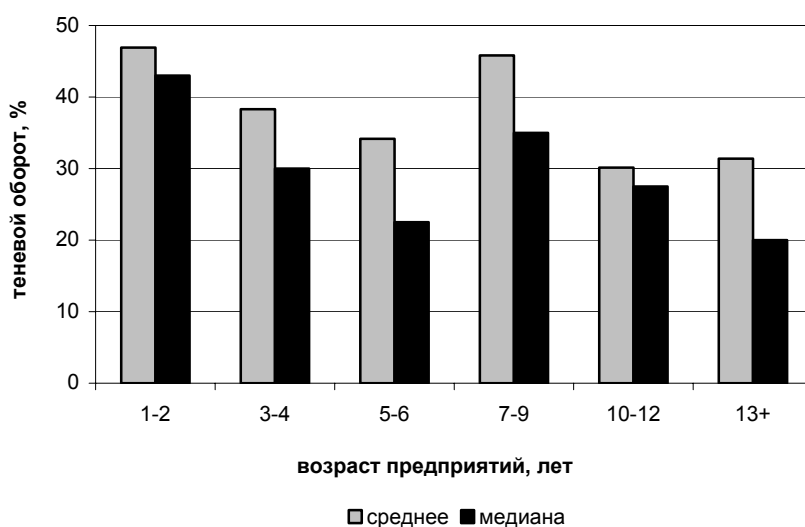


Рисунок 9. Масштабы теневой деятельности и возраст предприятий



Рассматривая зависимость масштабов теневой деятельности от времени деятельности опрошенных предприятий на рынке («возраст предприятия»), можно отметить два пика (рис. 9). Как выясняется из полученных результатов опроса, больше всего работают в тени предприятия, только начавшие свою деятельность (возраст 1–2 года), и предприятия в возрасте 7–9 лет.

После становления предприятия масштабы теневой деятельности постепенно снижаются. Это можно объяснить необходимостью вложения средств (инвестиций) на первых этапах жизни предприятия, поэтому предприятия заинтересованы в снижении налогового бремени через увод в тень части бизнеса и получении дополнительных свободных средств, имея целью быструю окупаемость вложенных средств. Также относительно высокие размеры теневой деятельности в начале жизненного пути предприятия можно объяснить необходимостью входа на рынок и поддержания низких цен, для чего необходимо снижать издержки. Одним из объяснений могла бы быть еще и повышенная роль финансирования стартовой деятельности не из банковских источников – за счет средств знакомых,

родственников. Однако существенных различий в источниках финансирования относительно недавно начавших деятельность и работающих давно в рамках нашего опроса не прослеживается.

Объяснение наличия второго пика в рамках настоящего исследования затруднительно. Вместе с тем можно предположить следующее. Жизненный цикл российского малого предприятия, перед тем как оно переходит из стадии зрелости в стадию упадка, составляет около пяти лет¹⁷. После этого большинство малых предприятий и предпринимателей либо уходит с рынка – с того, на котором действовало, предполагая наладить бизнес на другом, либо вообще останавливает предпринимательскую деятельность; часть предприятий переходит в стадию возрождения. Повышенная доля теневого оборота для таких предприятий может объясняться тем, что полученные в этом виде бизнеса деньги необходимо аккумулировать, после чего либо завершить предпринимательскую деятельность, либо начать другую, максимально сократив выплаты государству. Начало бизнеса на других рынках, возрождение предприятия, так же как и на стадии становления, требует дополнительных средств, сокращения издержек. Одним из способов сокращения последних и является уход от налогообложения.

Структура использования неучтенных наличных средств

Неучтенные наличные средства предприятия складываются из выручки за счет продаж продукции в теневом секторе экономики и обналичивания части выручки, полученной от официальных продаж.

Предприятие тратит сформировавшиеся таким образом неучтенные средства на покрытие части затрат. Не секрет, что широко распространена выплата зарплаты «в карман» или «в конверте». Также предприятия проводят «вчерную» часть выплат за аренду помещения, рассчитываются с поставщиками, несут другие затраты, непосредственно связанные с производством. Кроме того, из этих средств предприятие может совершать неофициальные выплаты сотрудникам госорганов. Оставшиеся средства являются «скрытой» прибылью предприятия.

¹⁷ Жизненный цикл малого предприятия. Исследование Национального института системных исследований проблем предпринимательства по заказу Фонда «Либеральная миссия». На правах рукописи. 2007.

Структура использования неучтенных средств для различных групп предприятий представлена на диаграмме ниже.

Предприятия поделены на четыре группы.

Группа 1 – предприятия, которые осуществляют выплату «черной» зарплаты и неформальные платежи сотрудникам госорганов.

Группа 2 – предприятия, которые осуществляют выплату «черной» зарплаты, но не осуществляют неформальные платежи.

Группа 3 – предприятия, не выплачивающие «вчерную» зарплату, но осуществляющие неформальные платежи сотрудникам госорганов.

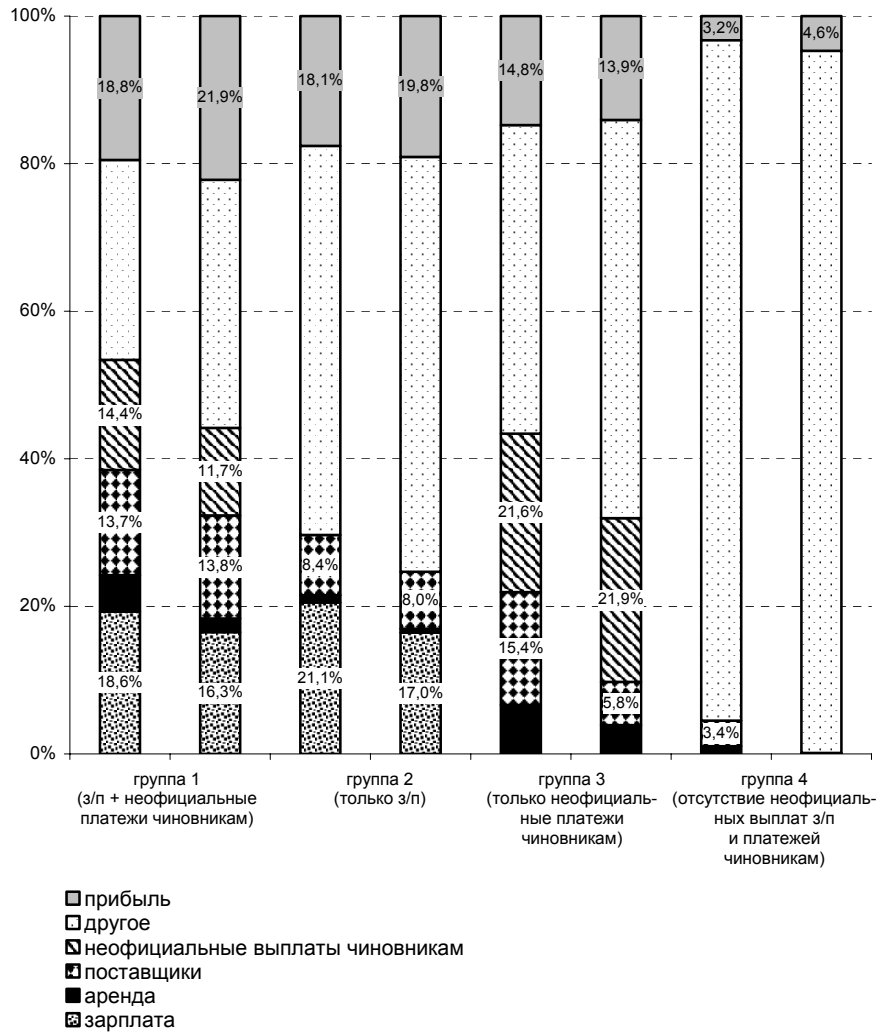
Группа 4 – предприятия, не производящие ни выплат по зарплате «вчерную», ни неформальных выплат сотрудникам госорганов.

Отметим, что предприятия первой и второй групп имеют похожую структуру затрат. Различие между группами, по принципу их формирования, заключается в том, что предприятия второй группы не делают неофициальных выплат сотрудникам госорганов. Эта часть выплат «переходит» в «другое» для предприятий второй группы. По остальным составляющим различия небольшие. Предприятия, осуществляющие выплату «черной» зарплаты, тратят на это в среднем 18,6–21,1% неучтенных наличных средств. Эти предприятия зарабатывают 18–19% в виде прибыли. Выплаты поставщикам составляют около 14% для предприятий первой группы и около 8% для предприятий второй группы. Существенные различия между структурой расходования неучтенных наличных средств в 2002 и 2006 гг. отсутствуют.

Предприятия третьей группы тратят существенные суммы на взятки – 22% неучтенных наличных средств. Для них также выше, по сравнению с первой и второй группами, доля «теневых» расчетов с поставщиками – 15%. В качестве прибыли остается 15% неучтенных наличных средств.

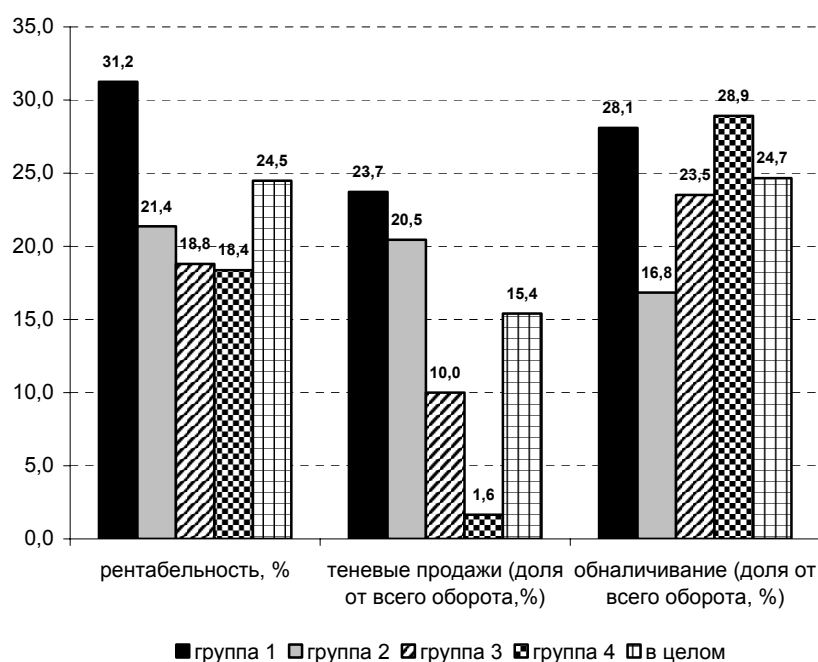
Предприятия, различающиеся по структуре использования неучтенных наличных средств, также существенно различаются и по показателю рентабельности бизнеса, и по структуре теневой активности.

Рисунок 10. Структура использования неучтенных наличных средств



Левый столбец для каждой группы предприятий – 2006 год,
 правый столбец – 2002 год.

Рисунок 11. Показатели деятельности предприятий и структура использования неучтенных наличных средств



Предприятия первой группы оказываются значительно более прибыльными по сравнению с остальными предприятиями. Рентабельность в первой группе составляет 31%, для остальных предприятий – 18–21%. Средний показатель рентабельности составляет 24,5%. Таким образом, наиболее прибыльными оказываются предприятия, интенсивнее использующие теньевые выплаты (и зарплата, и выплаты чиновникам). Это означает, что предприятия достаточно «эффективно» используют возможности по уходу от налогообложения. Чтобы переломить сложившуюся ситуацию, необходимо уменьшить возможности по эффективному использованию теньевых средств. А именно: усилить дисциплину среди государственных служащих таким образом, чтобы существенно уменьшить

возможности для произвола чиновников. Также действенным должно оказаться снижение налогового бремени на выплаты зарплаты.

Теневая активность наиболее высока для предприятий первой группы. Сумма двух основных составляющих теневого оборота составляет 52%. Для второй и третьей групп показатель заметно ниже – 37% и 28% соответственно. Этот результат в некоторой степени предсказуем, поскольку предприятия первой группы имеют больше статей теневых расходов, поэтому им нужно больше средств, чтобы эти расходы осуществлять. По структуре теневой активности в первой и третьей группах доминирует «обналичка», а во второй группе, которая сосредоточена на выплатах «черной зарплаты», выручка от неофициальных продаж является более важной составляющей теневых средств.

Отметим, что предприятия четвертой группы, структура расходования неучтенных наличных средств которых осталась невыясненной, прибегают к обналичиванию чаще, чем к теневым продажам, при этом в целом масштабы их теневой деятельности составляют около 40% от оборота.

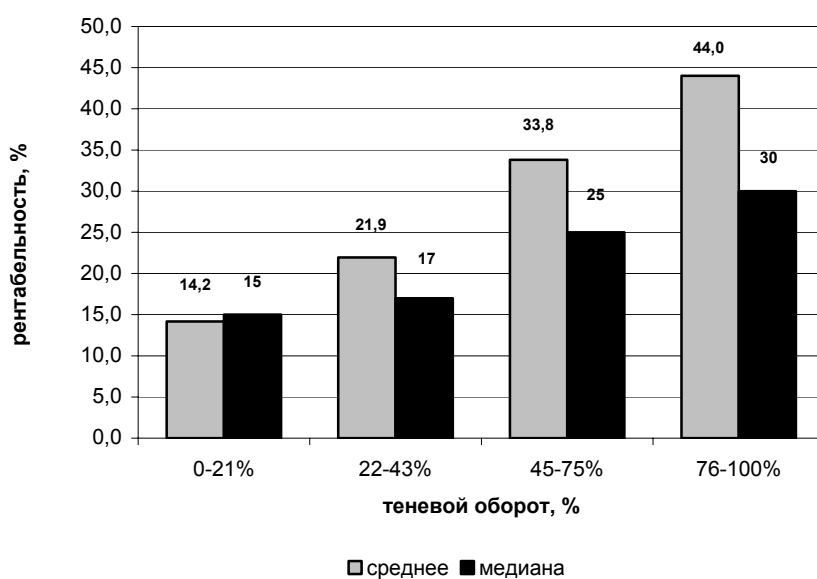
Влияние работы в теневом секторе на деятельность предприятия

Доля теневого оборота у предприятия оказывает влияние на другие характеристики предприятия. В ходе опроса было выяснено, каким образом связаны с масштабами теневой активности предприятия его рентабельность, структура оборотного капитала и заработная плата сотрудников.

Для проведения анализа в этой части отчета предприятия были разбиты на четыре группы по масштабам теневой деятельности в 2006 г. В первую вошли предприятия с долей теневого оборота от 0 до 21%, во вторую – от 22% до 43%, в третью – от 45% до 75%, и в четвертую – с теневым оборотом выше 76%. Такое распределение было получено с помощью процедуры кластеризации по средним.

Как выясняется из полученных результатов, более прибыльными (рентабельными) являются предприятия, имеющие большую долю теневой активности. Рисунок 12 иллюстрирует это утверждение.

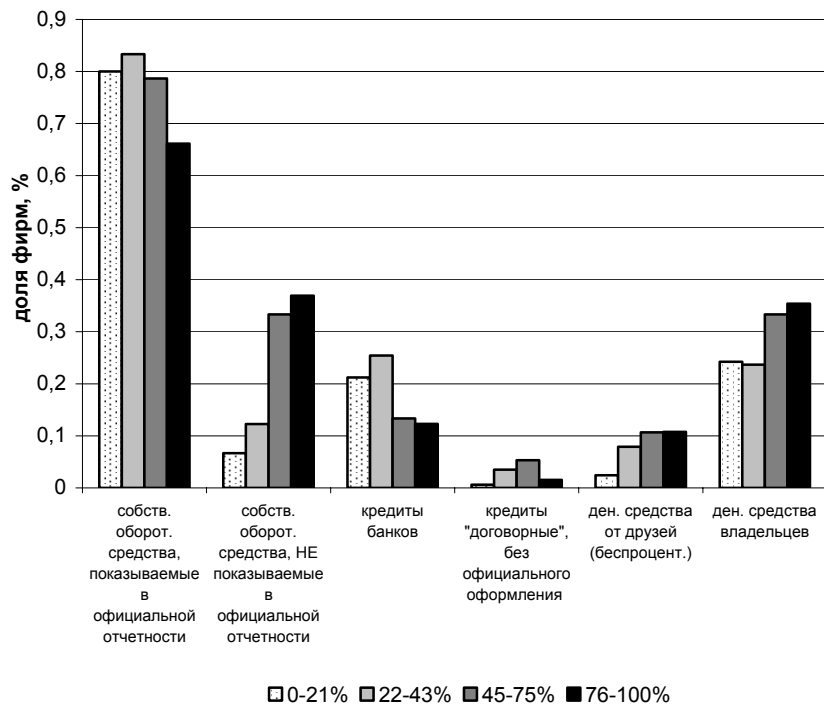
Рисунок 12. Фактическая рентабельность предприятия и доля теневого оборота



Для предприятий с долей теневого сектора менее 21% рентабельность составляет в среднем 14% (медиана 15%). По мере роста доли теневого сектора рентабельность предприятий растет и для предприятий с наиболее высокой долей тени (более 76%) составляет 44% (медиана 30%). Полученный результат является ожидаемым, поскольку возможность получения более высоких прибылей является стимулом для предприятий к уводу части деятельности в тень. Численная оценка свидетельствует о том, что рентабельность предприятий с наиболее высокой долей теневого оборота в три раза выше рентабельности предприятий с наиболее низкой долей теневого оборота. Это свидетельствует о том, что на сегодняшний день стимулы работы в тени являются достаточно сильными. Безусловно, численная оценка является оценкой «в среднем», и в отдельных отраслях экономики эти стимулы могут быть значительно ниже. Все же для экономики в целом стимулы работать в тени являются для предприятий значительными.

