

АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ МВД РОССИИ

**Наумов Ю.Г., Латов Ю.В.**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ  
И ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА**

УЧЕБНИК

Москва • 2016

УДК 338.22  
ББК 65.9  
Н 34

*Одобрено редакционно-издательским советом  
Академии управления МВД России*

**Рецензенты:** старший уполномоченный по особо важным делам 20 отдела Управления «Ф» ГУЭБиПК МВД России, кандидат юридических наук, доцент Т.В. Попова; профессор кафедры УОРП № 9, кандидат юридических наук, профессор, заслуженный юрист РФ И.И. Колесников; начальник учебно-научного комплекса экономической безопасности Санкт-Петербургского университета МВД России, доктор экономических наук, профессор А.Н. Литвиненко; доцент кафедры ООРД, кандидат экономических наук, доцент Р.Р. Алабердеев; заместитель начальника ФГКУ ЭКЦ МВД России О.В. Мазур.

Н 34

**Наумов Ю.Г., Латов Ю.В.** Экономическая безопасность и теневая экономика: учебник. – М.: Академия управления МВД России, 2016. – 316 с.

Для эффективной организации противодействия экономической преступности, коррупции, уклонению от налогов, наркобизнесу и иным видам преступной деятельности, связанным в той или иной степени с экономической мотивацией, необходим комплексный анализ проблем теневой экономики. Данный учебник является опытом такого комплексного анализа, построенного на сочетании экономических, социологических и юридических методов.

Учебник предназначен для курсантов, слушателей образовательных организаций МВД России по направлению 080101.65 «Экономическая безопасность», специализация «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности», преподавателей юридических вузов, а также для всех, кто интересуется проблемами теневой экономики.

УДК 338.22  
ББК 65.9

© Ю.Г. Наумов, Ю.В. Латов, 2016

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> .....	6
<b>ЧАСТЬ I.</b> Теория национальной экономической безопасности ....	9
<b>Глава 1.</b> Эволюция парадигм национальной экономической безопасности как элемент глобальной истории экономической мысли .....	9
<b>Глава 2.</b> Развитие концепций национальной экономической безопасности в постсоветской России .....	20
<b>Глава 3.</b> Соотношение национальной и региональной экономической безопасности .....	31
<b>ЧАСТЬ II.</b> Общая характеристика теневой экономики .....	45
<b>Глава 4.</b> Сущность и структура теневой экономики .....	45
4.1. Критерии теневых экономических отношений .....	45
4.1.1. Формирование дискурса о теневой экономике в зарубежной литературе .....	45
4.1.2. Формирование дискурса о теневой экономике в отечественной литературе .....	52
4.2. Субъекты и объекты теневых экономических отношений .....	56
4.3. Сегменты теневой экономики и связи между ними .....	63
4.3.1. Подходы к структурализации теневой экономики, основанные на противопоставлении теневой экономики легальной .....	64
4.3.2. Подход к структурализации теневой экономики, основанный на взаимосвязи теневой и легальной экономики ....	68
<b>Глава 5.</b> Методы измерения и масштабы теневой экономики ....	75
5.1. Методы измерения теневой экономики .....	75
5.2. Относительные масштабы теневой экономики .....	89
<b>Глава 6.</b> Причины развития теневой экономики и ее влияние на национальную экономическую безопасность .....	96
6.1. Роль теневой экономики в современном хозяйственном развитии .....	96
6.2. Роль теневой экономики в развитии экономических систем .....	98

<b>ЧАСТЬ III.</b> «Черная» теневая экономика как экстраординарная теневая экономическая деятельность .....	106
<b>Глава 7.</b> Общие принципы экономического анализа преступности и борьбы с ней. ....	106
7.1. Формирование экономической теории «преступлений и наказаний» .....	106
7.2. Экономический анализ индивидуального преступного поведения .....	109
7.3. Общие принципы экономической оптимизации борьбы с преступностью. ....	117
<b>Глава 8.</b> Общая экономическая теория организованной преступности. ....	128
8.1. Подход к анализу организованной преступности с позиций экономической теории организаций. ....	128
8.2. Подход к анализу организованной преступности с позиций микроэкономической теории .....	137
8.3. Экономический анализ борьбы с организованной преступностью .....	147
<b>Глава 9.</b> Экономическая теория наркобизнеса. ....	151
9.1. Международный наркобизнес в капиталистической мир-системе. ....	151
9.2. Экономический анализ борьбы с наркотиками .....	158
<b>Глава 10.</b> Экономическая теория терроризма .....	169
10.1. Источники и масштабы финансирования терроризма. ....	170
10.2. Модели финансирования терроризма .....	176
<b>ЧАСТЬ IV.</b> «Серая» и «беловоротничковая» теневая экономика как повседневная теневая экономическая деятельность .....	190
<b>Глава 11.</b> Сущность, формы и эволюция неформальной экономики. ....	190
11.1. Открытие неформального сектора экономики .....	190
11.2. Экономические теории неформального сектора .....	203
11.3. Неформальная экономика в контексте теории экономических систем. ....	214

<b>Глава 12.</b> Коррупция как пример «беловоротничковой» экономической преступности и как система теневых взаимосвязей власти и граждан . . . . .	222
12.1. Развитие «беловоротничковой» теневой экономики в России XX века . . . . .	222
12.2. Экономические теории коррупции . . . . .	225
12.3. Развитие коррупции в России . . . . .	241
<b>Глава 13.</b> Противодействие повседневной теневой экономики . . . . .	256
13.1. Правоохранительные органы в системе формальных институтов, контролирующих и сдерживающих теневую экономику . . . . .	256
13.2. Саморазвитие и конструирование неформальных институтов, отрицающих теневую экономику . . . . .	260
13.3. Борьба с коррупцией . . . . .	265
13.4. Борьба с уклонением от налогов . . . . .	267
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> . . . . .	274
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ № 1</b> . . . . .	275
<b>ПРИЛОЖЕНИЕ № 2</b> . . . . .	292

## ВВЕДЕНИЕ

Особенностью современного развития экономической науки является все более растущее внимание экономистов к правовым институтам. С некоторой долей условности можно говорить о трех основных направлениях экономико-правовых исследований:

1) экономическая теория права (economics of law) – изучение экономической эффективности правовых норм, регулирующих деятельность «нормального» (легального) бизнеса (Р. Коуз, Р. Познер и др.), а также влияния правовых норм на хозяйственную практику (Р. Ла Порта и другие представители ne comparative economics);

2) изучение теневой экономики – той хозяйственной деятельности, которая уклоняется от официального учета и контроля, часто (но не всегда) носит противоправный характер (Э. де Сото);

3) экономическая теория преступлений и наказаний (economics of crime and punishment) – изучение деятельности преступников как особой разновидности профессиональной деятельности, а также эффективности различных методов сдерживания преступности (Г. Беккер и др.).

Эти три области частично дополняют друг друга, но некоторые различия по предмету и методам все же заметны. Экономическая теория права изучает «белую» экономику; специалисты по теневой экономике обращают основное внимание на «серый» (неформальный) сектор; экономическая теория преступности рассматривает «черный», откровенно криминальный бизнес. Economics of law и economics of crime являются ответвлениями неoinституционализма; изучением теневой экономики занимаются преимущественно экономисты-социологи, близкие к традиционному институционализму.

В современной России уже примерно 20 лет развивается изучение теневой экономики (А.Н. Олейник, В.В. Радаев, Л.М. Тимофеев, С.Ю. Барсукова), в последние 10 лет начинают появляться исследования по экономике права и экономике преступности (В.Л. Тамбовцев, Ю.В. Андриенко).

Настало время создавать первые отечественные учебные издания по этим направлениям. Их внедрение в учебный процесс особенно актуально для системы юридического образования.

Возможны следующие три варианта внедрения экономико-правовых концепций в преподавание экономики в юридических вузах.

1. Введение в программу преподавания курса «Экономика» специального раздела «Экономика и право».