Доля теневой активности оказывает влияние и на структуру источников финансирования предприятия и наоборот. Две диаграммы, приведенные ниже, иллюстрируют структуру средств, используемых для финансирования текущей деятельности, и средств, используемых для долгосрочного развития предприятия (инвестиции, расширение бизнеса). В ходе опроса предприниматели могли назвать до трех источников финансирования для каждого вида финансирования (для текущей деятельности и для развития предприятия).

Рисунок 13. Структура средств, используемых для финансирования текущей деятельности предприятий в зависимости от доли теневой активности предприятия (доля фирм, считающих источник финансирования одним из трех наиболее важных)



Наиболее важный источник финансирования текущей деятельности всех опрошенных предприятий – собственные оборотные средства предприятия, показываемые в официальной отчетности. Этот источник является одним из наиболее важных для 80% предприятий, имеющих относительно низкую долю тени. Среди предприятий, имеющих относительно высокую долю тени, ими пользуются 60–65% предприятий. Полученная разница объясняется различными масштабами теневой деятельности предприятий. Для предприятий с относительно высокой долей теневой активности собственные средства, находящиеся в «белом» секторе экономики, замещаются денежными средствами, находящимися в теневом секторе.

Этот результат важен с точки зрения проведения политики в области борьбы с теневым сектором. Официально декларируемые собственные оборотные средства предприятия являются важнейшим источником финансирования для всех предприятий, даже для тех, которые интенсивно используют возможности работы в теневом секторе. Информация о размерах этого важнейшего источника финансирования доступна и контролируема, следовательно, она может быть использована как инструмент экономической политики.

В целом структура средств, используемых для финансирования текущей деятельности, существенно различается для предприятий с долей теневого оборота ниже 45% и с долей теневого оборота выше 45%.

Второй по значимости источник финансирования текущей деятельности предприятий существенно зависит от масштабов теневой активности. Для предприятий с низкой долей теневой активности (менее 45%) второй по значимости источник – денежные средства владельцев предприятия. Ими пользуются почти четверть (24%) предприятий для финансирования текущей деятельности. Для предприятий с относительно высокими масштабами теневой деятельности денежные средства владельцев предприятия также важны – ими пользуются 33–35% предприятий. Однако эти предприятия также интенсивно используют собственные средства предприятия, не показываемые в официальной отчетности. Их используют 37% предприятий с долей теневой активности выше 76% и 33% предприятий с долей теневой активности 45–75%.

Третьим по значимости источником финансирования для предприятий с относительно невысокой долей теневого оборота являются кредиты банков – их используют 21–25% предприятий с долями теневого

оборота 0–21% и 22–43%. Кредитами банков пользуются 12–13% предприятий с относительно высокой долей теневого сектора.

Результаты исследования свидетельствуют о том, что высокая доля теневого сектора является «препятствием» к использованию банковских кредитов. Вероятной причиной является недостаточная прозрачность бизнеса для предприятий, слишком сильно увязших в теневом секторе экономики, и как следствие – невозможность предоставить надежные гарантии для получения кредита на достаточно привлекательных условиях. Вместе с тем и ориентация на неформальные источники финансирования влияет на оборот предприятия, увеличивая теневую часть.

По мере роста доли теневого оборота растет использование собственных оборотных средств, не показываемых в официальной отчетности, денежных средств, полученных от друзей или родственников, и средств владельцев предприятия. Снижается использование собственных оборотных средств предприятия, показываемых в официальной отчетности, и банковских кредитов. То есть вовлеченность в теневой сектор ухудшает структуру средств, используемых для финансирования текущей деятельности предприятия с той точки зрения, что роль традиционных источников в виде банков остается относительно невысокой.

Как показывает рисунок 14, в целом различие между источниками финансирования долгосрочного и краткосрочного развития носит количественный, а не качественный характер. Качественные выводы, сделанные для структуры средств, используемых для финансирования текущей деятельности предприятия, сохраняются и для структуры средств, используемых для долгосрочного развития предприятия. Количественные показатели несколько различаются. Детали приведены в Приложении.

Доля теневой активности также сказывается на уровне заработной платы. Причем помимо очевидного вывода о том, что заработная плата растет с ростом теневого сектора, результаты исследования позволяют продемонстрировать, что рост заработной платы приходится исключительно на управляющих предприятий, а не на рядовых сотрудников.

От увеличения теневого оборота выигрывают менеджеры предприятий. Их зарплата растет с ростом теневой активности предприятий. Для предприятий с наиболее низкими объемами теневой активности (0–21%) зарплата менеджеров составляет в среднем 12,3 тыс. руб. в месяц, в то время как для предприятий с объемами теневого оборота 45–75% зарплата менеджеров составляет в среднем 15,5 тыс. руб., или на 26% боль-

Оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве в 2002–2006 гг.

ше. Отметим, что для наиболее «затененных» предприятий (группа предприятий с долей теневого сектора выше 76%) зарплата управляющих оказывается ниже, чем для предприятий с долей теневого сектора 45–75%.

Рисунок 14. Структура средств, используемых для развития предприятия (инвестиции, расширение бизнеса) в зависимости от доли теневого сектора предприятия (доля фирм, считающих источник финансирования одним из трех наиболее важных)

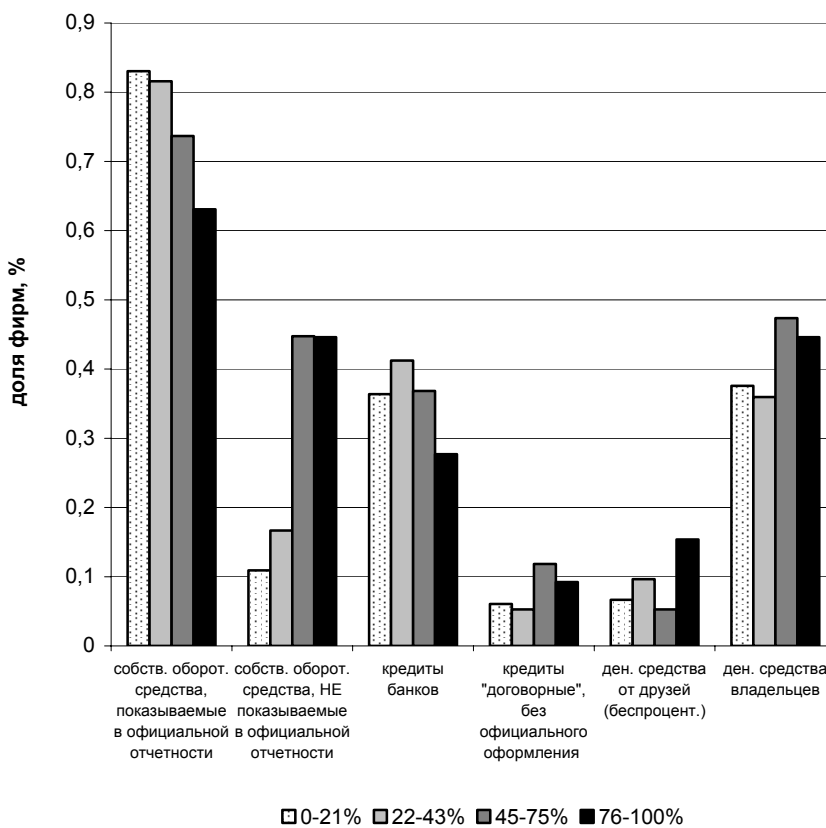
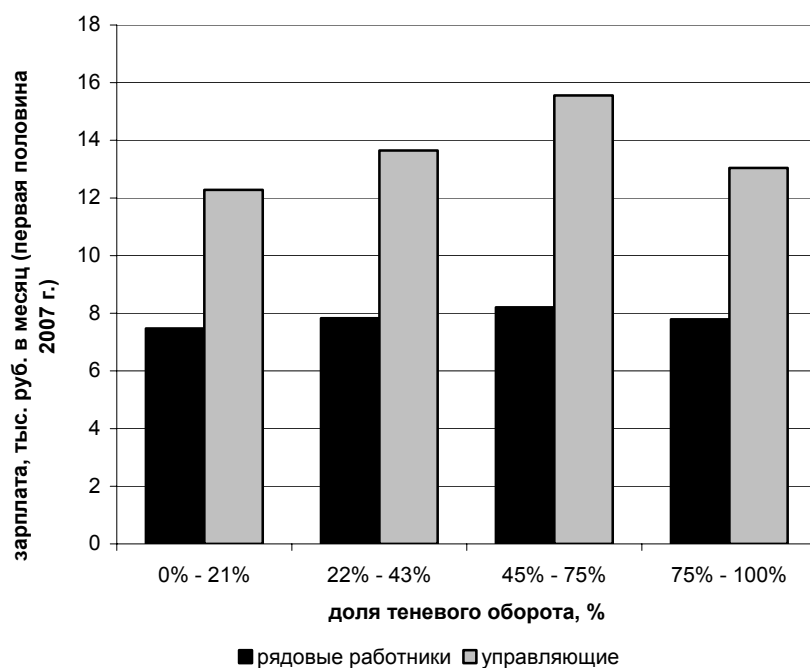


Рисунок 15. Зарплата и доля теневого оборота

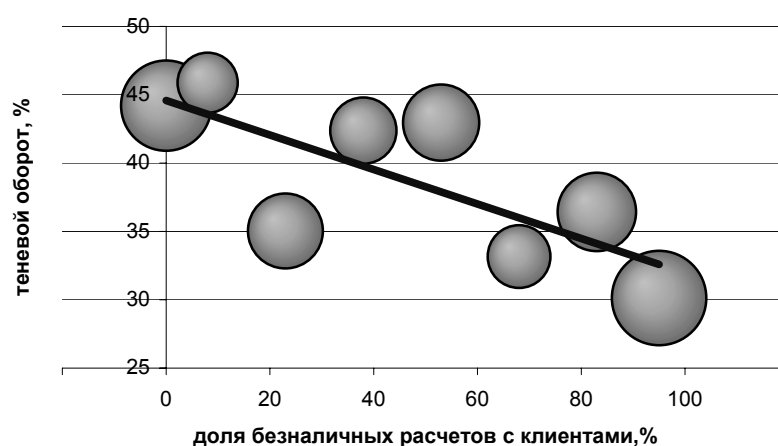


В отличие от менеджеров рядовые работники не выигрывают от увеличения доли теневого оборота предприятия – их зарплата (в среднем по группам предприятий) колеблется от 7,5 до 8,2 тыс. руб., то есть разница не превышает 9%.

Масштабы теневой деятельности предприятия также коррелируют с интенсивностью использования безналичных расчетов. Что касается причинной связи, то, вероятно, рост теневой деятельности определяет более низкую долю теневых расчетов, а не наоборот. Использование безналичных расчетов не имеет издержек по сравнению с наличными расчетами, кроме издержек, связанных с «уводом» безналичных средств в тень. Очевидно, скрыть поступление и расходование наличных средств проще, чем сделать то же самое для безналичных средств. Рисунок 17 иллюстрирует взаимосвязь между теневым оборотом и долей безналичных расчетов

с клиентами. Как видно, чем больше расчетов проходит в безналичной форме, тем ниже теневая активность.

Рисунок 16. Взаимосвязь между формой расчетов с клиентами и долей теневого оборота



Размер точек соответствует размеру группы предприятий.

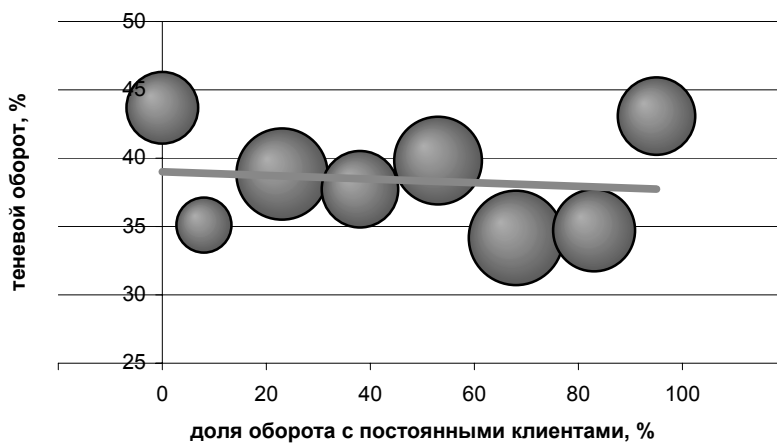
Этот факт имеет простое объяснение – при безналичных расчетах практически невозможно скрыть уплаты определенных сумм. Таким образом, при стимулировании применения безналичных расчетов следует ожидать эффекта на теневую активность предприятий.

Для проведения теневых операций важным является доверие между партнерами. Таким образом, наличие у предприятия большого количества постоянных партнеров по бизнесу может быть скоррелировано с более высокой долей теневого оборота. Однако результаты проведенного опроса свидетельствуют, что такой взаимосвязи в 2006 г. не было.

Предприятия используют теневые расчеты как с новыми, так и с постоянными клиентами/поставщиками. То есть наличие постоянных клиентов не оказывает влияния на масштабы теневого оборота предприятий. Один из выводов, который можно сделать из полученного результата, – бизнес-среда сама по себе подталкивает к теневым сделкам. Практика использования теневых схем работы стала, к сожалению, неотъемлемой

частью бизнес-среды в стране. Фактор доверия между партнерами не играет роли при принятии решения, в каком секторе – официальном или теневом – провести сделку.

Рисунок 17. Взаимосвязь между долей оборота с постоянными клиентами и долей теневой активности

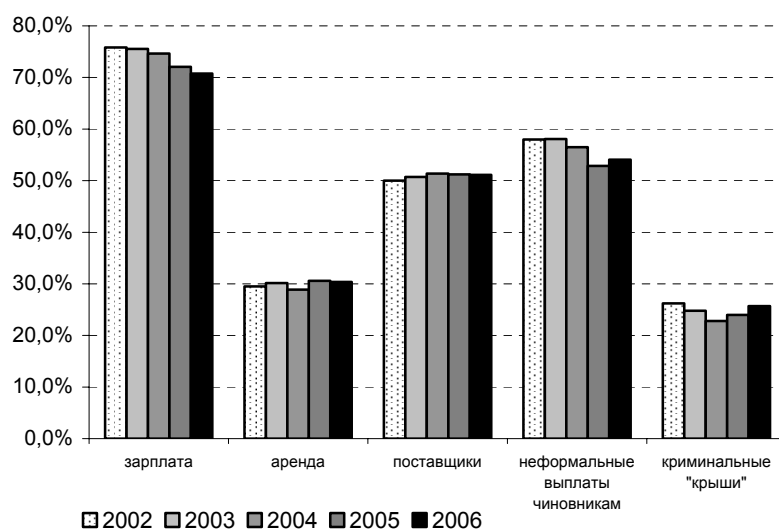


Размер точек соответствует размеру группы предприятий.

Динамика основных статей теневого оборота предприятий

Динамика выплат характеризуется долей фирм, совершивших тот или иной вид неофициальных выплат, и размером выплат. Данные по динамике количества фирм, вовлеченных в тот или иной тип выплат в теневом секторе, приведены на диаграмме ниже. Следует понимать, что представленные данные – низшая оценка, полученная по итогам проведенных опросов. Возможно, часть участников опроса не сообщили о том, что они осуществляют теневые выплаты, или дали заниженные ответы. Тем не менее с точки зрения анализа динамики это не имеет большого значения.

Рисунок 18. Доля фирм, использовавших теньевые выплаты по различным статьям



Три наиболее распространенные статьи теневого оборота – зарплата, расчеты с поставщиками и неформальные выплаты чиновникам (взятки, подарки, откаты и т.п.).

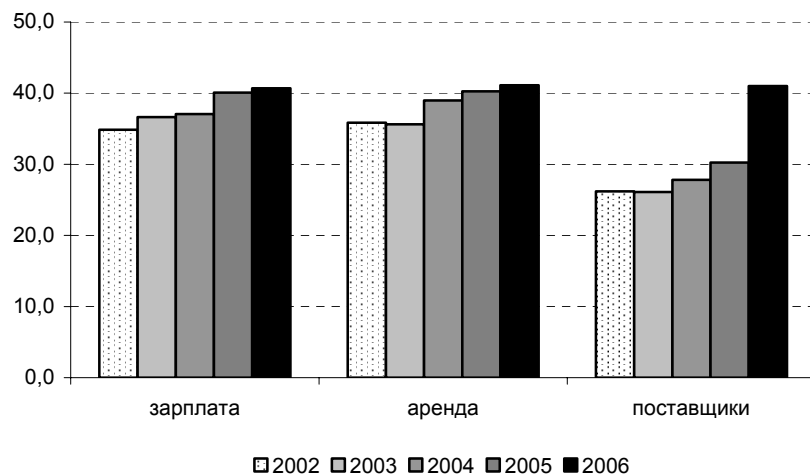
Как показали результаты опроса, доля фирм, осуществляющих выплаты зарплаты «в карман», постепенно снижалась в 2002–2006 гг. и сократилась с 76% до 71%. Это наиболее распространенная статья теневого оборота. Также снижалась доля фирм, осуществляющих неформальные выплаты чиновникам: их доля снизилась с 58% в 2002 г. до 52,8% в 2005 г. и незначительно повысилась – до 54% – в 2006 г. Выплата взяток была второй по распространенности статьей теневого оборота предприятий. Третьей по распространенности является статья «теньевые выплаты поставщикам». Она оставалась на уровне 50–51% на протяжении всех рассматриваемых лет.

Теньевые выплаты за аренду помещений и выплаты криминальным «крышам» – гораздо менее распространенные практики. Показатели по этим статьям слабо изменились с 2002 по 2006 гг. За аренду помещений

теневые выплаты производили около 30% предприятий, выплаты криминальным крышам делали 23–26% предприятий.

Если принять во внимание суммы выплат, то для фирм, практикующих выплаты теневой зарплаты, около 40% от всей зарплаты выплачивается неофициально (рисунок 19). При этом около 40% предприятий делали теневые выплаты в размере 15–35% от всех выплат зарплаты (рисунок 20). Близкие к 100% выплаты зарплаты «вчерную» осуществляет небольшое количество предприятий.

Рисунок 19. Доля теневых выплат для основных статей расходов предприятий (для фирм, делавших соответствующие теневые выплаты), %



Для фирм, практикующих выплаты арендной платы «вчерную», выделяются три кластера. В первый входят предприятия, выплачивающие 0–30% арендной платы неофициально, во второй – от 50% до 60%, и в третий – предприятия, выплачивающие 100% или немного меньше. В первый кластер входит больше половины всех предприятий, делающих теневые выплаты по арендной плате, во второй и третий – примерно по четверти всех предприятий.

Оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве в 2002–2006 гг.

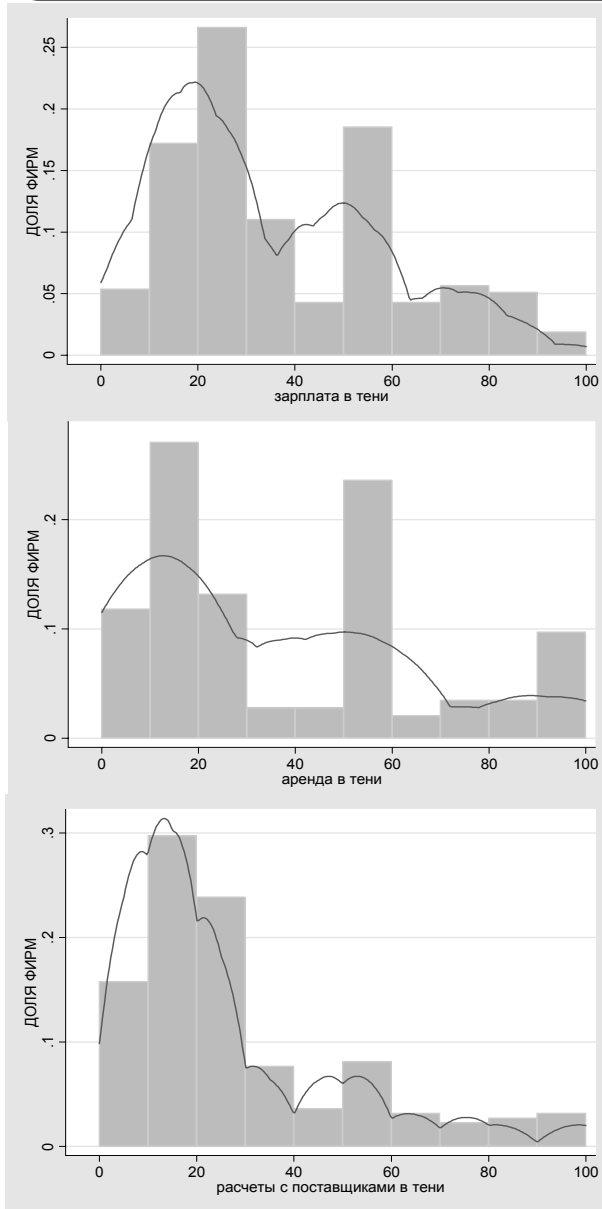


Рисунок 20.
Распределение
предприятий по
доле теневого
выплат по
отдельным
статьям (2006)

Для фирм, практикующих теневые расчеты с поставщиками, более половины сосредоточено между 0 и 40%-ными выплатами.

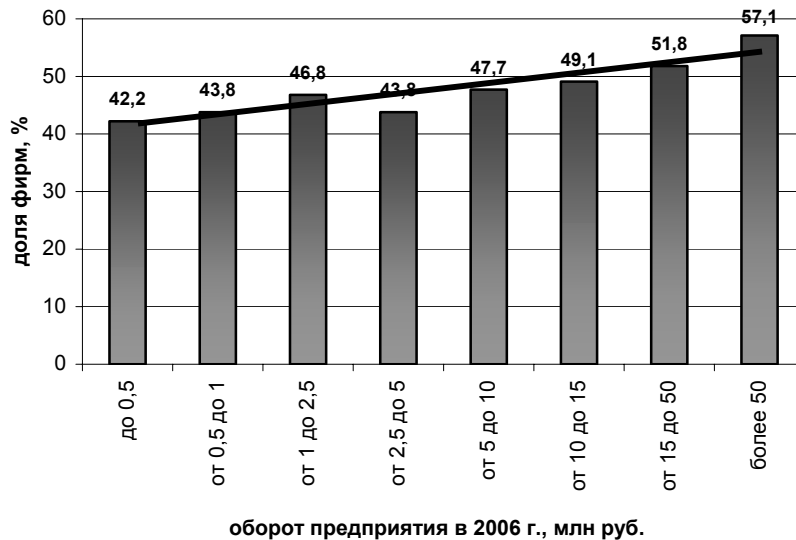
Следующие диаграммы (см. Рисунок 20) иллюстрируют приведенные выше выводы.

Что определяет уход в тень?

Результаты опроса позволяют определить основные причины ухода в тень предприятий и оценить степень их важности. Список причин, по которым предприятия предпочитают работать в теневом секторе, в общем-то, известен. Результаты исследования позволяют дать более точные оценки.

Высокие налоговые ставки были и остаются основной причиной ухода в тень и сокрытия реальных масштабов деятельности предприятий. Рисунок 21 показывает, что около половины предприятий на сегодняшний день называют высокие налоговые ставки основной причиной сокрытия масштабов деятельности предприятий в теневом секторе.

Рисунок 21. Доля предприятий, отметивших, что высокие налоговые ставки – основная причина ухода в тень



Для более крупных предприятий высокие налоговые ставки чаще оказываются основной причиной ухода в тень, чем для небольших предприятий. Для 57% предприятий с оборотом более 50 млн. руб. в год высокие налоговые ставки оказались основной причиной, в то время как для небольших предприятий с оборотом до 1 млн. руб. в год (таких больше половины в выборке) рассматриваемый показатель составляет только 42–43%.

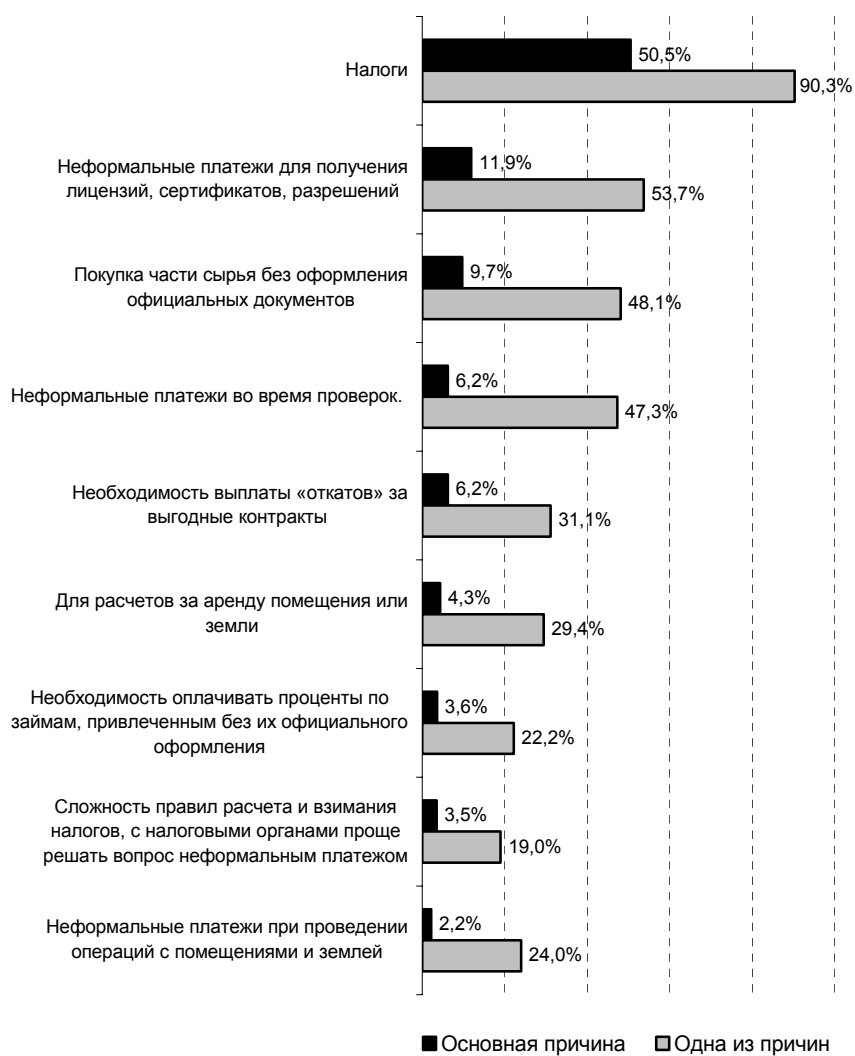
Высокие налоговые ставки – наиболее важная причина ухода в тень. Но помимо нее есть и другие причины. Рисунок 22 иллюстрирует другие факторы, в сравнении с высокими налоговыми ставками.

Из неналоговых факторов наиболее важной причиной является коррумпированность государственного аппарата. Необходимость осуществлять неформальные выплаты при получении лицензий, сертификатов, разрешений, проведении проверок и т.п. создает потребность в получении неучтенных наличных средств и тем самым подталкивает предприятия к переходу в тень. По результатам опроса, 12% предприятий отметили в качестве основной причины работы в теневом секторе именно необходимость осуществлять неформальные платежи при получении лицензий, сертификатов, разрешений. Еще 6,2% предприятий отметили в качестве основной причины необходимость осуществления неформальных платежей во время проверок. Еще 3,5% респондентов отметили, что основной причиной ухода в тень является сложность правил расчета и взимания налогов, в связи с чем «проще решить вопрос неформальным платежом». 2,2% предприятий отметили, что их подталкивает к переходу в тень, прежде всего, необходимость неформальных выплат при проведении операций с помещениями и землей.

Таким образом, в сумме, для 24% опрошенных предприятий основная причина ухода в тень связана с необходимостью осуществления тех или иных неформальных выплат представителям государственных органов, иными словами – с коррупцией в государственном секторе.

Если не учитывать налоговый пресс, то вторая по степени важности группа причин, по которым предприятия уходят в тень, – работа в теневом секторе их контрагентов. Для 9,7% предприятий необходимость покупки сырья без оформления документов является наиболее важной причиной работы в теневом секторе экономики. Еще 4,3% предприятий назвали основной причиной необходимость расчетов за аренду помещений или земли. Необходимость выплаты процентов по займам, привлеченным на неформальной основе, назвали в качестве основной причины работы в тени 3,6% предприятий.

Рисунок 22. Причины ухода в тень



В сумме 17,6% предприятий назвали в качестве основной причины ухода в тень причины, связанные с взаимоотношениями с бизнес-партнерами.

Отметим, что существенная доля предприятий – 6,2% – назвали в качестве основной причины ухода в тень коррупцию в бизнес-среде – необходимость уплаты «отступных» за выгодные контракты.

Таким образом, помимо высокого налогового бремени важное значение имеет коррумпированность государственных органов, с которыми сталкиваются предприниматели, приводящая к необходимости осуществления неформальных платежей государственным служащим напрямую или через посредников (разделение в рамках нашего опроса мы не устанавливали). Отношения предприятий между собой – неформальные выплаты за сырье, аренду и т.п. – играют существенную, но меньшую роль. Кроме того, требование заплатить за сырье неофициальным образом часто бывает связано с необходимостью получения неучтенных средств производителем сырья, которые затем могут пойти на неформальные выплаты представителям государственных органов. Таким образом, коррумпированность государственного аппарата, как представляется, оказывает не только прямой эффект (необходимость выплаты взяток непосредственно предприятием), но и косвенный эффект (необходимость выплаты взяток бизнес-партнерами предприятия) на масштабы теневой деятельности.

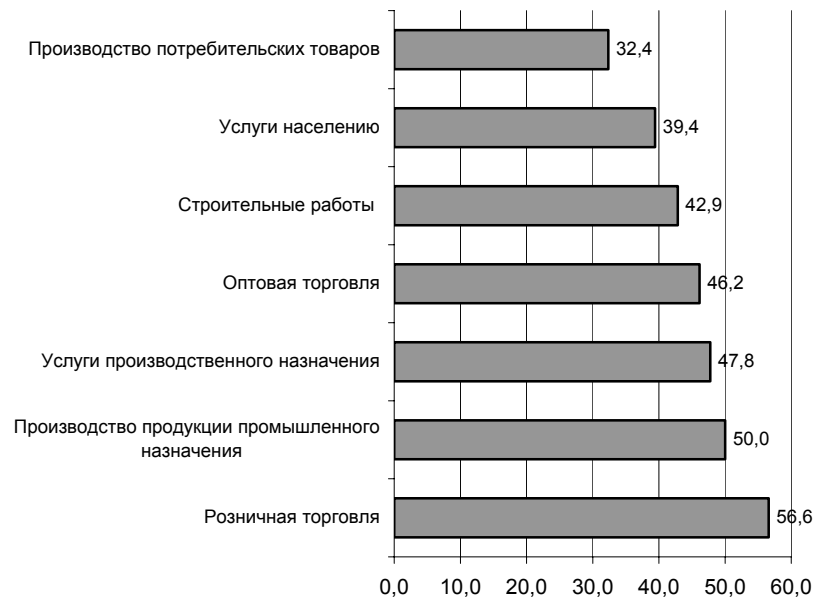
Помимо проанализированных выше причин предприятия могут уводить часть деятельности в тень для сокращения затрат по сравнению с конкурентами. Можно вполне резонно предположить, что предприятия, работающие «вбелую», имеют более высокие затраты, чем предприятия, осуществляющие часть деятельности в теневом секторе экономики, имеющие меньше издержек на налоговые отчисления. Поэтому необходимость ухода в тень может быть продиктована необходимостью «выжить на рынке». Рисунок 23 иллюстрирует мнения респондентов о важности конкуренции как фактора, определяющего уход в тень.

Важность конкуренции как фактора ухода в тень существенно различается от сектора экономики, в котором работает предприятие.

Розничная и оптовая торговли являются одними из наиболее высококонкурентных секторов экономики. Товары, предлагаемые в этих секторах экономики, являются стандартными. Со стороны предложения действует большое количество агентов. Информация о ценах легкодоступна. То есть эти сектора экономики близки к «совершенно конкурентной»

структуре рынка. Именно предприятия, работающие в этих секторах, чаще всего отмечали (50–57% предприятий), что конкуренция подталкивает предприятия к уходу в тень. Это, однако, не означает, что конкуренция является основной причиной ухода в тень.

Рисунок 23. Доля фирм, считающих, что более сильная конкуренция подталкивает фирмы к уходу в тень, %



В то же время среди предприятий, выпускающих потребительские товары, только 32% отметили, что конкуренция подталкивает фирмы к уходу в тень. Данный сектор экономики характеризуется тем, что рынки менее конкурентны, поскольку выпускаемые товары являются дифференцируемыми.

Попытаемся теперь построить многомерную модель, показывающую степень влияния различных факторов на решение предприятия увести в тень часть своей деятельности. Решение предприятия о работе в теневом секторе можно разделить на два этапа. На первом этапе предприятие принимает решение, работать ли полностью в официальном секторе

Оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве в 2002–2006 гг.

экономики или осуществлять часть деятельности в теневом секторе. На втором этапе предприятия, принявшие решение работать в теневом секторе, решают, какую долю оборота «увести» в теневой сектор. Многофакторный анализ такого двухэтапного решения и определение роли факторов, влияющих на решение на каждом из этапов, проводится с помощью регрессии Хекмана.