2. Внедрение в каждую из тем курса «Экономика» специальных вопросов по экономико-правовой тематике (например, в тему «Теория спроса и предложения» можно ввести специальный курс «Модели ценового равновесия на черном рынке»; в тему «Конкуренция и монополия» – вопрос «Антимонопольное законодательство»; в тему «Система национального счетоводства» – вопрос «Методы измерения масштабов теневой экономики»). Именно этот вариант наиболее активно внедряется в преподавательскую практику.

3. Введение в программу преподавания экономических дисциплин спецкурсов – таких, как «Теневая экономика», «Экономика права», «Экономика правоохранительной деятельности и противодействие преступности», «Антимонопольное законодательство» и т. д.

Эти три варианта не исключают, а, скорее, взаимодополняют друг друга. Вероятно, их реализацию целесообразно осуществлять параллельно.

Вялый интерес к нарастающим проблемам теневой активности в экономике страны порождает снижение уровня экономической безопасности России. Об этом косвенно сигнализирует тот факт, что в теневом секторе экономики России заняты сейчас около 20 млн человек (т. е. 48 % трудоспособного населения); не известны собственники около 40 % объектов недвижимости; имеет место нарастающий вывод из страны денежных средств криминального происхождения<sup>1</sup>.

Указом Президента Российской Федерации «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» от 31 декабря 2015 г. № 683 утверждена Стратегия национальной безопасности Российской Федерации, которая принципиально меняет подходы к локализации нарастающих угроз экономической безопасности и развития страны на долгосрочную перспективу.

В соответствии со ст. 2 правовую основу настоящей Стратегии составляют Конституция Российской Федерации, федеральные законы «О безопасности» от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ и «О стра-

---

<sup>1</sup> По информации бывшего председателя ЦБ, С. Игнатьев признал причастность нескольких крупнейших банков к ежегодному криминальному оттоку с нарушением налогового и валютного законодательства из страны капитала в 49 млрд дол. через сеть как минимум 1173 фирм-однодневок, через которые было выведено как минимум 760 млрд руб.; обналечен как минимум 21 млрд руб., и тот факт, что 11 % организаций не платят налоги. URL: [http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/399381/11\\_organizacij\\_ne\\_platyat\\_nalegov\\_serzej\\_ignatev\\_pred-sedatel](http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/399381/11_organizacij_ne_platyat_nalegov_serzej_ignatev_pred-sedatel) (дата обращения: 26.08.2015). С 2009 г. отток капиталов из России составил около 400 млрд дол., Минэкономразвития России прогнозирует к 2016 г. отток капитала до 93 млрд дол.

тегическом планировании в Российской Федерации» от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ, другие федеральные законы, нормативные правовые акты Президента Российской Федерации.

В целях реализации настоящей Стратегии (ст. 111) осуществляется комплекс основополагающих мер по совершенствованию системы государственного управления, стратегического планирования в области обеспечения национальной безопасности и социально-экономического развития Российской Федерации, разрабатываются и реализуются документы стратегического планирования, а также принимаются меры по подготовке квалифицированных специалистов в области обеспечения национальной безопасности и стратегического планирования.

Важнейшими факторами в выработке стратегии обеспечения экономической безопасности являются направления по повышению эффективности государственного регулирования, а также активные меры по борьбе с коррупцией, теневой и криминальной экономикой, по государственной защите российских производителей, осуществляющих деятельность в области военной, продовольственной, информационной и энергетической безопасности.

Исследование прорывных технологий по снижению уровня теневой экономики позволит обеспечивать оптимальные условия для производства и воспроизводства цивилизованных экономических отношений.

Данное учебное издание создано в рамках третьего направления внедрения в юридических вузах преподавания экономико-правовых концепций. При разработке учебника главный акцент сделан на отражение теоретических концепций; сбору и обновлению эмпирического материала уделялось меньше внимания, поэтому при использовании в учебном процессе материал данной книги необходимо дополнять свежими фактами.

К тексту пособия приложены учебно-методические материалы, отражающие опыт преподавания экономико-криминологических дисциплин в Академии управления МВД России.



# **ЧАСТЬ I**

## **ТЕОРИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

### **Глава 1**

#### **Эволюция парадигм национальной экономической безопасности как элемент глобальной истории экономической мысли**

Фиксация проблемы национальной экономической безопасности в официальных правительственных документах и формирование специальных государственных организаций, занятых обеспечением этой безопасности, является результатом проникновения в массовое сознание концепций, ранее выработанных в экономической теории. Именно парадигмы экономической теории определяют общие рамки обсуждения национальной экономической безопасности.

К сожалению, в литературе по экономической безопасности этот аспект – зависимость официальной доктрины от определенной экономической парадигмы – как правило, упускается. В результате становится не вполне понятным, под влиянием каких причин формируется и меняется понимание национальной экономической безопасности. Видимо, предполагается, что противоборство с угрозами национальной экономике есть прямая реакция на сами эти угрозы.

На самом же деле понимание того, что считать угрозой и как с ней бороться, вовсе не является самоочевидным. Между возникновением угрозы и формированием комплекса мер по борьбе с ней всегда есть промежуточное звено – экономическая концепция, осмысляющая эту угрозу. Теоретические концепции национальной экономической безопасности – это все базовые экономические концепции, посвященные выработке эффективной экономической политики национального государства.

**Эволюция парадигм понимания национальной экономической безопасности**

<b>Характеристики парадигм</b>	<b>Камералистско-леворадикальная концепция</b>	<b>Кейнсианская концепция</b>	<b>Неоинституциональная концепция</b>
Время возникновения, основоположник концепции	1840-е гг., Фридрих Лист; 1970-е гг., Р. Пребиш, А. Эммануэль, И. Валлерстайн	1930-е гг., Джон М. Кейнс	1980-е гг., Эрнандо де Сото
Понимание главной угрозы национальной экономической безопасности	Внешняя угроза: конкуренция иностранных государств	Внутренняя угроза: «провалы» рынка – нестабильность экономического роста, безработица, инфляция	Внутренняя угроза: «провалы» государства – административные барьеры, рентоискательство
Субъекты борьбы за национальную экономическую безопасность	Страны догоняющего развития	Развитые страны	Страны догоняющего развития
Цель борьбы за национальную экономическую безопасность	Экономическая независимость	Экономическая и социальная стабильность	«Правление права», защита прав собственности
Методы борьбы за национальную экономическую безопасность	Протекционистская торговая политика, комплексное развитие национальной экономики	Государственное регулирование производства, занятости и денежного обращения	Снижение регистрационных процедур и платежей, борьба с бюрократизмом и коррупцией

За последние полтора столетия сформировались три основных подхода экономистов-теоретиков к тому, что следует считать главной угрозой национальной экономике и как с ней бороться (табл. 1-1):

1) камералистская концепция защиты внешнеэкономической безопасности (с середины XIX в.), позже возрожденная леворадикальными экономистами (с последней трети XX в.);

2) кейнсианская концепция защиты от внутренних макроэкономических угроз (со второй трети XX в.);

3) институциональная концепция защиты от административных барьеров (с конца XX в.).

*Камералистско-леворадикальная концепция национальной экономической безопасности*<sup>2</sup>. Основоположителем теоретического анализа национальной экономической безопасности следует считать немецкого экономиста XIX в. Фридриха Листа, одного из первых критиков классической политической экономии.

Согласно классической либеральной парадигме, ставшей фундаментом классической политэкономии А. Смита и его последователей, каждый человек имеет собственные интересы и сам способен отстаивать их. Общество при таком подходе рассматривается как совокупность индивидов, а «общественные интересы» как производные от личных, как их механическая сумма. Лучшим либералы-политэкономы конца XVIII – начала XIX в. считали то общество, которое в наибольшей степени позволяет индивидам свободно реализовать их частные интересы. Что касается правительства, то оно, по мнению классических либералов, создается свободными людьми для защиты установленных конституцией прав, именно этой функцией государство и должно ограничиваться.

При либеральной доктрине «лассэ фэр» («предоставьте людям делать свои дела, предоставьте делам идти своим ходом») был неизбежен космополитизм, отрицающий само существование национальных экономических интересов. Экономисты-классики полагали, что у людей любых наций есть лишь одна главная потребность – иметь свободу рук, чтобы самостоятельно заниматься хозяйственной деятельностью. Любые же действия государства по защите своих граждан от «чужих» (скажем, протекционистские пошлины) трактовались экономистами-классиками как реакционный феодальный пережиток.

---

<sup>2</sup> В данном разделе использованы некоторые материалы из работ доктора экономических наук Р.М. Нуреева (Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации).

Одним из первых критику классической политэкономии начал немецкий экономист Фридрих Лист. В своей монографии «Национальная система политической экономии» (1841 г.)<sup>3</sup> он впервые подошел к политической экономии не как к универсальной системе законов идеального общества, а как к компаративистской науке. Критикуя космополитическую экономию Адама Смита и Давида Рикардо, Ф. Лист впервые выступил как национальный экономист.

В полемике с английскими экономистами-классиками Ф. Лист доказывал, что свободная торговля выгодна, прежде всего, передовым нациям (в конкретно-исторической ситуации первой половины XIX в. – Великобритании). В результате отстающие нации, к числу которых тогда относились и германские государства, оказываются обречены на экономическое отставание от передовых.

Чтобы защитить еще слабую немецкую промышленность от конкуренции дешевых импортных товаров, Ф. Лист требовал проведения протекционистской политики. Это значит, что государство должно сознательно брать под защиту «своих» предпринимателей, обеспечивая им защиту от «чужих» при помощи, прежде всего, высоких таможенных пошлин на ввозимые из-за рубежа товары.

Фридриха Листа считают ведущим представителем камералистики – совокупности научных теорий XIX в., посвященных проблемам государственного хозяйствования. Соответственно, разработанную им версию национальных экономических интересов и национальной экономической безопасности, акцентирующую внимание на внешнеэкономических угрозах, можно назвать камералистской версией.

Хотя национальная экономическая теория Листа и других камералистов не смогла пересилить популярности идей классической политэкономии А. Смита и его последователей, она все же оказала в XIX в. заметное влияние на страны догоняющего развития. Именно для этих стран была актуальна защита национальных экономических интересов от торговой экспансии наиболее развитых стран Запада. Благодаря защите национальных экономических интересов, понимаемой как защита национального бизнеса от иностранного, некоторые периферийные страны смогли выйти в экономические лидеры – так было в Германии и в США во второй половине XIX в.

В последней трети XX в. идеи Ф. Листа о необходимости защищать национальную экономику от внешних угроз пережили своего рода второе рождение. Их новой инкарнацией стали лево-радикальные концепции мирового хозяйства – периферийной эко-

---

<sup>3</sup> Лист Ф. Национальная система политической экономии. М., 2005.

номики (Р. Пребиш), неэквивалентного обмена (А. Эммануэль) и мир-системного анализа (И. Валлерстайн)<sup>4</sup>. Хотя прямых отсылок на Листа в этих концепциях нет, преемственность заключается в том, что они методологически близки традиционному институционализму. Иначе говоря, цепочка преемственности выглядит так: Ф. Лист – немецкая историческая школа – традиционный институционализм – леворадикальные концепции мирового хозяйства.

Для всех этих леворадикальных концепций характерна одна общая черта: отсталость слаборазвитых стран объясняется, прежде всего, тем, что страны-лидеры преднамеренно создают такие «правила игры» в мировом хозяйстве, которые тормозят развитие отстающих. По поводу механизма этих правил между левыми радикалами есть разногласия. Последователи Эммануэля, например, видели главную причину «неэквивалентного обмена» в том, что мобильность капитала сильно превосходит мобильность труда, в результате чего в развивающихся странах удерживается заниженный уровень оплаты труда. Сторонники Валлерстайна делают акцент на регулировании международного разделения труда – развитые страны «сбрасывают» в развивающиеся более рутинные отрасли и технологии, монополизировав в своих руках наиболее передовые.

При любой трактовке внешнеэкономических угроз развитию национальной экономики из леворадикальных концепций вытекают призывы к комплексному и даже самодостаточному развитию национального хозяйства (вплоть до автаркии). Как и Ф. Лист, левые радикалы считают потери в кратко – и среднесрочном периоде неизбежной платой за устойчивое процветание национальной экономики в долгосрочном периоде.

Поскольку в современном мире основанная Ф. Листом версия концепции национальной экономической безопасности развивается в основном леворадикальными экономистами, ее можно назвать камералистско-леворадикальной версией.

*Кейнсианская концепция национальной экономической безопасности.* Если до XX в. защита национальной экономической безопасности была актуальна в основном для (полу-)периферийных стран, то в первой половине XX в. объективное существование опасных угроз национальной экономике осознали и нации развитых стран. При этом существенно изменилось понимание источников этих угроз и путей борьбы с ними.

---

<sup>4</sup> С обзором леворадикальных концепций *economicsofdevelopment* можно ознакомиться по учебному пособию Р.М. Нуреева: *Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики.* М., 2001. Гл. 4.

Периферийные страны (к их числу относилась и Германия первой половины XIX в.) видели самые опасные угрозы своей национальной экономической безопасности извне, в конкуренции более экономически сильных стран. Когда же во время Великой депрессии США и другие высокоразвитые страны оказались на пороге экономической катастрофы, то искать в этом происки внешних конкурентов было заведомо невозможно. Поэтому теперь под защитой национальной экономической безопасности стали понимать противодействие разрушительным для экономики воздействиям не столько извне, сколько изнутри.

Новую парадигму экономической теории, а также новый подход к пониманию национальной экономической безопасности, сформулировал в 1930-х гг. английский экономист Джон Мейнард Кейнс. Теперь главными опасностями для национальной экономики стали считать уже не конкуренцию иностранных товаров, а безработицу и экономическую депрессию<sup>5</sup>. Чтобы справиться с этими угрозами, правительству рекомендовалось осуществлять активное регулирование хозяйственной деятельности путем раздачи госзаказов и субсидий, регулирования денежного рынка и даже прямого административного контроля за конкуренцией.

Именно в США времен Великой Депрессии родилось само понятие «национальная экономическая безопасность». Оно появилось в 1934 г., когда только что пришедший к власти американский президент Ф.Д. Рузвельт сформировал Федеральный комитет по экономической безопасности (КЭБ). Его возглавлял министр труда Ф. Перкинс, в состав КЭБ входили также министры юстиции, финансов, торговли и службы по чрезвычайной помощи.

Таким образом, американский КЭБ стал первой организационной формой системной и целенаправленной деятельности правительства, связанной с охраной национальной экономической безопасности. В наши дни аналогичные правительственные организационные структуры существуют не только в США, но и во многих других странах мира, в том числе и в России (образованный в 1992 г. Совет безопасности Российской Федерации).

Если старое, «протекционистское» понимание национальной экономической безопасности, типичное для периферийных стран, развивалось под влиянием Ф. Листа, то новая версия национальной экономической безопасности, типичная для развитых стран второй трети XX в., находилась под влиянием кейнсианцев. Эту версию национальной экономической безопасности, акцентирующую внима-

---

<sup>5</sup> Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1993.

ние на внутренних макроэкономических условиях национального экономического роста, можно поэтому назвать кейнсианской версией.

В последней трети XX в. влияние кейнсианства пошло на убыль, началось возрождение приоритетного влияния неоклассической экономической теории. Если кейнсианцы уповали на мудрость государственного регулирования, то неоклассики второй половины XX в. снова начали подчеркивать ее ограниченность.

Хотя неоклассики предлагали методы борьбы с угрозами национальным экономическим интересам, резко отличные от кейнсианских, однако они приняли предложенный кейнсианцами подход к пониманию этих интересов. На уровне деклараций неоклассики 2-й половины XX в. продолжали утверждать, что единственным экономическим субъектом является индивид. Однако де-факто они восприняли кейнсианское представление о том, что существуют макроэкономические проблемы (безработица, недостаточные темпы роста, инфляция), острота которых диктуется главным образом внутренним развитием национальной экономики как целого. Изменение иерархии угроз национальной экономической безопасности произошло, но не очень сильное. Угрозы безработицы и инфляции ушли на задний план. Первостепенным стало считаться обеспечение высоких темпов экономического роста национальной экономики путем поддержания высокой конкурентоспособности в мировом масштабе.