Регрессия Хекмана

1-й этап

$$I(\text{Тень} > 0) = \beta_{\text{нал}} \text{Налоговое_бремя} + \beta_{\text{конкур}} \text{Оценка_конкуренции} + \\ + \beta_{\text{репут}} \text{Оценка_репутации} + \beta_{\text{коррупц}} \text{Частота_коррупции} + \sum d_{\text{регион}} + C^1 + \varepsilon^1$$

2-й этап (если $(\text{Тень} > 0)$)

$$\text{Тень} = \beta_{\text{клиент}} \text{Тень_клиентов} + \beta_{\text{поставщи}} \text{Тень_поставщиков} + \\ + \beta_{\text{нал}} \text{Налоговое_бремя} + \beta_{\text{конкур}} \text{Оценка_конкуренции} + \\ + \beta_{\text{репут}} \text{Оценка_репутации} + \sum d_{\text{регион}} + C^2 + \varepsilon^2$$

Таблица 3
Результаты оценки

Зависимая переменная	2-й этап Теневой оборот как доля от общего оборота	1-й этап Вероятность работы в теневом секторе
Теневой оборот клиентов	0,301063 (2,83)***	
Теневой оборот поставщиков	0,359808 (3,50)***	
Налоговое бремя ¹⁸	-0,04079 -0,35	0,005784 -0,69

¹⁸ Налоговое бремя измеряется как доля официального оборота, уплачиваемая в качестве налогов.

Зависимая переменная	2-й этап Теневой оборот как доля от общего оборота	1-й этап Вероятность работы в теневом секторе
«Конкуренция подталкивает к уходу в тень» – степень несогласия ¹⁹ (Оценка конкуренции)	-4,13936	0,01272
	(2,11)**	-0,11
«Работа “вбелую” повышает репутацию» – степень несогласия ²⁰ (Оценка репутации)	1,042879	0,170481
	-0,36	-0,92
Как часто чиновники «намекают» на неформальное решение вопросов ²¹ (Оценка коррупции)		0,295461
		(1,99)**
Constant	30,76003	-0,36913
	(2,06)**	-0,64
Индикаторные переменные для регионов	+	+
N	199	199

В скобках приведены значения z-статистики. * – значимость на уровне 10%, ** – значимость на уровне 5%, *** – значимость на уровне 1%.

¹⁹ Ответ на вопрос: «Насколько согласны Вы со следующим утверждением: “Чем сильнее конкуренция на рынке, тем большую долю своей деятельности предприятие осуществляет в теневом секторе экономики?”» по шкале: 1. Полностью согласен. 2. Скорее согласен. 3. Скорее не согласен. 4. Полностью не согласен.

²⁰ Ответ на вопрос: «Насколько Вы согласны со следующим утверждением: “Работа «вбелую» повышает деловую репутацию фирмы?”» по шкале: 1. Полностью согласен. 2. Скорее согласен. 3. Скорее не согласен. 4. Полностью не согласен.

²¹ Ответ на вопрос: «В случае если на предприятии выявлено какое-либо нарушение, как часто чиновники “намекают” на неформальное решение вопроса?» По шкале: 1. Никогда. 2. Редко. 3. Примерно в половине случаев. 4. Часто. 5. Практически всегда.

Для решения «работать или не работать в тени» (1-й этап) важную роль играет только частота предложений чиновников о неформальном решении различных вопросов. Чем выше предложение со стороны чиновников (иными словами, чем выше спрос на взятки), тем чаще предприятие «уходит в тень».

Для предприятий, принявших решение работать в теневом секторе, факторами, определяющими масштабы работы в теневом секторе, являются: 1) величина теневого оборота поставщиков, 2) величина теневого оборота клиентов, 3) степень конкурентности рынка. Не влияет на масштабы теневой деятельности величина налогового бремени, если бы предприятие работало «вбелую».

Таким образом, масштабы теневой деятельности предприятия во многом определяются внешними факторами, такими, как бизнес-среда (работают ли в теневом секторе партнеры предприятия, какая доля находится в тени) и стимулы, создаваемые сотрудниками государственных органов (спрос на взятки).

Результаты исследования свидетельствуют о том, что деловая репутация в значительной степени зависит от масштабов теневой деятельности предприятия. Рисунок 24 показывает распределение оценки влияния работы «вбелую» на деловую репутацию.

Подавляющее большинство фирм (88%) согласны в той или иной степени с тем, что работа «вбелую» повышает их деловую репутацию. То есть бизнес-сообщество (малые предприятия и индивидуальные предприниматели) понимают важность перевода бизнеса на легальные (официальные) рельсы. Более того, предприятия, заботящиеся о своей репутации, как показывает рисунок 25, уже начали снижение теневых оборотов.

Система налогообложения и теневая деятельность

Система налогообложения, используемая на предприятии, оказывает влияние на масштабы теневой деятельности предприятия. Вместе с тем имеет место и обратное влияние – если предприятие вынуждено по внешним причинам (например, партнеры, работающие в тени) работать в теневом секторе, оно может выбирать систему налогообложения, в наибольшей мере удовлетворяющую его потребностям (если такой выбор существует).

Рисунок 24. Распределение ответов на вопрос «Насколько Вы согласны со следующим утверждением: «Работа в “вбелую” повышает деловую репутацию фирмы?»», %

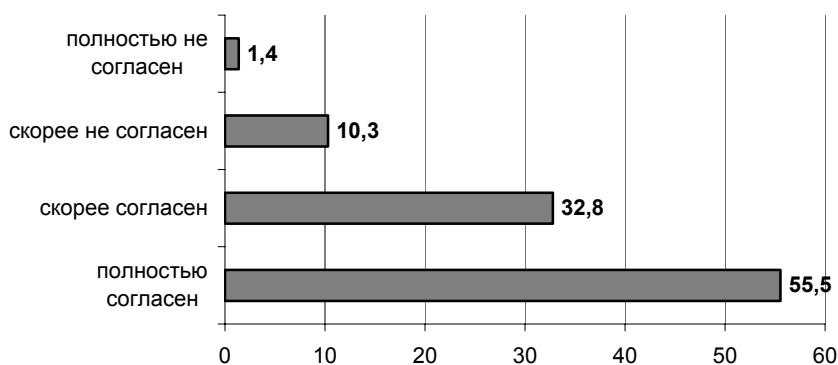
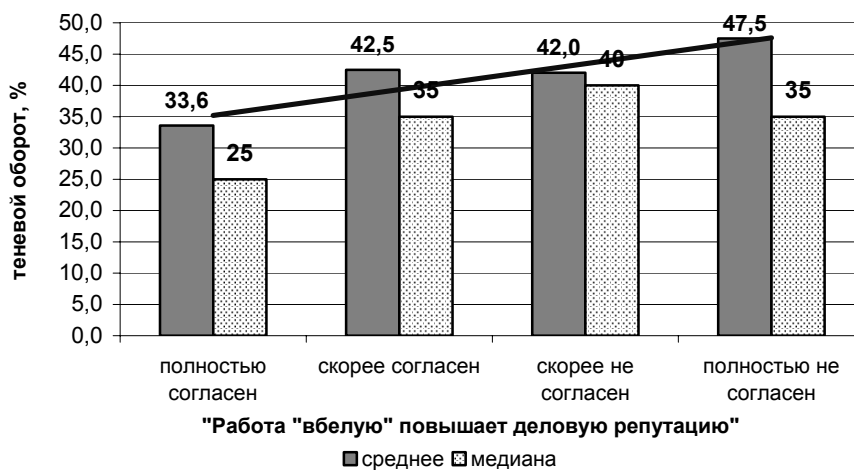


Рисунок 25. «Работа “вбелую” повышает деловую репутацию». Распределение ответов на вопрос в зависимости от доли теневого оборота предприятия



Сравнение динамики и размеров теневой активности и ее составляющих для предприятий, использующих основные типы систем налогообложения, представлено на рисунках ниже.

Предприятия, использующие общепринятую систему налогообложения, имели в 2002 г. уровень тени, заметно превышающий средний уровень. В 2002–2006 гг. они продемонстрировали наиболее существенное снижение уровня теневой активности и в 2006 г. имели уровень теневой активности несколько ниже среднего. Предприятия, использовавшие общепринятую систему налогообложения, снизили размер теневой активности с 50,4% от оборота в 2003 г. до 37,3% в 2006 г. Эти предприятия продемонстрировали существенное снижение обеих составляющих – как теневых продаж с 24% до 17% от оборота, так и обналичивания – с 29,6% до 22,5% от оборота.

Рисунок 26. Общий объем теневого оборота предприятий в зависимости от системы/режима налогообложения

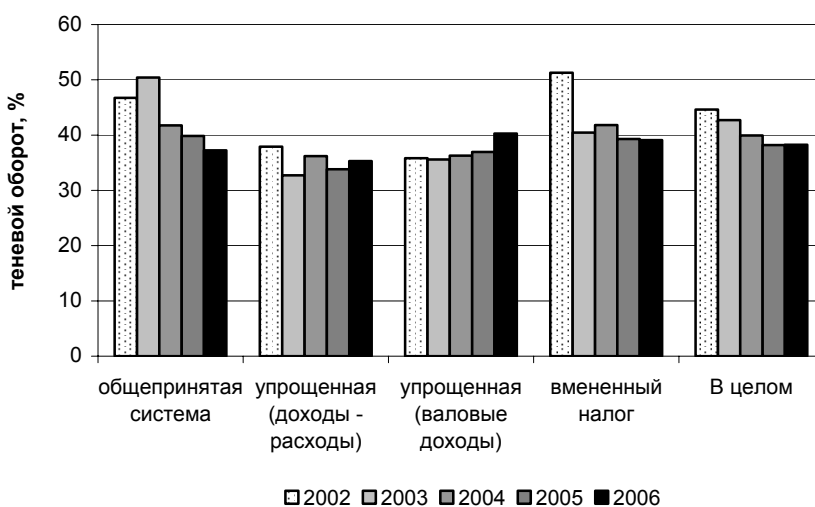


Рисунок 27. Доля теневых продаж предприятия (% от общего оборота) в зависимости от системы/режима налогообложения

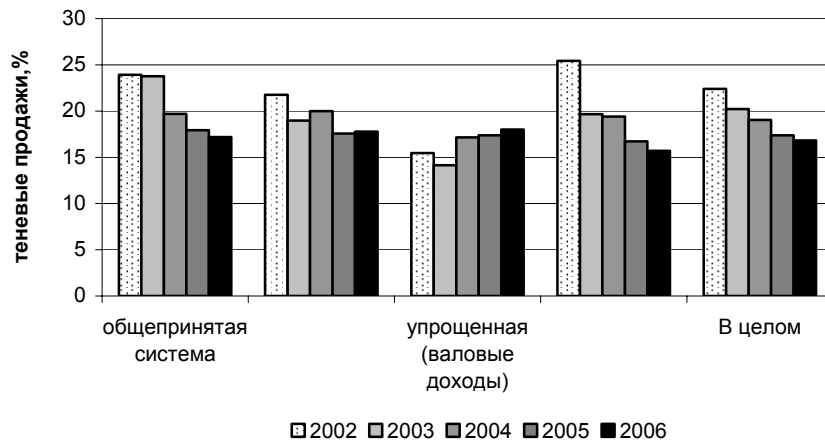
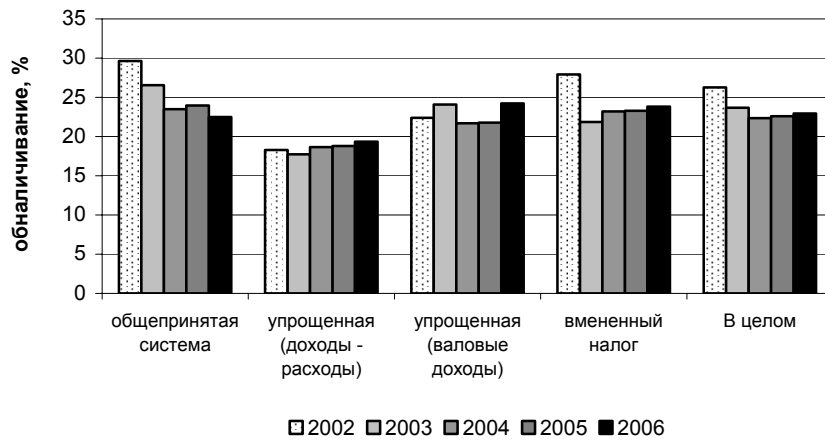


Рисунок 28. Доля обналичивания (% от общего оборота) в зависимости от системы/режима налогообложения



Предприятия, использующие упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов», практически не снизили в среднем масштабы теневой активности – 37,9% в 2002 г. и 35,3% в 2006 г. Они снизили масштабы теневых продаж с 21,7% до 17,8%, но компенсировали это небольшим ростом обналаживания – с 18,3% до 19,3% от оборота.

Предприятия, использующие упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения «доходы», увеличили теневую активность с 35,8% до 40,3% от оборота. Увеличение произошло за счет обеих основных составляющих – теневые продажи выросли 15,4% до 18% от оборота, а обналаживание – с 22,4% до 24,2%.

Предприятия, использовавшие налогообложение по принципу вмененного дохода, резко сократили объемы теневой деятельности в 2003 г., а затем масштабы практически не изменялись. Однако в эти годы происходили снижение теневых продаж и рост «обналаживания».

Взаимоотношения с госорганами и теневой оборот предприятий

Частота контактов с госорганами

Частота контактов с различными госорганами влияет на масштабы теневой активности предприятий. Также в результате опроса выяснилось, что контакты с различными госорганами в разной степени влияют на масштабы теневой активности предприятий. Отметим, что под «контактами» с представителями госорганов имеются в виду не только проверки, но также и обращения в госорганы и уполномоченные организации по различным поводам.

Большинству предприятий приходится сталкиваться с представителями налоговой инспекции несколько раз в год (не больше шести раз) и так же часто – с представителями других госорганов.

Вопрос 39. Насколько часто за последний год Вашему предприятию приходится сталкиваться с представителями государственных или муниципальных органов? Примите во внимание проверки, обращение в государственные или муниципальные органы, а также уполномоченные ими организации по различным поводам, но КРОМЕ НАЛОГОВОЙ ИНСПЕКЦИИ.

Вопрос 40. Насколько часто Вы посещали или сталкивались с этими органами и организациями в предыдущие годы?

Вопрос 41. Насколько часто за последний год Вашему предприятию приходится сталкиваться с представителями налоговой инспекции?

Вопрос 42. Насколько часто Вы посещали или сталкивались с налоговой инспекцией в предыдущие годы?

Таблица 4
Корреляция между частотой контактов с представителями
различных госорганов

		Частота контактов с представителями налоговой инспекции				
		Еженедельно	2–3 раза в месяц	2–6 раз в год	Раз в год или ни разу	В целом
Частота контактов с представителями других госорганов	Еженедельно	0,38	0,5	1,38	0,13	2,39
	2–3 раза в месяц	0,13	3,02	5,03	0,5	8,68
	2–6 раз в год	0,75	5,79	49,18	6,67	62,39
	Раз в год или ни разу	0	1,01	17,74	7,8	26,54
	В целом	1,26	10,31	73,33	15,09	100

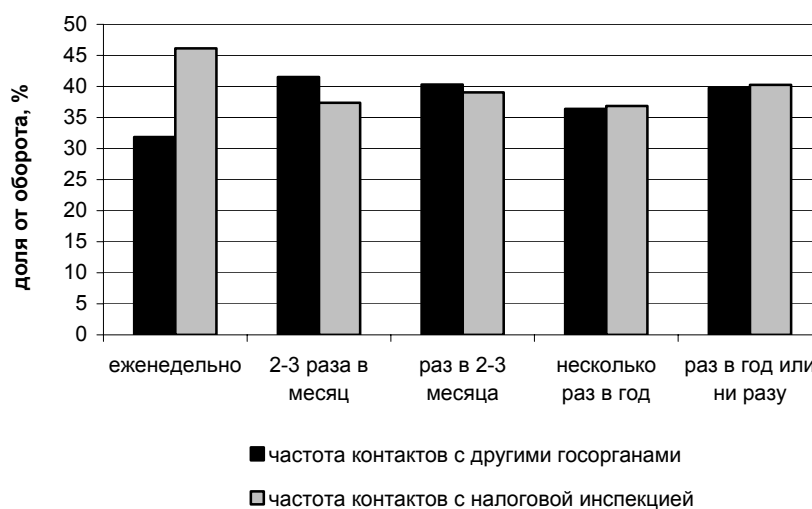
Предприятия контактируют с представителями налоговой инспекции, прежде всего, по поводу налогового администрирования при расчетах и уплате налогов и проверок. Налоговые ставки сами по себе не являются непосредственной причиной контактов.

Как выяснилось из полученных результатов опроса, масштабы теневой активности больше всего у предприятий, которые наиболее часто – еженедельно – контактируют с представителями налоговой инспекции. Для этих предприятий средняя величина теневого оборота составила 46% от общего оборота, что значительно превышает средний показатель для всех предприятий. Для остальных групп предприятий величина теневой активности незначительно отличается от среднего. Эти отличия не являются статистически значимыми.

Положительная корреляция между более высокой долей теневой активности и более частыми контактами фирмы с налоговой инспекцией не позволяет выявить причинно-следственную связь. Вероятно, более частые контакты с налоговой инспекцией связаны с более частыми проверками или большим количеством вопросов, связанных с налоговым админи-

стрированием у предприятий, интенсивнее работающих в тени. Мы подразумеваем здесь, что налоговая инспекция имеет информацию о масштабах теневой активности (возможно, информация не является достоверной или легко доказуемой и полученной из надежных источников). Вместе с тем более частые проверки могут служить способом давления для получения различного рода платежей.