Родившись в Америке 1930-х гг., понятие «национальная экономическая безопасность» в 1970-е гг. стало активно эксплуатироваться во всех развитых странах. Но наиболее активно оно по-прежнему используется именно в США, что объясняется, видимо, претензиями этой державы на мировое экономическое лидерство и на роль «мирового полицейского». После окончания холодной войны обеспечение экономической безопасности стало приоритетным направлением политики США, о чем неоднократно официально заявляло руководство этой страны.

В декабре 1995 г. президентом США Дж. Бушем был утвержден меморандум, в котором излагалось основное содержание Национальной программы обеспечения экономической безопасности. Результатом реализации этой программы стало создание единой в масштабах страны и взаимосвязанной во всех ее элементах системы экономической безопасности, направленной на сохранение лидерства США в технологических областях и обеспечение экономических интересов страны. Специально созданной межведомственной рабочей группой, в которую входили заместитель министра обороны, заместитель директора ЦРУ, министр энергетики, представите-

ли ФБР, руководители ведущих корпораций (таких как, например, «Дженерал электрик» и «Боинг»), не только были выделены угрозы экономической безопасности США, но и дана рекомендация выпускать специализированный справочник под названием «Каталог угроз экономической безопасности и их оценка».

Администрация президента Б. Клинтона подтвердила приоритетное значение задач обеспечения экономической безопасности страны. В концепцию экономической безопасности в качестве главных целей, наряду с традиционным положением о защите секретов от иностранных спецслужб, были введены положения об обеспечении национальных экономических интересов США в конкурентной борьбе с соперниками на мировой арене и о защите «лидирующих позиций в технологических сферах». Это понимание национальной экономической безопасности сохранилось и при последующих администрациях США.

Американский подход к пониманию национальной экономической безопасности доминирует в настоящее время во всех современных развитых странах<sup>6</sup>.

Итак, «неоклассическая контрреволюция» в целом сохранила кейнсианскую парадигму национальной экономической безопасности. Несколько изменилось лишь понимание приоритетов – скажем, борьба с инфляцией стала считаться более важной, чем борьба с безработицей, а для обеспечения высоких темпов роста теперь требуется поддержание высокой конкурентоспособности в мировом масштабе. Поскольку неоклассика так и не предложила принципиально нового взгляда на понимание национальной экономической безопасности, доминирование кейнсианской версии ее понимания сохраняется в развитых странах и в 2000-е гг.

*Институциональная концепция национальной экономической безопасности.* В конце XX в. неоклассическая экономическая теория вошла в полосу кризиса. Современные экономисты все сильнее сомневаются в корректности базовой для неоклассиков модели «человека экономического», а правительства разных стран – в эффективности предлагаемых ими мер, направленных в основном на укрепление частной собственности и борьбу с инфляцией. На роль приоритетной экономической теории все более претендует инсти-

---

<sup>6</sup> В одной из сетевых энциклопедий дают следующее определение национальной экономической безопасности: «Доктрина американского происхождения, включающая, как правило, стимулирование международной конкурентоспособности отечественного производства, достижение социального равновесия и стабильности, определение оптимума открытости». URL: <http://www.jobmaster.com.ua/professions/ekonomika/15/3193.html>.



туционализм – экономическая парадигма, акцентирующая внимание на экономических «правилах игры» (институтах).

Если кейнсианцы и неоклассики концентрировали внимание на проблемах развитых стран, то институционалисты снова, как ранее Ф. Лист, начали активно изучать проблемы стран догоняющего развития. В понимании проблем национальной экономической безопасности этих стран институционалисты смогли предложить новый подход. В наиболее концентрированном виде он нашел отражение в работах перуанского экономиста Эрнандо де Сото, специалиста по неформальной экономике развивающихся стран.

Неформальной экономикой (*informal economy*) называют ту разновидность теневой экономической деятельности, которая связана с производством обычных товаров и услуг без официальной регистрации<sup>7</sup>. В странах догоняющего развития неформальное производство («челноки», неформальные торговцы, нелегальные строители, нелицензированные таксисты...) составляет от 1/4 до 1/2 ВВП. До публикации в 1989 г. знаменитой монографии Э. де Сото «Иной путь»<sup>8</sup> доминировало убеждение, что легальный сектор является носителем современной экономической культуры, в то время как неформальный сектор – тормоз хозяйственного развития стран «третьего мира» и угроза их экономической безопасности. На самом деле, доказывал перуанский экономист, легальная экономика многих стран опутана меркантилистскими узами, страдает от мелочной и избыточной регламентации. Именно теневики устанавливают демократический экономический порядок, организуя нелегальное частное хозяйство на принципах свободной конкуренции.

Меркантилизм как тип экономической политики, господствовавшей в Европе в XVI–XVIII вв., «был политизированной системой хозяйства, в которой поведение предпринимателей подлежало детальной регламентации. Государство не позволяло потребителям решать, что должно производиться; оно оставляло за собой право выделять и развивать те виды экономической деятельности, которые считало желательными, и запрещать или подавлять кажущиеся ему неподходящими»<sup>9</sup>. Эта вера в «высшую мудрость» государственных чиновников давно утеряна в развитых странах. Однако в странах «периферийного капитализма» меркантилистская политика продолжает оставаться обыденной реальностью. Именно эта меркантилистская политика создает административные барьеры –

<sup>7</sup> Подробнее см. ч. IV.

<sup>8</sup> *Сото де Э. Иной путь. Невидимая революция в «третьем мире»*. М., 1995.

<sup>9</sup> *Сото де Э. Указ. соч.* С. 249.

неэффективные правила, регламентирующие регистрацию и осуществление хозяйственной деятельности, которые требуют от предпринимателя крупных затрат времени и денег.

Основной причиной массовой неформальной экономической активности, по Э. де Сото, следует считать неэффективный правовой режим. В развивающихся странах «процветание компании в меньшей степени зависит от того, насколько хорошо она работает, и в большей – от издержек, налагаемых на нее законом. Предприниматель, который лучше манипулирует этими издержками или связями с чиновниками, оказывается более успешным, чем тот, кто озабочен лишь производством»<sup>10</sup>. Следовательно, главной угрозой национальной экономике оказываются не «провалы рынка» (как считалось в кейнсианской концепции), а «провалы государства».

Таким образом, согласно институциональной версии Э. де Сото, главными угрозами национальной экономической безопасности являются административные барьеры – «плохие» законы и/или плохое выполнение «хороших» законов. Основными мерами сдерживания этих угроз, следовательно, должны стать принятие новых законов, содержание которых соответствовало бы нормам экономической демократии, и контроль за надлежащим исполнением этих законов.

Э. де Сото имел возможность лично «протестировать» свои рекомендации. Когда в 1990-е гг. Э. де Сото стал экономическим советником президента Перу А. Фухимори, тот начал «по науке» легализовывать ранее нелегальные права собственности миллионов бедных крестьян и городских предпринимателей. В результате если в 1980-е гг. Перу напоминала нашу Россию 1990-х гг. (экономический кризис, вдобавок партизаны-террористы контролировали значительные районы страны), то после реформ Фухимори ситуация в стране заметно улучшилась. Правда, успешно начатые реформы плохо закончились: после громкого политического скандала, связанного с обвинениями в коррупции и в иных злоупотреблениях, А. Фухимори был вынужден бежать из страны. Можно сказать, что и успехи, и финальный провал режима Фухимори стали практическим доказательством справедливости рекомендаций Э. де Сото о первостепенной важности борьбы с бюрократизмом и коррупцией для экономической безопасности развивающихся стран.

Проанализированные нами три основные парадигмы национальной экономической безопасности – камералистско-леворадикальная, кейнсианская и неинституциональная – не отвергают

---

<sup>10</sup> Там же. С. 189.

друг друга, а скорее взаимодополняют. Реальные или потенциальные угрозы национальной экономике каждой страны могут создаваться и зарубежными конкурентами (на что обращал внимание Ф. Лист), и «провалами рынка» (о чем писал Дж. М. Кейнс), и «провалами государства» (как считает Э. де Сото). Задача национальной политики заключается в том, чтобы отразить объективно наиболее опасные угрозы, не распыляя ограниченные ресурсы для противодействия абсолютно всем угрозам.