Рисунок 29. Доля теневой активности в зависимости от частоты контактов с представителями различных госорганов



Предприятия, имеющие более частые контакты с представителями других госорганов, имеют и более низкий уровень теневой активности. Однако это верно только для предприятий, наиболее часто контактирующих с представителями госорганов – еженедельно. Доля теневой активности для них составляет 32% от оборота. Для остальных предприятий доля теневой активности не отличается от средней доли теневой активности на статистически значимом уровне.

Информированность госорганов о наличии теневого оборота на предприятии

Степень информированности чиновников и сотрудников госорганов о фактическом обороте предприятия влияет на масштабы теневой активности предприятия. В ходе исследования выяснялось влияние степени информированности представителей налоговой инспекции и органов внутренних дел.

Вопрос 43. Насколько хорошо чиновники или сотрудники следующих госорганов, с которыми приходится контактировать предприятию, осведомлены о фактическом обороте предприятия...

- налоговой инспекции?
- органов внутренних дел?

Рисунок 30. Влияние степени осведомленности представителей налоговой инспекции о фактическом обороте предприятия на масштабы теневого оборота

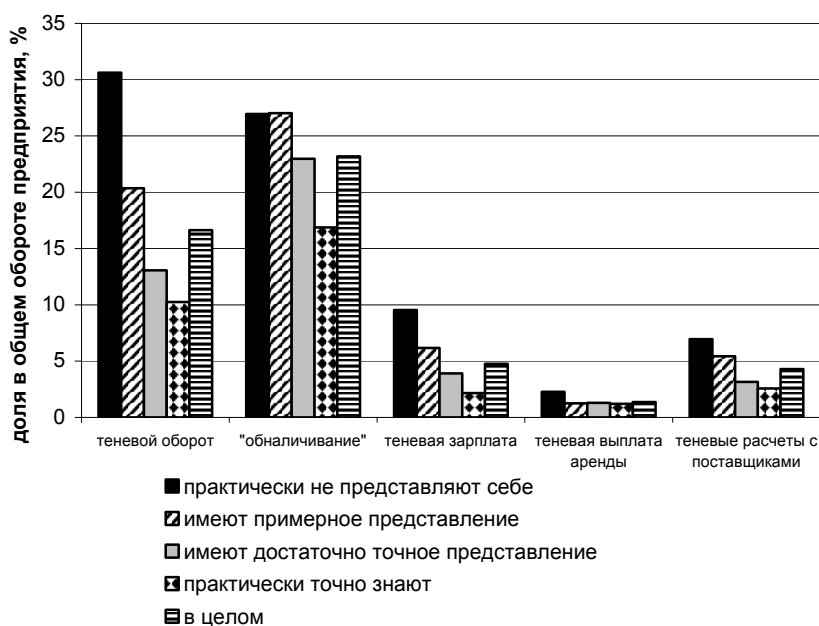
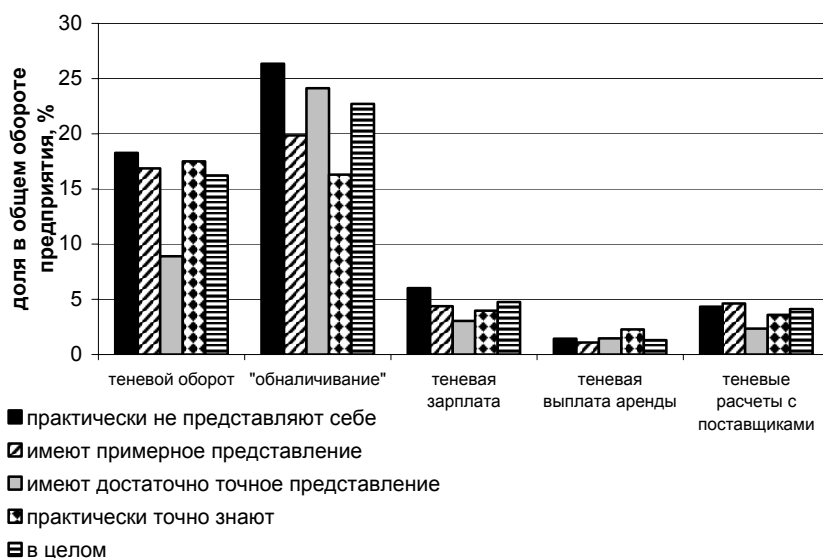


Рисунок 31. Влияние степени осведомленности представителей органов внутренних дел о фактическом обороте предприятия на масштабы теневого оборота



Рисунки 30 и 31 показывают влияние степени информированности о фактическом обороте предприятия представителей госорганов на масштабы теневой активности предприятия. В идеале информированные чиновники и сотрудники органов власти должны пресекать незаконную деятельность предприятий или искать дополнительные подтверждения такой деятельности в стремлении провести обоснованные санкции против предприятия и пресечь теневую деятельность. Таким образом, чем более информированы представители органов власти о фактических масштабах деятельности предприятия, тем ниже должны быть масштабы теневой деятельности.

Как показали результаты опроса, степень информированности налоговой инспекции оказывает существенное влияние на масштабы теневой активности – чем более информированы представители налоговой инспекции о фактическом обороте предприятия, тем ниже теневая активность. Этот же вывод остается в силе и для отдельных составляющих те-

невой активности – теневых продаж, деятельности по обналичиванию, выплаты теневой зарплаты, теневых расчетов с поставщиками.

Для органов внутренних дел не прослеживается четкой взаимосвязи между степенью их информированности о фактическом обороте предприятия и масштабами теневой деятельности. Отличие от налоговой инспекции может быть вызвано рядом факторов. Во-первых, у органов внутренних дел, по сравнению с налоговой инспекцией, имеется меньше рычагов воздействия на предприятие. Налоговой инспекции легче выявить факт сокрытия части продукции из официальной отчетности или факт обналичивания денег. В то же время налоговая инспекция может вынудить предприятие отразить в официальной отчетности скрытые ранее операции и уплатить налоги плюс применить штрафные санкции. У органов внутренних дел отсутствуют подобные инструменты для воздействия на предприятие, однако имеется ряд других, таких как приостановление деятельности (де-факто). Во-вторых, органы внутренних дел, вероятно, более коррумпированны, чем налоговые инспекции. Поэтому предприятиям легче «договариваться» с отдельными сотрудниками органов внутренних дел и избегать санкций, связанных с теневой деятельностью предприятия, даже в том случае, если сотрудники органов внутренних дел будут проинформированы об этом.

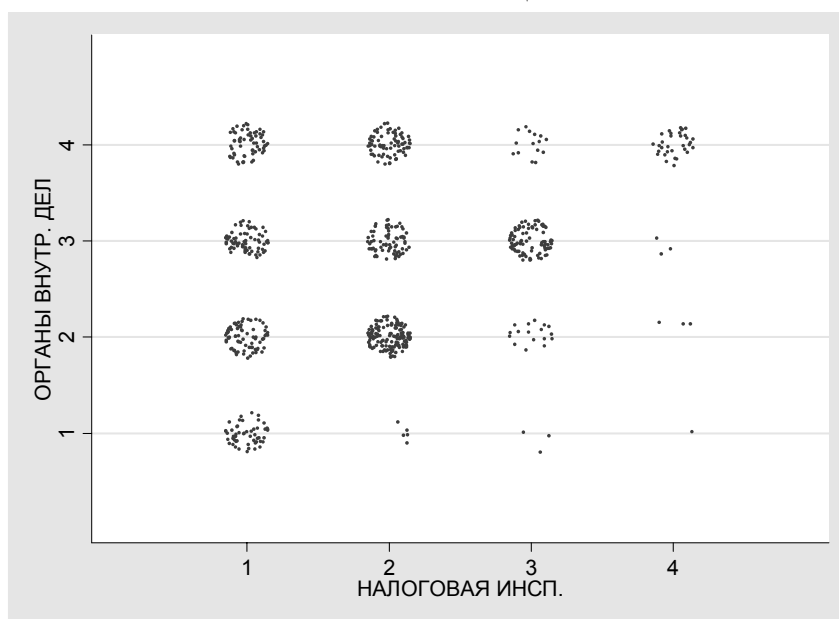
Следует отметить, что в целом налоговая инспекция более информирована, чем органы внутренних дел, и частота применения наказаний за нарушения, находящиеся в ведении налоговой инспекции, выше. Приведенные ниже рисунки служат иллюстрацией высказанному утверждению.

Коррупция

В целом, чиновники различных госорганов достаточно часто намекают на неформальное решение вопроса. В опросе рассматривались две ситуации: 1) на предприятии выявлено нарушение; 2) предприятию необходимо получить разрешение, лицензию, сертификат. В обоих случаях получены близкие результаты. Ниже подробно рассматривается первая ситуация. Результаты по второй ситуации даются кратко далее.

По данным опроса, только 35% предпринимателей отметили, что чиновники никогда не предлагали им неформальные пути решения в ситуации, когда на предприятии выявлено какое-либо нарушение. Примерно

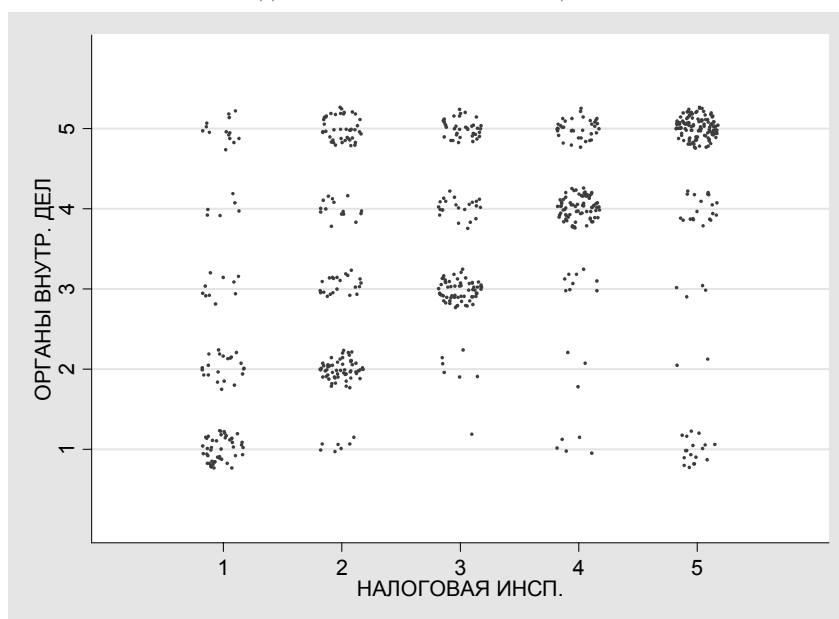
Рисунок 32. Взаимосвязь между степенью информированности о фактическом обороте предприятия органов внутренних дел и налоговой инспекции



1 – практически не представляют себе масштабов деятельности, 2 – имеют примерное представление, 3 – имеют достаточно точное представление, 4 – практически точно знают о фактических масштабах деятельности. Интенсивность окраски соответствует количеству предприятий в каждой точке.

столько же, 34%, отметили, что с такими предложениями они сталкивались редко. 20% предпринимателей отметили, что предложения решить вопрос неформально они получают примерно в половине случаев. «Часто» или «практически всегда» выбрали 10% опрошенных.

Рисунок 33. Взаимосвязь между вероятностью понести официальное наказание за нарушения, относящиеся к ведению органов внутренних дел и налоговой инспекции



Как часто предприятия несут наказание: 1 – почти никогда, 2 – редко, 3 – примерно в половине случаев, 4 – часто, 5 – практически всегда. Интенсивность окраски соответствует количеству предприятий в каждой точке.

Отметим, что полученные данные не означают, что только 35% чиновников не предлагают неформальных способов решения вопросов. Например, один-единственный чиновник, предлагающий всем предприятиям, с которыми он сталкивается по роду своей деятельности, неформальные способы решения вопроса, может резко понизить долю предпринимателей, никогда не сталкивавшихся с коррупцией среди представителей органов власти.

Отметим, что предприятия розничной торговли чаще других получают предложения от чиновников о неформальном решении вопросов –

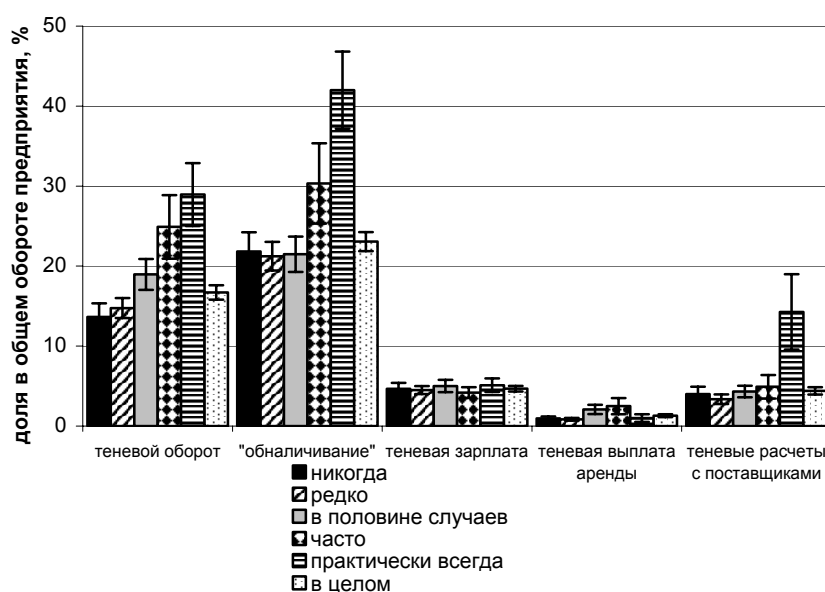
75% предприятий получали такие предложения. Реже всего получают подобные предложения предприятия, выпускающие потребительские товары и услуги производственного назначения – 42–43% этих предприятий никогда не получали подобные предложения. Среди регионов, в которых проводился опрос, наиболее часто сталкиваются с коррупцией предприятия в Новосибирске – 80% всех предприятий в той или иной степени сталкивались с предложениями о неформальном решении вопросов, в Калининграде – 79%, в Томске – 75%, заметно ниже показатели в Красноярске – 61% и Перми – 54%. Самый низкий показатель – в Великом Новгороде – 34%.

Предприниматели также склонны к «сотрудничеству», если получают предложение от чиновников. Только 20% предпринимателей почти всегда пытаются решить вопрос в рамках официальных правил. 39% обычно пытаются решить вопрос в рамках официальных правил. 30% иногда действуют в рамках официальных правил, а иногда «договариваются» с сотрудниками госорганов. 11% предпринимателей обычно или почти всегда пытаются решить вопрос неформально.

Возможности неформального решения вопросов, связанных с выявленными нарушениями на предприятиях, по инициативе чиновников, могут рассматриваться как индекс коррумпированности чиновников, с которыми сталкивается предприятие. Готовность предпринимателей участвовать в неформальных схемах решения вопросов может рассматриваться как индекс коррупционного сотрудничества со стороны предпринимателей. Эти два индекса оказывают влияние на масштабы теневой деятельности предприятий. Чем выше индекс, т.е. чем выше вероятность коррупционной сделки, тем выше доля теневой активности у предприятия.

Увеличение индекса коррумпированности чиновников при выявленном нарушении от «никогда» до «почти всегда» приводит к росту теневого оборота от 14% до 29%, доля обналаживания растет с 22% до 42%. Увеличение индекса коррупционного сотрудничества предпринимателей при выявленном нарушении в тех же пределах приводит к росту теневого оборота от 13% до 27%, а доля обналаживания растет от 21% до 47%. Для теневых выплат зарплаты индекс коррупционности чиновников не оказывает влияния, а рост индекса коррупционного сотрудничества предпринимателей приводит к росту теневых выплат зарплаты от 3,1% до 8%.

Рисунок 34. Зависимость теневого оборота предприятий от частоты предложения чиновниками возможности неформальных взаимоотношений, если на предприятии выявлено нарушение (индекса коррумпированности чиновников). Случай выявленного нарушения на предприятии

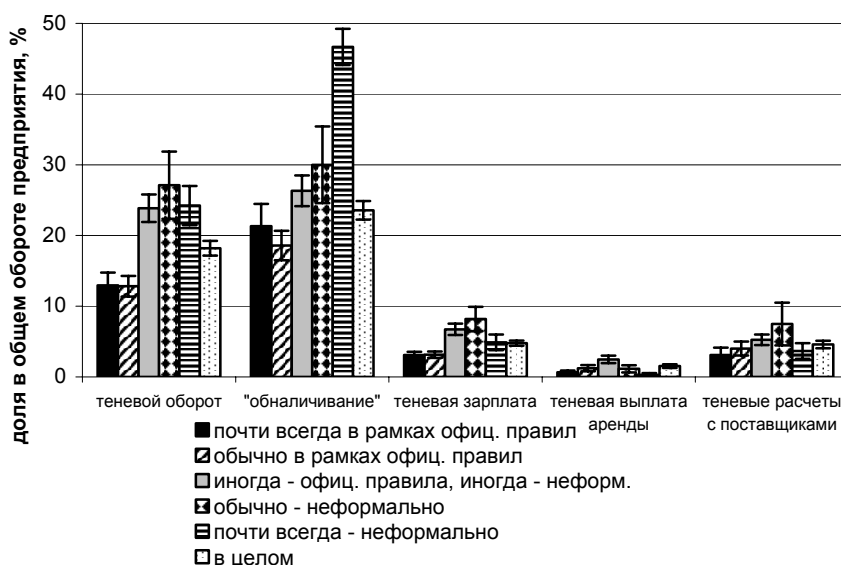


В случае получения разрешения, лицензии, сертификата, выявлены следующие показатели, близкие к случаю выявленного на предприятии нарушения.