Вопрос о выборе приоритетов в защите национальной экономической безопасности определяется, прежде всего, тем, к какой группе принадлежит конкретная страна. Для более развитых стран (стран ядра капиталистической мир-экономики) в современном мире, очевидно, наиболее актуален подход Д.М. Кейнса, для менее развитых (стран периферии и полупериферии) – подход Э. де Сото. Что касается подхода Ф. Листа и И. Валлерстайна, то в глобализирующейся экономике он имеет значение для всех стран, но, видимо, далеко не всегда первостепенное.

Рассмотрим теперь, в какой степени эти три общеэкономических подхода к проблеме национальной экономической безопасности отразились в официальной доктрине российского правительства.

## Глава 2

### Развитие концепций национальной экономической безопасности в постсоветской России

*Трактовка национальной экономической безопасности в официальных документах правительства России.* Основы современного понимания экономической безопасности России были заложены уже при Б.Н. Ельцине.

Одним из первых официальных документов по этому поводу стал Федеральный закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ. В этом Законе в ст. 2 было указано, что экономическая безопасность – это состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития Российской Федерации, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям.

Такая формулировка является, к сожалению, очень декларативной, поскольку многие ее компоненты не допускают однозначной трактовки. Действительно, какой именно уровень следует считать «достаточным»? что следует считать «неуязвимостью»? каковы именно «возможные» угрозы и воздействия?оборот о «неуязвимости и независимости» придает всей формулировке популистский оттенок, рассчитанный на одобрение «квасных патриотов». Если попытаться интерпретировать эту формулировку с точки зрения экономической теории, то она, очевидно, наиболее близка леворадикальным концепциям, согласно которым ради защиты от внешних «угроз и воздействий» необходимо стремиться к самодостаточности национальной экономики.

В ныне действующих нормативных правовых актах четкого определения понятия «экономическая безопасность России» не существует. Зато в них есть указания на угрозы и критерии этой безопасности.

В частности, во втором разделе Указа Президента РФ «О Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)» от 29 апреля 1996 г. № 608 к наиболее вероятным угрозам экономической безопасности Российской Федерации, на локализацию которых должна быть направлена деятельность федеральных органов государственной власти, были отнесены следующие четыре:

- 1) увеличение имущественной дифференциации населения и повышение уровня бедности;

- 2) деформированность структуры российской экономики;
- 3) возрастание неравномерности социально-экономического развития регионов;
- 4) криминализация общества и хозяйственной деятельности.

Это понимание угроз экономической безопасности кажется более взвешенным в сравнении с определением экономической безопасности «образца 1995 г.». Внешние угрозы не названы вообще. Первые три пункта – это макроэкономические проблемы, понимаемые в духе кейнсианской парадигмы; четвертый пункт основан уже на неинституциональном понимании первостепенности угроз от отсутствия инфорсента.

В Указе Президента РФ «О Государственной стратегии экономической безопасности...» подчеркивалось также, что для реализации Государственной стратегии важное значение имеет разработка количественных и качественных параметров (пороговых значений) состояния экономики, выход за пределы которых вызывает угрозу экономической безопасности страны. Для разработки этого списка параметров потребовалось почти четыре года.

В феврале 2000 г. секция научного совета при Совете Безопасности РФ разработала, наконец, перечень и количественные параметры пороговых значений основных показателей экономической безопасности России (табл. 2-1). Этот перечень дает наиболее лаконичное представление о том, каково современное официальное понимание экономической безопасности России.

Чтобы лучше понять приоритеты в понимании национальной экономической безопасности, разобьем все эти 19 показателей на группы в зависимости от того, влияние какого из трех ранее описанных теоретических подходов они отражают.

*Таблица 2-1*

**Пороговые значения показателей экономической безопасности России**

	<b>Показатели</b>	<b>Пороговые значения</b>	<b>Фактические показатели за 2003 г.</b>
1	Объем ВВП, млрд руб.	21 800	13 300
2	Сбор зерна, млн т	70	67
3	Инвестиции в основной капитал, % ВВП	25	16

Продолжение табл. 2-1

	<b>Показатели</b>	<b>Пороговые значения</b>	<b>Фактические показатели за 2003 г.</b>
4	Расходы на оборону	3	2,6
5	Расходы на гражданскую науку, % ВВП	2	0,3
6	Доля инновационной продукции во всей промышленной продукции, %	15	3
7	Доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве, %	25	20
8	Доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума во всем населении, %	7	21
9	Соотношение среднедушевых доходов 10 % наиболее обеспеченного и 10 % наименее обеспеченного населения, количество раз	8	14
10	Отношение среднедушевых денежных доходов населения к прожиточному минимуму, количество раз	3,5	2,4
11	Уровень безработицы по методологии МОТ, % экономически активного населения	5	8,4
12	Уровень монетизации (M2) на конец года, % ВВП	50	24
13	Государственный внешний и внутренний долг, % ВВП	60	38
14	Доля расходов на обслуживание и погашение государственного долга в расходах федерального бюджета, %	20	27
15	Дефицит федерального бюджета, % ВВП	3	Отсутствует

	<b>Показатели</b>	<b>Пороговые значения</b>	<b>Фактические показатели за 2003 г.</b>
16	Уровень инфляции, %	125	112
17	Объем золотовалютных резервов на конец года, млрд дол.	40	77
18	Доля продовольствия, поступившего по импорту, в общем объеме продовольственных ресурсов, %		
19	Отношение прироста полезных ископаемых к объемам погашения их в недрах, %	125	По большинству ресурсов менее 100

Источник: Экономическая безопасность России / под ред. В.К. Сенчагова. М., 2005. С. 814.

Самая большая группа, 11 из 19 показателей (1-й, 3-й, 5-й, 6-й, 8-12-й, 15-й и 16-й), отслеживают макроэкономические параметры, считающиеся наиболее актуальными с кейнсианской точки зрения, – темпы роста, бедность, безработица, инфляция, дефицит госбюджета. Таким образом, в целом современная отечественная доктрина национальной безопасности основана на той версии понимания этого понятия, которое типично для развитых стран.

Три показателя (13-й, 14-й и 17-й), связанные с долговыми обязательствами государства, могут считаться отражением идей как кейнсианства, так и камералистики. Еще три показателя (2-й, 4-й и 18-й) отражают чисто камералистическую позицию, связанную с подчеркиванием независимости от иностранных акторов. Интересно отметить, что эта независимость понимается в предельно упрощенной форме – как обороноспособность (4-й показатель) и продовольственная безопасность (2-й и 18-й показатели). Ф. Листу как-то не приходило в голову, что импорт продовольствия из Великобритании может иметь некое особое значение для экономики германских государств.

7-й и 19-й показатель вообще не имеют какого-либо теоретического обоснования. Действительно, почему доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве имеет какое-то особое значение для национальной экономики? И почему такое значение имеет отношение прироста полезных ископаемых к объемам погашения их в недрах? В условиях НТР на первый план выходит

не машиностроение, а совсем другие отрасли – химическая промышленность, атомная энергетика. Высокая доля машиностроения, равно как и особое внимание к запасам полезных ископаемых, есть примета уходящего в прошлое индустриального общества, а не рождающегося постиндустриального.

Самое интересное в этой таблице – даже не то, что там есть, а то, чего в ней нет. Дело в том, что институционально-правовое понимание национальной безопасности вообще не нашло в этой системе показателей никакого отражения<sup>11</sup>.

В связи с анализом официального понимания национальной экономической безопасности уместно вспомнить критическое высказывание одного из первых руководителей Совета безопасности при Президенте Российской Федерации В.А. Рубанова, который писал: «...стало своего рода модой в каждой проблеме выделять аспект безопасности. В результате этого формируется тенденция расширения до бесконечности списка таких экзотических для политического и юридического лексикона терминов, как «духовная безопасность», «психологическая безопасность», «демографическая безопасность» и т. п.»<sup>12</sup>.

Эта «расплывчатость» связана в значительной степени с оторванностью обсуждения проблем национальной безопасности от экономической теории, когда обсуждение превращается в перечисление того, что очередному автору (или группе авторов) кажется «плохим» или «недостаточным». Только обращение к экономической теории позволяет четко осознать иерархию целей защиты национальной экономической безопасности.

Итак, можно констатировать, что официальная позиция правительства России основана на понимании национальной экономической безопасности, в основном так, как понимали ее кейнсианцы и камералисты. Неинституционально-правовой подход к пониманию экономической безопасности России, основанный на идеях Э. де Сото, пока не пользуется популярностью, хотя и высказывался в ряде работ специалистов по проблемам теневой экономики<sup>13</sup>.

---

<sup>11</sup> Отдельная проблема – насколько обоснованно выбраны количественные пороговые значения. Их критику см., например: *Илларионов А.* Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики. 1998. № 10. URL: [http://www.iea.ru/text/vopr/1998\\_10.pdf](http://www.iea.ru/text/vopr/1998_10.pdf); <http://www.libertarium.ru/libertarium/86483>.

<sup>12</sup> *Рубанов В.А.* Безопасность России в переходный период. М., 1994. С. 45.

<sup>13</sup> *Нестеров А., Вакурин А.* Криминализация экономики и проблемы экономической безопасности // Вопросы экономики. 1995. № 1; *Глинкина С., Клейнер Г.* «Высветление» экономики и укрепление национальной безопасности России // Российский экономический журнал. 2003. № 5–6.



Принятая в 1996 г. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации стала первым и пока последним официальным документом, специально посвященным программным приоритетам именно национальной экономической безопасности. В последующих правительственных документах по проблемам национальной безопасности речь шла о национальной безопасности в целом, а экономические проблемы рассматривались лишь как один из аспектов стратегического управления, нацеленного на устойчивое развитие российского общества. Последним документом стала принятая 31 декабря 2015 г. «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации», которая пришла на смену принятой в мае 2009 г. «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года». В этих стратегических программах сохранилось приоритетное внимание к кейнсианским (экономический рост) и камералистским (международная конкурентоспособность) аспектам обеспечения экономической безопасности в ущерб неинституциональным аспектам (защите прав собственности).

Попробуем теперь сформулировать основные принципы наиболее актуального для современной России неинституционального подхода к национальной экономической безопасности.

Неинституциональные приоритеты национальной экономической безопасности в транзитивных странах. С точки зрения институционально-правового подхода наиболее важны следующие два компонента экономической безопасности:

- во-первых, законодательство, регулирующее сферу экономических отношений, должно соответствовать национальным экономическим интересам в условиях рыночного хозяйства, т. е. обеспечивать свободу предпринимательской деятельности по производству нормальных (не запрещенных законом) товаров и услуг;
- во-вторых, поведение субъектов права в сфере производства, обмена, распределения и потребления материальных и духовных благ должно соответствовать установленным правовым предписаниям.

Целью обеспечения этих двух условий является минимизация административных барьеров, тормозящих эффективное развитие предпринимательства и создание режима «власти закона».

В начале проведения радикальных экономических реформ в России преобладало мнение, что необходимым и достаточным

условием их успешности является приватизация госсобственности, после проведения которой государство должно «уйти из экономики». Задачи построения правового общества рассматривались исключительно в политическом, а не в экономическом контексте.

Между тем современные экономисты подчеркивают исключительную важность правовых норм для эффективного развития национальной экономики. Именно в провале планов создания «власти закона» (rule of law) они видят главную причину и экономических провалов.

Сошлемся в качестве доказательства на идеи недавно опубликованной статьи американских экономистов Карлы Хофф и Джозефа Стиглица (лауреата Нобелевской премии по экономике)<sup>14</sup>.

Для понимания важности правового регулирования хозяйственной жизни К. Хофф и Дж. Стиглиц сравнивают два качественно разных абстрактно возможных правовых режима, обозначаемых ими как

1) rule of law – четко определенные права на собственность, широкий доступ к этим правам со стороны заинтересованных агентов и наличие предсказуемых механизмов разрешения собственнических споров;

2) no rule of law – правовой режим, при котором не защищены от изъятий доходы инвесторов и их собственность, не защищены права миноритарных акционеров, нет стимулов к установлению и развитию контрактных отношений.

Следует подчеркнуть, что отсутствие власти закона совсем не означает отсутствия закона как такового. Просто закон в этих случаях, как правило, используется бюрократами и имеющими связи предпринимателями для извлечения личных выгод из создавшейся ситуации. Если обратиться к конкретным примерам из российской практики приватизации, то здесь следует обратить внимание на следующие факты:

- во-первых, именно с помощью закона влиятельные группы выходцев из советской номенклатуры обеспечили себя правами на большие доли приватизируемой собственности через предъявление обвинений в банкротстве наиболее крупным предприятиям страны;

---

<sup>14</sup> Hoff K., Stiglitz J.E. After the Big Bang? Obstacles to the Emergence of the Rule of Law in Post – Communist Societies // NBER Working Paper № 9282. 2002. October. URL: <http://papers.nber.org/papers/w9282.pdf>.

- во-вторых, в некоторых случаях закон служил способом построения барьеров для входа в отрасль и поддержания монопольных преимуществ некоторых собственников;
- в-третьих, права не только миноритарных собственников, но и крупных акционеров зачастую могли быть легко отчуждены от принадлежащей им собственности в результате правовых фикций или других методов воздействия со стороны заинтересованных лиц.

Хофф и Стиглиц попытались описать формирование спроса на власть закона при помощи экономико-математической модели координационной игры, где двум различным типам предпринимателей приписывается одна из двух альтернативных стратегий поведения – создавать ценность (т. е. реинвестировать средства в собственность, приносящую доход) или выводить активы с целью личного обогащения или даже их элементарного сохранения. В то время как вероятность принятия первой стратегии зависит в большей степени от принципиальности агента и его оптимизма относительно перспектив реформы, то вероятность принятия второй, помимо всего, может определяться неопределенностью ожиданий агентов относительно скорости установления в стране власти закона.

Математическое решение модели Хофф-Стиглица не дало единого устойчивого эффективного равновесия, которое однозначно бы приводило к возникновению власти закона и объясняло ее возникновение. Интуитивный анализ полученных выводов сводится к тому, что в обществе существуют группы агентов, не заинтересованных в поддержке власти закона и придерживающихся идеологии «зачем создавать, если своровать проще» (слова Бориса Березовского). Речь идет об агентах, права на собственность у которых сочетаются с правом на управление и контроль. Основная же масса собственников, заинтересованных в укреплении эффективных правовых норм, как правило, сосредоточена среди некрупных акционеров, инвестирующих в собственность, но не уверенных в том, что она не будет в будущем отчуждена.

Модель К. Хофф и Дж. Стиглица прекрасно подходит для анализа современной российской ситуации с правами собственности. Угроза нарушений прав собственности (усилившаяся после дела ЮКОСа) ведет к бегству национального капитала за границу и снижению уровня внутренних и иностранных инвестиций, что, в свою очередь, сказывается на снижающихся темпах экономического роста и вытекающему нарастанию социальной напряженности. Нестабильность «правил игры» негативно

сказывается на доверии к власти и к закону, что создает очередную угрозу нарушения прав собственности. Крайнюю тревогу вызывает то, что государственные структуры, ответственные за формулировку и уточнение соответствующих законодательных норм, а также контроль за их исполнением и распространением в обществе, часто оказываются заинтересованными в отсрочке власти закона.

Таким образом, отсутствие власти закона, высокие административные барьеры привели к формированию не развитых рыночных институтов, а экономики, функционирующей по принципу так называемой грабящей руки: государство стоит над законом и использует власть не для целей развития экономики и повышения благосостояния общества, а для реализации целей конкретных лиц, эту власть представляющих. Борьбу против «грабящей руки», за «власть закона» следует считать главным направлением борьбы на национальную экономическую безопасность России.

Институционально-правовая интерпретация сущности национальной экономической безопасности России должна привести к существенной переоценке многих традиционных суждений о данной проблеме. Например, богатство природными ресурсами (нефть, газ, руды металлов, лес и т. д.) принято трактовать как важный ресурс стабильности развития национальной экономики. Однако институционалистами давно доказано, что легкодоступные природные ресурсы провоцируют рентоискательское поведение экономической и политической элиты, тормозя возможности создания «власти закона».