Отметим, что если для индекса коррумпированности чиновников зависимость для всех показателей теневой деятельности – монотонная или константа, то для индекса коррупциогенного сотрудничества предпринимателей зависимости для некоторых показателей – немонотонные или имеют форму «ступеньки», как, например, теневого оборота. Одной из причин менее выраженных зависимостей для индекса коррупциогенного сотрудничества предпринимателей, по данным опроса, могут быть шумные данные – предпринимателям сложнее признать и дать правдивый и

объективный ответ о собственной коррупциогенности, чем об оценке коррумпированности чиновников. Иными словами, в реальности оба индекса могут демонстрировать примерно одинаковые монотонные влияния на показатели теневой активности предприятия. В целом, два индекса приводят примерно к сопоставимым размерам роста теневой деятельности.

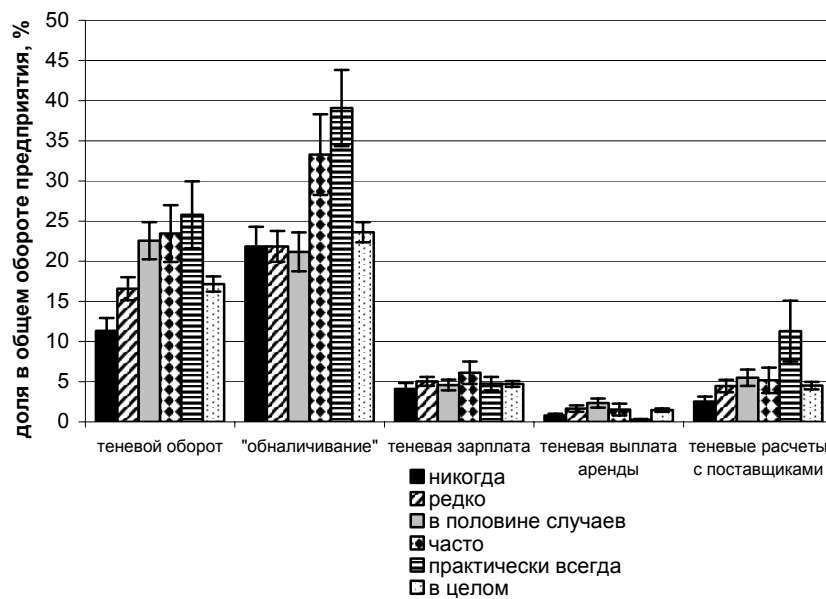
Рисунок 35. Зависимость теневого оборота предприятий от готовности предпринимателя решать вопрос неформально в ситуации, когда чиновник готов обсуждать такое решение (индекса коррупциогенного сотрудничества предпринимателей). Случай выявленного нарушения на предприятии



Оценка воздействия государственной политики

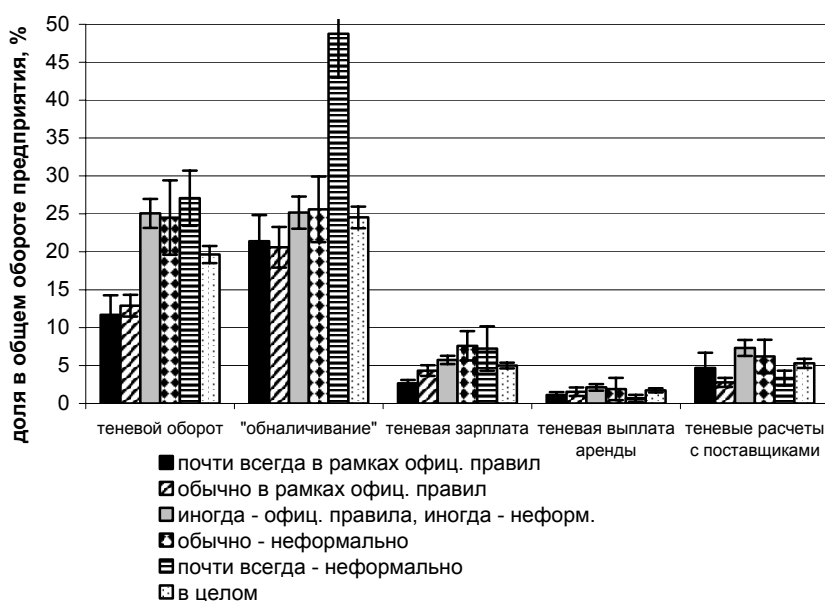
Проведенный выше анализ дает возможность дать некоторые рекомендации по проведению экономической политики, направленной на сокращение теневой активности предприятий. Результаты опроса позволяют оценить возможные последствия для ряда мер государственной политики.

Рисунок 36. Зависимость теневого оборота предприятий от частоты предложения чиновниками возможности неформальных взаимоотношений, если на предприятии выявлено нарушение (индекса коррумпированности чиновников). Случай получения разрешения, лицензии, сертификата



Прежде всего, рассмотрим возможные последствия снижения налогового бремени. Из предыдущего анализа ясно, что налоговое бремя – наиболее важный фактор, подталкивающий предприятия к уходу в тень. Поэтому сокращение налогового бремени будет означать не только увеличение прибыльности предприятий (точнее, официальной части оборота предприятий) и возможное увеличение инвестиций и дальнейшее развитие предприятий. Снижение налогового бремени также будет стимулировать предприятия к сокращению теневой активности. Рисунок 38 показывает степень воздействия существенного сокращения налогового бремени.

Рисунок 37. Зависимость теневого оборота предприятий от готовности предпринимателя решать вопрос неформально в ситуации, когда чиновник готов обсуждать такое решение (индекса коррупциогенного сотрудничества предпринимателей). Случай получения разрешения, лицензии, сертификата

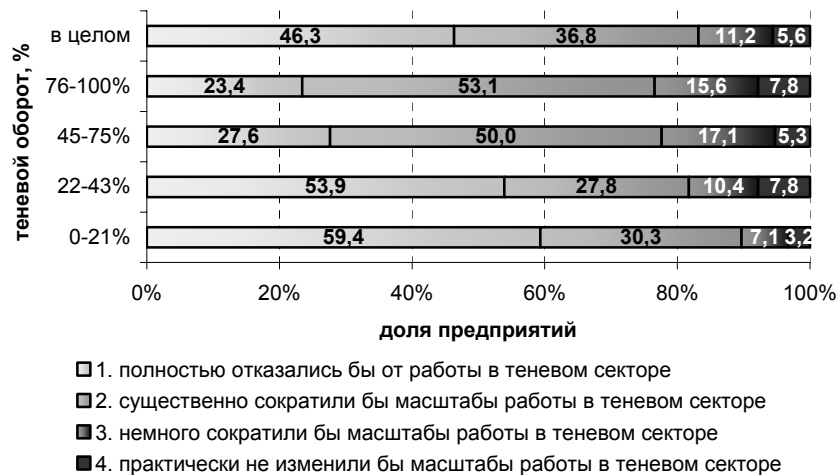


Сокращение налогового бремени окажет существенное влияние на размеры теневой активности предприятий. Если налоговое бремя будет существенно уменьшено, то около половины предприятий (46%) намерены полностью отказаться от работы в теневом секторе. Еще 37% предприятий намерены существенно сократить масштабы теневой деятельности. В сумме это составляет 82% предприятий.

Отметим, что предприятия с относительно небольшими размерами теневой активности с большей готовностью намерены сокращать свою теневую деятельность в ответ на существенное снижение налогового бремени. Среди предприятий, размер теневой активности которых составляет менее 21%, в ответ на снижение налогового бремени около 60% предпри-

ятий намерены полностью отказаться от работы в теневом секторе и еще 30% предприятий намерены существенно сократить масштабы теневой деятельности. В то же время среди предприятий с размером теневого оборота 45–75% только 28% предприятий намерены полностью отказаться от работы в тени и 50% – существенно сократить размеры теневой деятельности.

Рисунок 38. Реакция предприятий на существенное сокращение налогового бремени



Сокращение налогов еще сильнее «разделит» предприятия на два кластера. В первый кластер входят предприятия, работающие «вбелую», а во второй кластер войдут предприятия, осуществляющие существенную часть своей деятельности в тени.

Кроме того, уменьшение налоговых ставок послужит стимулирующим фактором для развития бизнеса. Таблица 5 показывает, что существенное снижение налоговых ставок послужит стимулирующим фактором для развития предприятий.

Около 77% предприятий увеличат темпы роста бизнеса в ответ на снижение налоговых ставок.

Таблица 5
Оценка роли снижения налоговых ставок для развития малого предпринимательства

	Доля предприятий, %	
Предприятие планирует расширение бизнеса при существующем уровне налоговых платежей; при уменьшении уровня налогов предприятие НЕ будет расширять бизнес еще сильнее	10,94	
Предприятие планирует расширение бизнеса при существующем уровне налоговых платежей; при уменьшении уровня налогов предприятие будет расширять бизнес в еще большей мере	57,48	Усиление роста в ответ на снижение налоговых ставок
Предприятие НЕ планирует расширение бизнеса при существующем уровне налоговых платежей; при уменьшении уровня налогов предприятие будет расширять бизнес	19,62	
Предприятие НЕ планирует расширение бизнеса при существующем уровне налоговых платежей; при уменьшении уровня налогов предприятие НЕ будет расширять бизнес	10,69	

Снижение теневой активности или отказ от работы в теневом секторе одними предприятиями может повлиять и на решения других предприятий о возможности работы в теневом секторе и масштабах работы.

В таблице 6 представлены оценки последствий для предприятий, осуществляющих часть операций в теневом секторе, перехода их партнеров в белый сектор.

Как видно, 68% предприятий готовы перейти на полностью официальные расчеты, если это сделают их партнеры и покупатели. Таким образом, малое предпринимательство в значительной степени «созрело» к работе в официальном секторе.

Предыдущий анализ показывает, что при усилении дисциплины в государственных органах и контроле за чиновниками, в частности при уменьшении частоты вымогания взяток, начнется процесс перехода предприятий к работе в официальном секторе экономики. Этот процесс будет иметь форму «снежного кома», когда вслед за «первым толчком» партнеры предприятий, увеличивших долю оборота в официальном секторе, по-

следуют их примеру и т.д. Процесс «обеления» малого предпринимательства будет нарастать.

Таблица 6
Реакция предприятия на отказ партнеров от работы в теневом секторе

	Доля предприятий, %
1. Также перешел бы на официальные расчеты	67,78
2. Стал бы искать поставщиков и клиентов, готовых использовать существующие схемы сокращения налогового бремени	12,01
3. Стали бы искать новые схемы сокращения налогового бремени	16,11
4. Вынужден буду уменьшить масштабы деятельности предприятия или сменить вид деятельности	4,1

Таким образом, для стимулирования перехода малого предпринимательства в официальный сектор государство может предпринять ряд мер.

- Наибольший эффект будет иметь существенное снижение налоговых ставок.
- Существенный эффект будет иметь снижение уровня коррупции среди сотрудников государственных органов.
- Необходимо дать «толчок» к выходу предприятий из тени. Дальнейший процесс будет идти по нарастающей, поскольку бизнес-сообщество, в большей своей части, созрело к выходу из тени.

Раздел 3. Основные выводы и рекомендации

В настоящем исследовании построена модель, отражающая существование официального и теневого оборота в рамках одного предприятия. Модель показывает потоки ресурсов, произведенной продукции или оказанных услуг и денежных средств. Модель отражает основные источники формирования неучтенных наличных средств на предприятии и направления их использования. Модель учитывает возможности перетока средств между секторами.

На основании предлагаемой модели проводится оценка масштабов теневого оборота субъектов малого предпринимательства. В исследовании используются три подхода к оценке масштабов теневого оборота предприятий и теневого оборота в экономике в целом. Были проведены оценка для «среднего» и «медианного» предприятий, оценка, принимающая во внимание размер оборота предприятия, и оценка, основанная на данных о теновой активности деловых партнеров опрошенных предприятий. Полученные данные достаточно близки. Несмотря на некоторые количественные различия, оценки динамики в 2002–2006 гг. также совпадают.

Среднее предприятие в 2006 г. продавало в теновом секторе 16,8% своей продукции и «обналичивало» (то есть фактически переводило деньги из официального сектора в теновой) 22,9% от оборота. Таким образом, около 38% от общего оборота предприятия находилось в теновом секторе. Оценки для медианного предприятия существенно ниже – теновой оборот составил 10%, а обналичивание – 15%. Суммарный масштаб теневого оборота для медианного предприятия составил 30%²².

Динамика в 2002–2006 гг. характеризуется снижением теневого оборота с 22,4% до 16,8% и снижением масштабов обналичивания с 26,3% до 22,9%. Таким образом, суммарные масштабы теневого оборота снизились с 45% до 38%. Снижение размеров теневого оборота

²² Медианное значение для суммы двух показателей не совпадает с суммой медиан, поскольку разные предприятия являются медианными для теневого оборота, размера «обналичивания» и суммарного масштаба теневого оборота.

зации продукции оказалось более значимым по сравнению со снижением масштабов обналичивания.

Графически потоки продукции (услуг) и денежных средств на среднем предприятии могут быть отражены следующей схемой.

Схема 3. Оценка денежных потоков на среднем предприятии²³



²³ Информация по расходованию неучтенных наличных средств приведена для предприятий, производивших выплаты зарплаты «в конверте» и взятки чиновникам.

Результаты исследования показывают, что масштабы теневой деятельности существенным образом зависят от размеров предприятия. Для более точной оценки оборота была проведена оценка, учитывающая размер предприятий по обороту. Исследование показывает, что более крупные предприятия сильнее снизили масштабы теневой активности в 2002–2006 гг. Так, предприятия с оборотом более 50 млн руб. в год (по состоянию на 2006 г.) снизили масштабы теневой активности в среднем с 52,6% от оборота в 2002 г. до 30,1% от оборота в 2006 г. В 2006 г. они имели более низкий размер теневой активности, чем предприятия с меньшим оборотом. Самые небольшие (по обороту) предприятия – с оборотом до 0,5 млн руб. в год – практически не снизили масштаб теневой активности в 2006 г. по сравнению с 2002 г. – 43,3% в 2002 г. и 41,7% в 2006 г. В целом масштабы теневой активности уменьшились с 50% от оборота в 2002 г. до 34,5% в 2006 г.

Оценка теневой активности для деловых партнеров проводилась только для теневых продаж. Деятельность по обналачиванию не рассматривалась. Прежде всего, отмечена тесная корреляция между теневыми продажами самого предприятия и его деловых партнеров (как поставщиков, так и клиентов). Это свидетельствует о том, что уход в тень является институциональной проблемой. В среднем доля теневого оборота поставщиков предприятий оценена в 22% от их оборота, а доля теневого оборота клиентов – 20% от оборота в 2006 г. Эти оценки несколько выше оценки для собственных теневых продаж предприятий (16,8%).

Полученные результаты свидетельствуют о постепенном снижении масштабов теневой деятельности в 2002–2006 гг. В то же время выявлена кластеризация предприятий. Часть предприятий, не вовлеченных в теневой оборот слишком глубоко, систематически сокращает масштабы теневой деятельности. Другая часть предприятий, имевших в 2002 г. относительно высокую долю теневого оборота (приблизительно более 80%), увеличивает долю теневой активности.

Неучтенные наличные средства формируются за счет продажи продукции (оказания услуг) в теневом секторе, а также за счет обналачивания денежных средств. Теневые продажи сокращались в 2002–2006 гг. (как доля от общего оборота), в то время как доля обналачивания оставалась практически неизменной. Около 60% теневого оборота формируется за счет обналачивания.

Образовавшиеся неучтенные наличные средства расходуются на выплату неофициальной заработной платы – около 20% неучтенных наличных средств на предприятиях, практикующих выплаты неофициальной заработной платы. Существенная часть – 14–21% тратится на неофициальные выплаты чиновникам. Достаточно много неучтенных наличных средств (до 15%) тратится на расчеты с поставщиками. Структура использования неучтенных наличных средств существенно различается для разных предприятий.

Итоги исследования показывают, что масштабы теневой активности существенно различаются в разных обследованных нами регионах. Масштабы теневой активности различаются и для разных секторов экономики. Масштабы теневой активности уменьшаются по мере взросления предприятия, по крайней мере, в первые шесть лет деятельности. Различия в масштабах теневой активности между регионами объясняются различием институциональной среды в регионах. В первую очередь, речь идет об уровне коррумпированности чиновников. Различия, связанные с сектором деятельности предприятия, связаны с различной технологией и возможностями по нелегальному сбыту продукции. Снижение масштабов теневой активности по мере взросления предприятий объясняется стремлением к стабильности и снижению рисков понести наказание, связанное с работой в теневом секторе.

Интенсивность вовлеченности в теневой сектор влияет на большое количество показателей деятельности предприятия. Чем больше вовлеченность в теневой сектор, тем выше рентабельность предприятия. Выяснилось, что с повышением доли теневого сектора увеличиваются зарплаты, но главным образом у менеджеров, в то время как заработная плата рядовых работников не зависит от доли теневого оборота на предприятии. Слишком большая вовлеченность в теневой сектор отрицательно сказывается на структуре средств, используемых для финансирования текущей деятельности предприятия, и средств, используемых для развития предприятия. Предприятиям с повышенным размером теневого сектора сложнее получить кредит в банках, и они вынуждены замещать эту возможность финансирования другими источниками, такими, как собственные средства предприятия, не показываемые в официальной отчетности, и средствами владельцев предприятия. Чем сильнее вовлечено предприятие в теневой сектор, тем меньше оно использует безналичные расчеты с клиентами и поставщиками, замещая их наличными расчетами.

Среди причин, побуждающих предприятия уводить в тень часть своей деятельности, основной являются высокие налоговые ставки. Из неналоговых факторов наиболее важной является коррумпированность отдельных сотрудников органов власти. Большинство руководителей предприятий соглашаются с тем, что работа «вбелую» повышает деловую репутацию. Более того, руководители предприятий, заботящиеся о деловой репутации, на деле сокращают размеры теневого сектора по сравнению с остальными предпринимателями.

Применение предприятиями различных систем налогообложения оказывает воздействие на масштабы теневой деятельности. Однако к 2006 г. различие между масштабами теневой деятельности для предприятий, использующих различные системы налогообложения, существенно сократилось. В частности, предприятия, работающие по налогу на вмененный доход, то есть те предприятия, у которых размер налогов в наименьшей степени зависит от фактических масштабов деятельности, уводят в тень практически такую же часть своей деятельности, как и «среднее» предприятие.

На масштабы теневой активности предприятий влияет степень информированности представителей госорганов, прежде всего налоговой инспекции, о фактических масштабах деятельности предприятия. Повышение степени информированности способствует снижению масштабов теневой активности. Отметим, что повышение информированности представителей органов внутренних дел слабо влияет на снижение масштабов теневой деятельности предприятий. Это косвенно свидетельствует о том, что предприятия «договариваются» с представителями органов внутренних дел, то есть о более высокой коррупции.

В целом, как подтверждают полученные результаты, коррупция является существенным фактором, стимулирующим переход предприятий в тень.

Результаты исследования еще раз подтверждают вывод о том, что наиболее действенной мерой государственной политики, которая будет способствовать переходу из теневого сектора в официальный, будет снижение налогов. Кроме того, снижение налогов для многих предприятий послужит стимулом к росту и увеличению производства. Вследствие этого предприятия получат возможность зарабатывать дополнительную прибыль. Это снизит стимулы к уходу части деятельности в теневой сектор,

поскольку одним из мотивов работы в тени является возможность получения прибыли, которая не облагается налогами.

Снижение масштабов работы в теневом секторе будет иметь цепной эффект, поскольку при переходе бизнес-партнеров предприятия на легальные взаимоотношения две трети предпринимателей также готовы уйти из тени. Почти 90% предпринимателей считают, что работа «вбелую» повышает деловую репутацию. Более того, предприниматели, которые сильнее всего ценят деловую репутацию, сокращают масштабы теневой активности. Это позволяет сделать вывод, что бизнес-сообщество готово к существенному сокращению работы в теневом секторе. Однако необходим первоначальный стимул. При наличии первоначального поступательного движения в сторону снижения теневого сектора дальнейшая динамика будет прогрессирующей. Иными словами, нужен первоначальный «толчок», за которым последует процесс по нарастающей.

К сожалению, в настоящий момент доверие предпринимателей к государственной политике подорвано предыдущим опытом взаимодействия предпринимателей и чиновников, в первую очередь, на местах. Таким образом, существенное снижение масштабов коррупции является необходимым условием для начала поступательного движения в сторону снижения масштабов теневой деятельности. Кроме того, необходимо создание экономических стимулов через снижение налогового бремени. Появление наглядных примеров прибыльной работы в официальном секторе экономики и распространение информации об успешном опыте предприятий по выводу из тени, «обелению» своей деятельности послужит поддержкой процессу выхода предприятий из тени и придаст этому процессу большую скорость.

Важно также отметить, что политика, направленная на снижение теневой активности, должна проводиться не только на федеральном уровне. Неоднократно отмечалось, что реализация решений, принятых на федеральном уровне, в регионах запаздывает или региональные и местные власти действуют недостаточно эффективно. Это приводит к торможению при проведении реформ. Таким образом, важно, чтобы реализация мер государственной политики не сводилась только лишь к принятию законодательных актов. Важна реализация принятых решений, которая во многом зависит от воли и действий региональных и местных властей.

Приложения
Приложение 1. Основные характеристики опрошенных предприятий

Таблица П 1
Область (регион РФ), в которой осуществляет свою основную деятельность компания

	Кол-во	%
Калининградская область	183	22,76
Новгородская область	148	18,41
Томская область	150	18,66
Пермская область	140	17,41
Красноярский край	66	8,21
Калужская область	15	1,87
Новосибирская область	102	12,69
Всего	804	100,00

Таблица П 2
Год начала функционирования бизнеса в компании

	Возраст	Кол-во	%
До 1998 года	10 лет и более	193	24,00
С 1998 до 2000 года	7–9 лет	155	19,28
С 2001 до 2003 года	4–6 лет	236	29,35
С 2004 до 2006 года	0–3 года	205	25,50
Затрудняюсь ответить / отказ от ответа		15	1,87
Всего		804	100,00

Таблица П 3
Основной вид деятельности компании

	Кол-во	%
Производство потребительских товаров	68	8,43
Производство продукции промышленного назначения	66	8,18
Розничная торговля	188	23,30
Оптовая торговля	83	10,29
Услуги населению	174	21,56
Услуги производственного назначения	70	8,67
Строительные работы	116	14,37
Другое	26	3,22
Затрудняюсь ответить/отказ от ответа	16	1,98
Всего	807	100,00

Таблица П 4
Средняя численность сотрудников в 2006 г.

Численность сотрудников	Доля в выборке, %
от 1 до 2	10,41
от 3 до 5	21,96
от 6 до 9	15,18
от 10 до 19	19,7
от 20 до 39	15,44
от 40 до 59	8,03
60 и более	9,28

Таблица П 5
Динамика численности сотрудников на предприятиях из выборки

	2002	2003	2004	2005	2006
Среднее	15,36	15,75	16,79	17,97	18,90
Медиана	7	8	8	9	10
Кол-во	487	563	655	740	785

Оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве в 2002–2006 гг.

Таблица П 6
Динамика использования систем налогообложения предприятиями
выборки (используемая система/режим налогообложения, %)

	2002	2003	2004	2005	2006
Общепринятая система налогообложения	46,18	37,39	31,35	29,77	28,32
Упрощенная система налогообложения для субъектов малого предпринимательства с объектом налогообложения – доходы, уменьшенные на величину расходов (совокупный доход)	13,65	16,00	19,02	20,03	19,3
Упрощенная система налогообложения для субъектов малого предпринимательства с объектом налогообложения – доходы (валовая выручка)	15,06	14,96	16,34	16,29	16,67
Система налогообложения по принципу вмененного дохода	19,88	25,91	27,64	28,44	29,57
По двум системам налогообложения одновременно: единый налог на вмененный доход для одних видов деятельности и общепринятая система для других	3,21	3,83	3,86	3,20	3,38
По двум системам налогообложения одновременно: единый налог на вмененный доход для одних видов деятельности и упрощенная система налогообложения для других	0,80	1,22	1,63	2,14	2,51
Другое	1,20	0,70	0,15	0,13	0,25
Всего	100,0	100,00	100,00	100,00	100,00

Таблица П 7
Оборот за год предприятий выборки в 2006 г.

	Кол-во	%
до 500 тыс. руб.	186	23,13
от 501 тыс. до 1 млн руб.	166	20,65
от 1 до 2,5 млн руб.	129	16,04
от 2,5 до 5 млн руб.	84	10,45
от 5 до 10 млн руб.	73	9,08
от 10 до 15 млн руб.	58	7,21
от 15 до 50 млн руб.	62	7,71
более 50 млн руб.	29	3,61
Затрудняюсь ответить/ Отказ от ответа	17	2,11
Всего	804	100,00

Приложение 2. Таблицы данных о динамике основных составляющих теневого оборота

Таблица П 8
Динамика составляющих теневого оборота предприятий

	2002	2003	2004	2005	2006
	Общий объем теневой активности от общего оборота, %				
Среднее	44,7	42,9	39,9	38,2	38,2
Медиана	32	30	30	30	30
Кол-во	253	296	354	401	424
	Доля теневого оборота от общего оборота, %				
Среднее	22,4	20,3	19,2	17,4	16,8
Медиана	15	15	11,5	10	10
Кол-во	274	325	392	437	465
	Доля обналиченных наличных средств в общем обороте, %				
Среднее	26,3	23,8	22,3	22,6	22,9
Медиана	15	15	15	15	15
Кол-во	275	321	381	426	449

Оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве в 2002–2006 гг.

Таблица П 9
Динамика теневой активности предприятий с учетом размера (доля от общего оборота предприятия, в %)

	2002	2003	2004	2005	2006
Теневые продажи	29,1	26,3	22,3	18,3	17,0
Обналичка	23,8	20,1	19,0	18,9	18,6
Всего:	50,3	45,4	39,5	35,8	34,5

Таблица П 10
Динамика теневой активности предприятий с учетом размера (по категориям предприятий)

Оборот предприятия, млн руб. в год		2002	2003	2004	2005	2006
до 0,5	Среднее	43,3	40,1	39,1	36,0	41,7
	Кол-во	41	47	53	62	71
от 0,5 до 1	Среднее	42,4	39,1	37,5	36,4	35,3
	Кол-во	58	69	82	91	94
от 1 до 2,5	Среднее	32,2	36,0	36,9	37,9	38,3
	Кол-во	39	49	64	76	81
от 2,5 до 5	Среднее	52,9	50,3	48,0	47,8	42,9
	Кол-во	22	25	36	44	48
от 5 до 10	Среднее	51,3	53,1	46,3	42,1	41,9
	Кол-во	25	32	33	38	40
от 10 до 15	Среднее	50,1	50,0	42,0	37,8	37,3
	Кол-во	17	22	27	30	30
от 15 до 50	Среднее	48,7	45,1	38,3	35,8	34,8
	Кол-во	31	31	36	37	37
более 50	Среднее	52,6	43,9	38,0	32,2	30,1
	Кол-во	31	31	36	37	37
В общем	Среднее	44,8	43,0	40,0	38,3	38,3
	Кол-во	250	293	350	397	420

Таблица П 11
Оценки теневого оборота клиентов и поставщиков предприятия в зависимости от теневого оборота предприятия

Теневой оборот предприятия	Теневой оборот клиентов	Теневой оборот поставщиков	Теневой оборот типичного предприятия	Справочно: общий масштаб теневой активности
0–21%	12,49	15,29	4,57	10,83
22–43%	17,13	16,84	13,83	31,49
45–75%	19,92	22,24	24,49	56,90
более 80%	36,57	40,13	38,49	97,62
В целом	19,73	21,79	15,95	38,25

Таблица П 12
Динамика показателей теневого оборота предприятий по регионам РФ

		2002	2003	2004	2005	2006
Калининградская область	Теневые продажи	24,29	19,13	16,83	13,46	13,65
	Обналичивание	18,75	20,21	18,94	17,89	17,37
Новгородская область	Теневые продажи	24,02	20,96	22,19	20,34	18,62
	Обналичивание	30,37	29,22	26,45	28,76	28,59
Томская область	Теневые продажи	19,01	18,10	15,78	13,82	13,08
	Обналичивание	15,96	16,40	16,14	15,35	14,96
Пермская область	Теневые продажи	14,50	12,71	12,73	12,58	13,38
	Обналичивание	27,37	26,64	24,06	24,74	29,11
Красноярский край	Теневые продажи	32,14	29,20	28,94	25,41	22,63
	Обналичивание	78,80	31,76	25,00	22,58	22,94
Новосибирская область	Теневые продажи	27,44	27,90	26,95	26,67	24,94
	Обналичивание	31,33	31,47	31,75	33,58	31,32

Таблица П 13

Масштабы теневой деятельности по отраслям экономики

Отрасль	Среднее значение			Медиана		
	Общий объем	Теневые продажи	Обналичивание	Общий объем	Теневые продажи	Обналичивание
Услуги производственного назначения	42,94	19,54	24,79	30	15	12,5
Услуги населению	42,94	19,22	25,92	31,5	10	15
Производство продукции промышленного назначения	38,33	16,44	22,19	30	10,75	20
Розничная торговля	37,97	18,22	21,19	30	10	10
Оптовая торговля	35,70	14,30	20,57	27	10	10
Производство потребительских товаров	32,7	12,61	23,63	25	10	15
Строительные работы	31,67	12,62	20,84	23	10	12
В целом	38,21	16,95	22,82	30	10	15

Таблица П 14

Масштабы теневой деятельности и возраст предприятий

Возраст	Среднее значение			Медиана		
	Общий объем	Теневые продажи	Обналичивание	Общий объем	Теневые продажи	Обналичивание
1–2	46,92	20,36	28,78	43	15	20
3–4	38,30	18,01	22,57	30	10	15
5–6	34,16	14,70	20,32	22,5	10	10
7–9	45,81	20,84	26,38	35	15	15
10–12	30,13	10,93	18,49	27,5	10	15
13+	31,39	12,66	20,55	20	5	10
В целом	38,33	16,83	23,02	30	10	15

Таблица П 15
Структура использования неучтенных наличных средств

2006 год						
	Зарплата	Аренда	Поставщики	Неоф. выплаты чиновникам	Другое	Прибыль
Группа 1 – зарплата + неформ. выплаты						
Среднее	19,5%	2,8%	12,2%	14,7%	35,7%	15,6%
Медиана	12,0%	0,1%	7,7%	7,8%	38,3%	14,9%
Кол-во	96	74	74	96	56	94
Группа 2 – только зарплата						
Среднее	17,2%	0,5%	7,9%	0,0%	56,2%	20,0%
Медиана	13,7%	0,0%	0,0%	0,0%	63,4%	21,3%
Кол-во	67	53	31	67	26	67
Группа 3 – только неформ. выплаты						
Среднее	0,0%	4,4%	7,6%	24,8%	56,2%	10,0%
Медиана	0,0%	0,0%	0,0%	12,4%	80,0%	0,6%
Кол-во	16	14	15	16	13	16
Группа 4 – только другие статьи						
Среднее	0,0%	3,5%	4,0%	0,0%	86,2%	3,9%
Медиана	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%
N	59	48	54	59	43	57
2002 год						
	Зарплата	Аренда	Поставщики	Неоф. выплаты чиновникам	Другое	Прибыль
Группа 1 – зарплата + неформ. выплаты						
Среднее	16,6%	1,3%	10,0%	10,8%	41,1%	20,3%
Медиана	14,0%	0,0%	4,8%	5,6%	45,1%	20,9%
Кол-во	81	56	48	81	36	81
Группа 2 – только зарплата						
Среднее	14,1%	0,3%	8,2%	0,0%	64,9%	17,3%
Медиана	14,0%	0,0%	0,0%	0,0%	69,8%	18,8%
Кол-во	36	33	19	36	16	36
Группа 3 – только неформ. выплаты						
Среднее	0,0%	0,0%	4,1%	23,9%	73,3%	0,0%
Медиана	0,0%	0,0%	0,0%	8,4%	93,3%	0,0%
Кол-во	6	5	6	6	5	6
Группа 4 – только другие статьи						
Среднее	0,0%	5,8%	0,0%	0,0%	85,6%	5,3%
Медиана	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%
Кол-во	30	24	28	30	22	29

Оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве в 2002–2006 гг.