Уроки истории. Итак, поскольку борьба за «правление права» становится основным приоритетом борьбы за экономическую безопасность современной России, система показателей экономической безопасности нуждается в кардинальном пересмотре. Ведь, как было ранее доказано, используемый в настоящее время набор этих показателей является по меньшей мере недостаточным, создающим искаженную систему приоритеты.

С этой точки зрения следует задуматься над оценкой изменений в национальной безопасности России в 2000-е гг. С одной стороны, по большинству показателей из утвержденного Советом Безопасности списка можно констатировать улучшение экономической ситуации. Однако отмечаемый многими экономистами рост коррупции создает мощную контрнаправленную тенденцию. Между тем среди 19 официальных показателей нет ни одного, который бы характеризовал защищенность экономики России от кримина-

лизации. В результате, хотя согласно официальным показателям «жить стало лучше», на самом деле экономическая безопасность России скорее ухудшается.

Таким образом, официальная доктрина экономической безопасности России нуждается в качественном обновлении. Новая редакция государственной Стратегии национальной безопасности Российской Федерации должна четко указать, что на современном этапе главная угроза эффективному развитию национальной экономики – это административные барьеры, препятствующие развитию легального бизнеса и стимулирующие теневую экономику. Соответственно главной целью борьбы за национальную экономическую безопасность должно стать обеспечение в экономике «правления права». Под ним понимается не только соблюдение хозяйственного законодательства, но и совершенствование самого этого законодательства таким образом, чтобы оно максимально стимулировало легальный бизнес по производству обычных товаров и услуг.

Обязательным компонентом обновленной доктрины национальной экономической безопасности России должно стать качественное изменение набора показателей состояния национальной экономической безопасности. Особо следует обратить внимание на то, что в число наиболее важных показателей безопасности необходимо ввести характеристики степени развития теневых экономических отношений.

Для характеристики результативности защиты прав собственности на уровне национальной экономики необходимы показатели, которые бы позволяли судить, как деятельность правоохранительных органов влияет на создание институтов, благоприятствующих развитию легального бизнеса. Такими показателями должны стать те, которые уже сейчас активно используются в сравнительных исследованиях гражданскими исследователями теневых экономических отношений.

К их числу можно отнести, например:

- частоту/тяжесть коррупции и иные рейтинги коррупции;
- долю неформальной занятости среди экономически активного населения;
- долю теневых доходов в национальном доходе;
- долю нелегальных мигрантов среди мигрантов в целом;
- долю контрафактной продукции на рынках потребительских товаров и др.

Отслеживанием подобных показателей должны заниматься не столько ведомственные статистические службы МВД, сколь-

ко гражданские аналитические организации (такие, как ИНДЕМ) и исследовательские группы. Признавая эти показатели главными при оценке степени защиты национальной экономической безопасности, категорически нельзя «огосударствлять» исследования теневой экономики. Ситуацию, когда о деятельности ОВД (и иных государственных ведомств, занимающихся борьбой с административными барьерами) станут судить по данным вневедомственных исследователей, следует только приветствовать. Тем самым будет создан один из элементов контроля гражданского общества за деятельностью российского государства.

Если борьба с теневой экономикой будет объявлена долгосрочным приоритетом деятельности по укреплению экономической безопасности, то это окажет сильное позитивное влияние на изменение «правил игры» в хозяйственной деятельности.

## Глава 3

### Соотношение национальной и региональной экономической безопасности

Одни угрозы экономической безопасности России носят общенациональный характер и принципиально не могут решаться на уровне отдельных регионов, в то время как другие угрозы, напротив, связаны в основном с региональной спецификой и могут полностью или в высокой степени решаться на уровне региона. Есть и такие угрозы, которые трудно однозначно классифицировать. Например, многие социальные проблемы (безработица, бедность, дифференциация доходов) в значительной степени детерминируются развитием страны в целом, однако региональные власти, действуя в пределах своих полномочий, могут существенно корректировать общенациональные тенденции.

В таблице 3-1 дана приблизительная типология проблем экономической безопасности в зависимости от того, на каком уровне – общенациональном или региональном – они формируются и решаются. Согласно предложенной типологии, безопасность производства (т. е. условия для экономического роста) обеспечиваются преимущественно федеральными властями, зато в обеспечении безопасности жизни (т. е. условий для повышения его качества) региональные власти могут играть высокую роль. Здесь заложено определенное противоречие: трудно влиять на качество жизни людей, проживающих в регионе, если у региональных властей ограничены возможности влиять на экономический рост региона. Это реальное противоречие развития постсоветской России, где наблюдается существенная диспропорция между правами и обязанностями местных властей, где укрепление вертикали власти в 2000-е гг. привело к снижению реальных возможностей самостоятельного регионального развития.

В то же время следует подчеркнуть, что регионы России развиваются как части национального хозяйства и принципиально не должны стремиться построить такую региональную экономику, которая бы ни от кого не зависела и могла бы полностью удовлетворять все потребности населения этого региона. Попытки регионов развивать самодостаточное хозяйство, с одной стороны, привели бы к снижению экономической эффективности (потере выгод от разделения труда), а с другой стороны, стимулировали бы развитие сепаратизма, который может привести к распаду страны.

**Примерная типология общенациональных и региональных  
видов экономической безопасности**

Объекты безопасности	Основные субъекты безопасности		
	Федеральные власти	Федеральные и региональные власти	Региональные власти
Экономический рост	Технологическая безопасность, энергетическая безопасность, финансовая безопасность	Миграционная безопасность	Экологическая безопасность
Качество жизни российских граждан	Демографическая безопасность, безопасность в снабжении лекарственными препаратами	Продовольственная безопасность, безопасность в снабжении потребительскими товарами; защита от безработицы и от бедности; безопасность в получении образовательных услуг	Жилищная безопасность, криминологическая безопасность

Различные регионы России развиваются в очень неравных условиях, поэтому у них разный уровень экономической безопасности. Региональная разнородность связана с группой взаимосвязанных факторов, к которым можно отнести политико-административные, этно-исторические, природно-ресурсные, транспортно-инфраструктурные.

Политико-административные факторы связаны со стремлением региональных элит сохранить или усилить свои властные позиции, ослабить политическое и административное давление центра, сохранить существующие формальные и неформальные привилегии и добиться новых.

*Этно-исторические* факторы связаны с этническим разнообразием населения России. Имперское прошлое позволяет эксплуатировать исторические «обиды», связанные с тем, что многие народы входили в состав России «не совсем» добровольно. Эксплуатация таких «обид», принимающая форму национализма и сепаратизма,



разжигает межэтнические конфликты и крайне опасна для России как целостного государства, где провозглашено национальное (этническое) равноправие.

*Природно-ресурсные* факторы связаны с неоднородностью распределения природных богатств (полезных ископаемых, плодородной почвы и т. д.) по субъектам федерации. В результате такой неоднородности ресурсно-богатые регионы могут процветать даже при не очень умелом управлении, в то время как ресурсно-бедные регионы с трудом развиваются даже при отличном управлении.

*Транспортно-инфраструктурные* факторы связаны с неоднородностью развития дорог и иных коммуникаций. Некоторые регионы России связаны с «большой землей» в основном авиарейсами, дороги характеризуются низкой проходимостью. Таким регионам крайне трудно включиться в межрегиональное разделение труда.

Об общей дифференциации субъектов Российской Федерации можно получить представление по данным таблицы 3-2, где главным критерием типологизации выступают данные о масштабах неформальной занятости (в процентах от экономически активного населения), полученные на основе выборочных обследований домохозяйств. Показатель неформальной занятости удобен для выявления межрегиональной дифференциации, поскольку неформальная занятость существенно коррелируется с характеристиками как качества жизни (безработицы, уровня оплаты труда), так и экономического роста (ВРП, уровень инвестиций, количество малых предприятий).