Таблица П 16
Основные показатели деятельности предприятий в зависимости от
структуры использования неучтенных наличных средств

	Рентабельность, в процентах	«Теневые» прода- жи (доля от всего оборота)	Обналичивание (доля от всего оборота)
Группа 1	30,5	22,8	27,5
Группа 2	23,3	17,3	17,2
Группа 3	13,8	8,1	22,5
Группа 4	18,9	3,3	29,1
В целом	24,5	15,4	24,7

Таблица П 17
Доля предприятий, делавших теневые выплаты по отдельным
статьям, %

	2002	2003	2004	2005	2006
Зарплата	75,8	75,5	74,6	72,1	70,8
Аренда	29,5	30,2	28,9	30,6	30,4
Поставщики	50,0	50,7	51,4	51,2	51,1
Неформальные выплаты чиновни- кам	58,0	58,1	56,5	52,8	54,1
Криминальные «крыши»	26,2	24,8	22,8	24,0	25,7

Таблица П 18
Доля теневых выплат для основных статей расходов предприятий
(для фирм, делавших соответствующие теневые выплаты), %

	2002	2003	2004	2005	2006
Зарплата	34,9	36,6	37,1	40,1	40,7
Аренда	35,9	35,6	39,0	40,3	41,1
Поставщики	26,2	26,1	27,8	30,3	41,0

**Приложение 3. Показатели деятельности предприятий,
связанные с размером теневого оборота**

**Таблица П 19
Зарплата рядовых работников и зарплата менеджеров
(управляющих), тыс. руб.**

Теневого оборот предприятия, %		Зарплата рядовых работников	Зарплата менеджеров (управляющих)
0–21	Среднее	7,48	12,28
	Медиана	7	11
	Кол-во	160	155
22–43	Среднее	7,83	13,65
	Медиана	7	12
	Кол-во	108	111
45–75	Среднее	8,21	15,56
	Медиана	7,5	15
	Кол-во	73	71
75–100	Среднее	7,79	13,04
	Медиана	7	12
	Кол-во	62	58
Всего	Среднее	7,75	13,36
	Медиана	7	12
	Кол-во	403	395

**Таблица П 20
Фактическая рентабельность предприятия и доля теневой активности**

Теневого оборот предприятия	Среднее	Ст. ошибка среднего	Медиана	Кол-во
0–21%	14,2	0,889566	15	160
22–43%	21,9	1,927109	17	111
45–75%	33,8	4,999729	25	69
76–100%	44,0	6,447195	30	56
В целом	23,99545	1,508066	16	396

Таблица П 21

Структура средств, используемых для финансирования текущей деятельности предприятий в зависимости от доли теневой активности предприятия (доля фирм, считающих источник финансирования одним из трех наиболее важных)

Теневой оборот предприятия	Собств. оборот. средства, показываемые в официальной отчетности	Собств. оборот. средства, НЕ показываемые в официальной отчетности	Кредиты из банка	Кредиты «договорные», без офиц. оформления	Денежные средства от друзей	Денежные средства владельцев
0–21%	80,0%	6,7%	21,2%	0,6%	2,4%	24,2%
22–43%	83,3%	12,3%	25,4%	3,5%	7,9%	23,7%
45–75%	78,7%	33,3%	13,3%	5,3%	10,7%	33,3%
76–100%	66,2%	36,9%	12,3%	1,5%	10,8%	35,4%
В целом	78,5%	17,7%	19,6%	2,4%	6,7%	27,4%

Таблица П 22

Структура средств, используемых для развития предприятия (инвестиции, расширение бизнеса) в зависимости от доли теневой активности предприятия (доля фирм, считающих источник финансирования одним из трех наиболее важных)

Теневой оборот предприятия	Собств. оборот. средства, показываемые в официальной отчетности	Собств. оборот. средства, НЕ показываемые в официальной отчетности	Кредиты из банка	Кредиты «договорные», без офиц. оформления	Денежные средства от друзей	Денежные средства владельцев
0–21%	83,0%	10,9%	36,4%	6,1%	6,7%	37,6%
22–43%	81,6%	16,7%	41,2%	5,3%	9,6%	36,0%
45–75%	73,7%	44,7%	36,8%	11,8%	5,3%	47,4%
76–100%	63,1%	44,6%	27,7%	9,2%	15,4%	44,6%
В целом	77,9%	23,8%	36,4%	7,4%	8,6%	40,0%

Таблица П 23
Масштабы теневой активности в зависимости от системы
налогообложения

	2002	2003	2004	2005	2006
	Общий объем				
Общепринятая система	46,7	50,4	41,8	39,8	37,3
Упрощенная (доходы – расходы)	37,9	32,7	36,2	33,8	35,3
Упрощенная (вал. доходы)	35,8	35,6	36,3	36,9	40,3
Вмененный доход	51,3	40,5	41,8	39,3	39,1
В целом	44,6	42,7	39,9	38,2	38,2
	Теневые продажи				
Общепринятая система	23,9	23,8	19,7	17,9	17,2
Упрощенная (доходы – расходы)	21,8	19,0	20,0	17,6	17,8
Упрощенная (вал. доходы)	15,5	14,1	17,1	17,4	18,0
Вмененный доход	25,4	19,7	19,4	16,7	15,7
В целом	22,4	20,2	19,0	17,4	16,8
	Обналичивание				
Общепринятая система	29,6	26,5	23,5	24,0	22,5
Упрощенная (доходы – расходы)	18,3	17,7	18,6	18,8	19,4
Упрощенная (вал. доходы)	22,4	24,1	21,7	21,8	24,2
Вмененный доход	27,9	21,9	23,2	23,3	23,8
В целом	26,3	23,7	22,3	22,6	22,9



Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства

Автономная некоммерческая организация «**Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства**» (НИСИПП) создана в 2001 г. в целях содействия формированию рыночной экономики и эффективному развитию предпринимательства путем анализа и выработки рекомендаций по развитию благоприятной среды предпринимательства и общей экономической ситуации в целом.

Учредителями НИСИПП являются:

- Межрегиональная ассоциация экономического взаимодействия субъектов РФ «Сибирское соглашение»;
- Автономная некоммерческая организация «Информационно-консультационный центр «Бизнес-Тезаурус»;
- Российский независимый институт социальных и национальных проблем;
- Фонд поддержки и развития предпринимательских структур;
- Общественное объединение «Международный институт гуманитарно-политических исследований».

Для достижения целей создания организации НИСИПП осуществляет деятельность в целом ряде направлений, среди которых:

- проведение экономических, социологических и политологических исследований и осуществление на их основе анализа экономической и социальной среды развития предпринимательства, подготовки аналитических обзоров и выработки рекомендаций по ее улучшению, разработки проектов законов и других нормативных актов, экспертизы проектов законов и нормативных актов, экспертизы экономических проектов;
- оказание российским государственным органам, органам местного самоуправления, общественным организациям, а также иным физическим и юридическим лицам технической, правовой, административно-технической, консультативной и иной помощи и содействия, включая организацию подготовки и повышения квалификации работников государственных, общественных организаций, специалистов новых рыночных структур;
- создание и ведение информационных баз данных по экономическим вопросам; обработка данных, организация доступа пользователей к разрабатываемым базам данных, создание и ведение баз данных статистической информации;
- подготовка, выпуск и издание научной, справочной, методической, учебной и нормативной литературы, а также иных тематических публикаций;
- организация, координация и финансирование работы постоянных и временных научных центров и творческих коллективов, экспертных советов, комиссий, курсов, в том числе с привлечением иностранных специалистов.

В своей деятельности НИСИПП опирается на богатый опыт своих учредителей и партнеров и в некотором смысле является продолжателем их традиций. Штатный и привлекаемый персонал Института – эксперты и консультанты – обладает высокой квалификацией, сотрудники имеют значительный опыт работы над проектами, связанными с изучением эко-

номической и правовой среды предпринимательства. Это проекты Всемирного Банка и его подразделений (IFC, FIAS), USAID, программы TACIS (EugoreAid), Фонда Евразия, Московского общественного научного фонда, Фонда Карнеги, Бюро экономического анализа, Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, Минэкономразвития РФ, Минпромэнерго РФ, Министерства науки РФ, Департамента развития и поддержки малого предпринимательства Правительства Москвы, Торгово-промышленной палаты РФ и др.

Деятельность НИСИПП информационно открыта, организация имеет свой сайт в сети Интернет: www.nisse.ru. На сайте размещены результаты проектов, реализованных НИСИПП и его партнерами, создан открытый для свободного доступа банк исследований, аналитических и информационных материалов, связанных с основной целью организации.

За время своей деятельности НИСИПП наработал тесные связи с различными органами государственной власти федерального и регионального уровней, донорскими организациями, крупными научными центрами и заслужил репутацию одного из ведущих независимых аналитических центров, о чем свидетельствуют отзывы его партнеров и заказчиков работ.

Организация и ее сотрудники имеют свыше 60 научных и информационно-аналитических публикаций, в том числе монографий.

Генеральный директор НИСИПП – Шеховцов Алексей Олегович

тел./факс: 229-85-61, 229-76-97

e-mail: office@nisse.ru; shekhov@nisse.ru

Сведения об авторах

Шестоеров Олег Михайлович

Окончил географический факультет (магистр географии по специализации: социальная и экономическая география России) и факультет государственного управления Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. Кандидат экономических наук.

Работая в Рабочем центре экономических реформ при Правительстве РФ в 2000–2002 гг., занимался вопросами экономического развития в регионах России, а также проведения реформ в области устранения административных барьеров и совершенствования государственной политики регулирования предпринимательской деятельности в России.

Являясь заместителем генерального директора Национального института системных исследований проблем предпринимательства, осуществляет руководство различными исследовательскими проектами в области государственного регулирования предпринимательской деятельности, в том числе реформы технического регулирования, дерегулирования экономики и устранения административных барьеров, а также административной реформы. За период научной и практической деятельности в качестве руководителя или эксперта участвовал в более чем 20 проектах, включая выполняемые за счет международных организаций (Всемирного банка и его подразделений (IFC, FIAS), Агентства США по международному развитию (USAID), программы TACIS (EugoreAid Program)), различных федеральных и региональных органов власти (Минэкономразвития России, Минпромэнерго России, ФАС России и др.).

Имеет более 30 публикаций по указанным вопросам.

Щетинин Олег Александрович

DEEQA (Diplome Europeen d'Economie Quantitative Approfondie – европейский диплом по математической экономике и эконометрике) университет Тулузы-1, магистр экономики (Российская экономическая школа), магистр математики (Новосибирский государственный университет).

В настоящее время докторант Тулузской школы экономики (TSE). Работал в Центре экономических и финансовых исследований и разработок (ЦЭФИР), ассистентом преподавателя в РЭШ. Участвовал в ряде проектов Всемирного банка, USAID, TACIS. С 2003 г. сотрудничает с Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства.

Сфера научных интересов включает в себя институциональную экономику, переходные экономики, проблемы федерализма, поведенческую экономику, теорию контрактов, экономику города.

Консультант в проектах «Исследование размеров и масштаба коррупции в России», «Мониторинг институциональных реформ». Участник таких исследовательских проектов, как «Мониторинг административных барьеров для развития малого бизнеса», «Разработка системы "стандартного" мониторинга системы региональных финансов».

Мигин Сергей Владимирович

Родился в 1983 г. Окончил Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, экономический факультет, степень – магистр экономики.

Сфера научных интересов – математико-статистический и эконометрический анализ и микроэкономическое моделирование, экономика отраслевых рынков, антимонопольная политика, регулирование предпринимательской деятельности, дерегулирование и дебиюрократизация экономики, саморегулирование, административная реформа, реформа технического регулирования.

Являясь членом Экспертной группы при Рабочей группе по вопросам государственного регулирования в сфере промышленности и научно-технической деятельности Правительственной комиссии по проведению административной реформы, принимал активное участие в реализации первого, «инвентаризационного», этапа административной реформы.

В настоящее время – директор по проектам Национального института системных исследований проблем предпринимательства. Осуществляет руководство и участвует в качестве эксперта в исследованиях в области реализации реформы технического регулирования и осуществления мероприятий административной реформы на федеральном и региональном уровне.

Шеховцов Алексей Олегович

Родился в 1978 г. Окончил Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, географический факультет. Магистр географии (специализация: социальная и экономическая география зарубежных стран).

В 1999–2003 гг. являлся ключевым специалистом в области региональной экономики Рабочего центра экономических реформ при Правительстве РФ. Работая в Фонде экономических исследований «Новая экономика», занимался исследованиями, посвященными развитию государственной политики в области использования информационно-коммуникационных технологий.

С 2003 г. является генеральным директором Национального института системных исследований проблем предпринимательства. В рамках деятельности Института принимал участие в реализации более чем 30 научно-исследовательских проектов по заказу международных организаций, различных федеральных и региональных органов власти, касающихся, в частности, вопросов, связанных с регулированием предпринимательской деятельности и развитием малого предпринимательства в России. Является членом комитета по малому и среднему предпринимательству Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

Программа поддержки независимых экономических аналитических центров в Российской Федерации

Программа поддержки независимых экономических аналитических центров в Российской Федерации реализуется Московским общественным научным фондом (МОНФ) в сотрудничестве с Центром институциональных реформ и неформального сектора, университет штата Мэриленд (IRIS), и поддерживается Агентством США по международному развитию (USAID).

Цель Программы – содействовать развитию российских независимых аналитических центров, работающих в области экономики. Деятельность таких центров повышает качество экономической и социальной политики государства, способствует диалогу власти и общества вокруг ключевых проблем экономики России. Такие центры действуют в интересах гражданского общества России, способствуют вовлеченности широких общественных групп в процесс экономических реформ.

Для достижения поставленных целей Программа проводит конкурсы на получение грантов, оказывает победителям конкурсов техническую поддержку, обеспечивающую их институциональное развитие, содействует распространению результатов проведенных исследований и развитию сетевых отношений сообщества независимых центров экономического анализа.

Некоторые результаты реализации Программы в 1999–2003 гг.

В 1999–2003 гг. Программа провела 13 раундов грантовых конкурсов, присуждено 115 грантов. 35% грантов получили исследовательские коллективы в регионах (за пределами Москвы и Санкт-Петербурга). Прозрачные и справедливые условия и процедуры проведения грантовых конкурсов Программы заслуженно пользуются доверием в исследовательском сообществе: интенсивность соревнования составила 6,2 заявки на 1 присужденный грант.

Профессиональную обоснованность конкурсных решений гарантирует независимый Экспертный совет Программы, в состав которого входят известные российские экономисты – представители академических институтов, центров прикладного экономического анализа, университетской науки, видные «практики» экономической политики в России. Заседания Экспертного совета ведут со-директора Программы – Л.И. Полищук, ассоциированный директор Центра IRIS и д.э.н., профессор Л.И. Якобсон, Первый проректор ГУ-ВШЭ.

В 2000–2003 гг. в рамках Программы состоялось более 20 конференций, «круглых столов», семинаров, посвященных профессиональному обсуждению результатов анализа экономической политики и привлечению к ним внимания заинтересованной общественности. Более 150 публичных мероприятий проведено непосредственно грантополучателями Программы в ходе реализации индивидуальных проектов.

При поддержке Программы было учреждено 11 новых самостоятельных центров экономического анализа, в том числе 5 – в регионах России, основана Ассоциация независимых центров экономического анализа (АНЦЭА). Деятельность АНЦЭА содействует повышению качества экономической политики в России, информированию общественности и вовлечению ее в обсуждение проблем экономического развития России, а также координации работы членов Ассоциации и защите их интересов в государственных и иных органах и организациях. Сайт АНЦЭА в Интернете: <http://www.aret.ru>.

Работы центров – участников Программы представляются в популярной серии «Независимый экономический анализ» (Научные доклады МОНФ). Под эгидой Программы создана база данных открытого доступа, содержащая сведения, добровольно предоставленные более чем 120 экономическими исследовательскими учреждениями России. Такие сведения включают в себя необходимую контактную информацию и образцы аналитической продукции. База данных представляет сообщество центров экономического анализа потенциальным потребителям аналитической продукции, позволяет проводить самооценку путем сопоставления собственных работ с работами коллег и служит инструментом, облегчающим и стимулирующим общение внутри экспертного сообщества. Доступ в базу данных открыт с сайта Программы <http://SETT.mpsf.org>, а также через Главную страницу мини-портала МОНФ www.mpsf.org.

Разработки центров – участников Программы использовались следующими органами государственной власти Российской Федерации: Администрацией Президента Российской Федерации, Министерством экономического развития и торговли, Администрацией Правительства, Советом Федерации Федерального Собрания РФ, Государственной Думой, Министерством финансов, Министерством сельского хозяйства, Банком России, Пенсионным фондом и другими заинтересованными министерствами и ведомствами федерального и регионального уровней.

Участники Программы обеспечивали информационно-аналитическую поддержку общественной дискуссии по многим направлениям экономической реформы в России, включая дерегулирование экономики (работы Института национального проекта «Общественный договор»), введение альтернативной гражданской службы (работы Независимого института социальной политики), реформу пенсионной системы (работы Независимого актуарного информационно-аналитического центра) и др. Участники Программы в регионах немало сделали для информационно-аналитического обеспечения принятия решений на уровне субъектов Федерации и органов местного самоуправления.

Программа в 2004–2007 гг.

Поддержка уже сложившихся независимых центров анализа экономической политики, завоевавших репутацию своей предыдущей работой, становится главным направлением работы Программы в 2004–2007 гг. От участников конкурсов Программа ожидает серьезных, общественно значимых тем исследований, обоснованных планов институционального развития, серьезных предложений относительно форм и методов доведения результатов своей работы до заинтересованных организаций – потребителей экономической аналитики, до широких кругов общественности.

Текущие тематические приоритеты Программы включают следующие направления:*

- Экономический анализ взаимодействия гражданского общества, государства и частного сектора.
- Повышение открытости и реализация конкурентного потенциала российской экономики.
- Экономические механизмы и эффективность использования научно-технического потенциала России.

* Экспертный совет Программы ежегодно уточняет тематические приоритеты. Следите за объявлениями о грантовых конкурсах на сайте Программы!

Программа поддерживает *межрегиональное сотрудничество* аналитических центров в виде консорциумов столичных и региональных организаций.

В планы Программы входит *усиление технической помощи аналитическим центрам*, в т.ч. проведение тренингов, нацеленных на укрепление современных навыков управления организацией, повышения ее институциональной устойчивости, «централизованные» мероприятия по распространению результатов работы грантополучателей (дополняющие их собственные усилия в этой области), мероприятия по внедрению передового зарубежного опыта развития аналитических центров (think tanks), строительство сетевых отношений, поощрение партнерских отношений между центрами, расширение усилий по публикации работ грантополучателей и многие другие формы дополнительной поддержки участников Программы.

С.В. Мигин, О.М. Шестоперов,
А.О. Шеховцов, О.А. Щетинин

ОЦЕНКА ДОЛИ ТЕНЕВОГО ОБОРОТА
В МАЛОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ
В 2002–2006 гг.

Подписано в печать 20.11.2007 г.
Формат 60x84 1/16. Печать офсетная.
Гарнитура Times New Roman. Тираж 1000 экз.
Объем 8 печ. листов. Бумага офсетная.