Приведенная ниже таблица<sup>15</sup> хорошо демонстрирует поляризацию регионов России по уровню экономической безопасности. На одном полюсе находятся столичные мегаполисы и «нефтегазовый» ЯНАО (самый богатый регион России по уровню валового регионального продукта), где высоки все социально-экономические характеристики. На противоположном полюсе находятся республики Северного Кавказа, которые и в советский период отставали в развитии от других регионов, а в постсоветский период сильно пострадали от последствий националистического сепаратизма и терроризма.

---

<sup>15</sup> Составлено по: Экономическая активность населения России (по результатам выборочных обследований). 2012: сборник статей. М., 2013. С. 191; Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2012 году: ежеквартальный информационно-аналитический доклад. М., 2013. С. 35.

**Дифференциация регионов России  
по масштабам неформальной занятости, 2012 г.  
(составлено Д.Р. Ахмадеевым)**

<b>Субъекты РФ</b>	<b>Неформальная занятость (%)</b>	<b>Безработицы (%)</b>	<b>ВРП (тыс. руб. на чел.)</b>	<b>Инвестиции (тыс. руб. на чел.)</b>	<b>МП на 100 тыс. жителей</b>	<b>Среднемес. з/п (руб.)</b>
Неформальная занятость не более 10 %						
Центральный ФО:						
г. Москва	3,7	0,8	887,5	70 741,1	2022,3	56 259,4
Северо-Западный ФО:						
г. Санкт-Петербург	2,2	1,1	459,3	58 830,6	4265,8	37 569,7
Уральский ФО:						
Ямало-Ненецкий автономный округ	5,3	3,4	2211,5	870 339,5	1269,6	69 447,7
Центральный ФО:						
Московская область	9,0	2,9	348,5	56 130,0	1047,1	35 944,1
Северо-Западный ФО:						
Мурманская область	9,9	7,7	357,5	71 155,3	777,6	39 967,5
Неформальная занятость 10–20 %						
Центральный ФО:						
Калужская область	13,4	4,3	286,5	68 725,8	1244	25 761,9
Ярославская область	15,4	3,4	255,3	54 983,1	2116,6	22 870,4
Липецкая область	16,6	3,6	253,3	101 194,1	1050,9	21 626,7

Субъекты РФ	Неформальная занятость (%)	Безработицы (%)	ВРП (тыс. руб. на чел.)	Инвестиции (тыс. руб. на чел.)	МП на 100 тыс. жителей	Среднемес. з/п (руб.)
Рязанская область	17,5	4,6	215,6	46 314,9	1288,9	21 935,1
Смоленская область	18,4	5,7	205,9	61 975,9	1386,5	20 411,7
Белгородская область	18,6	3,7	355,0	85 992,9	1428,4	22 240,7
Орловская область	18,9	5,3	187,7	45 600,5	996,2	19 168,7
Брянская область	19,9	5,1	166,6	38 599	902,2	19 145,8
Северо-Западный ФО:						
Ленинградская область	13,2	3,2	386,8	174 921,1	1181,6	29 560,3
Ненецкий автономный округ	13,7	6,9	3842,2	908 450,7	1034,5	62 508,3
Республика Карелия	14,3	7,0	253,8	46 529,8	1455,7	27 748,0
Псковская область	15,1	6,6	162,9	35 983,1	1106,1	19 769,6
Республика Коми	16,9	6,4	543,1	217 690,9	1376,2	37 320,4
Калининградская область	17,1	7,4	278,3	72 570,5	2570,8	25 434,9
Архангельская область	17,3	5,4	388,0	110 274,0	1207,6	32 507,1
Вологодская область	17,9	5,8	297,4	98 546,9	844,0	24 976,2
Приволжский ФО:						
Самарская область	11,8	3,4	293	61 829,0	1618,0	23 446,0
Нижегородская область	19,0	5,4	254,6	67 316,5	1163,2	23 783,9

Субъекты РФ	Неформальная занятость (%)	Безработицы (%)	ВРП (тыс. руб. на чел.)	Инвестиции (тыс. руб. на чел.)	МП на 100 тыс. жителей	Среднемес. з/п (руб.)
Уральский ФО:						
Тюменская область	10,9	5,2	1325,3	371 754,0	1864,8	50 981,3
Челябинская область	14,4	6,4	242,2	50 076,1	1012,7	25 856,2
Свердловская область	15,4	5,8	344,3	86 253,7	1776,2	27 985,0
Сибирский ФО:						
Кемеровская область	16	7,1	261,3	81 955,9	1219,2	25 352,4
Красноярский край	16,2	5,5	419,6	106 916,7	1803,5	31 675,4
Новосибирская область	18,1	5,6	244,4	52 664,7	2240,6	25 588,6
Томская область	19	8,4	352,7	96 041,5	1928,8	30 441,8
Дальневосточный ФО:						
Камчатский край	16,8	5,8	396,5	105 526,1	1598,6	48 369,7
Республика Саха (Якутия)	18,4	8	565,5	173 694,7	1297,2	46 222,0
Сахалинская область	19,1	7,7	1297,7	366 707,1	1635,2	48 489,7
Неформальная занятость 20–30 %						
Центральный ФО:						
Владимирская область	20,6	4,4	200,2	40 647,6	1243,3	20 436,5

Продолжение табл. 3-2

Субъекты РФ	Неформальная занятость (%)	Безработицы (%)	ВРП (тыс. руб. на чел.)	Инвестиции (тыс. руб. на чел.)	МП на 100 тыс. жителей	Среднемес. з/п (руб.)
Тверская область	20,9	5	200	63 144,5	1401,9	23 011,0
Ивановская область	24,3	6,3	129,8	29 481,7	1723,6	18 935,3
Курская область	24,3	5,1	226,6	51 945,7	889,6	21 099,1
Костромская область	25,5	4,8	199,3	23 019,8	1264,2	19 230,1
Тульская область	28,5	4,6	201	47 188,8	1501	23 060,4
Тамбовская область	29,6	4,9	188,3	60 785,8	794,2	19 085,5
Северо-Западный ФО:						
Новгородская область	21,7	4,1	274,5	62 281,0	1232,7	23 234,3
Южный ФО:						
Волгоградская область	23,9	6,0	221,7	38 935,5	1046,2	21 171,3
Ростовская область	25,1	6,0	197,4	36 382,0	1322,2	21 618,4
Астраханская область	25,9	7,9	208,3	67 724,8	893,8	22 524,7
Краснодарский край	26,0	5,6	271,0	127 409,4	1038,6	24 306,5
Республика Адыгея	27,3	8,1	147,1	37 655,0	825,0	19 010,5
Северо-Кавказский ФО:						
Ставропольский край	29,6	5,4	154,5	38258,8	789,2	20 711,5

Субъекты РФ	Неформальная занятость (%)	Безработицы (%)	ВРП (тыс. руб. на чел.)	Инвестиции (тыс. руб. на чел.)	МП на 100 тыс. жителей	Среднемес. з/п (руб.)
Приволжский ФО:						
Пермский край	20,6	6,3	340,9	50 860,3	1300,9	24 771,3
Кировская область	22,3	7,1	160,5	28 560,6	1500,7	19 325
Удмуртская Республика	22,7	6,0	244,7	40 121,2	1292,9	21 451,5
Республика Татарстан	22,8	4,1	376,9	101 269,5	1259,5	26 003,4
Ульяновская область	23,3	5,6	191,1	48 345,5	1233,7	19 175,7
Саратовская область	24,4	5,4	190,5	40 183,6	1103,8	20 499,3
Оренбургская область	24,7	5,4	311,6	55 943,4	892,6	21 524,1
Республика Марий Эл	24,9	6,5	170,1	38 472,7	1098,0	18 573,9
Республика Башкортостан	25,0	6,1	284,1	45 512,7	957,1	22 464,7
Республика Мордовия	26,7	4,9	161,2	56 691,0	865,7	18 050,4
Пензенская область	29,4	4,9	175,1	41 599,9	1256,8	20 649,1
Уральский ФО:						
Курганская область	26,4	8,7	162,6	31 425,4	805,9	19 504,5
Сибирский ФО:						

Субъекты РФ	Неформальная занятость (%)	Безработицы (%)	ВРП (тыс. руб. на чел.)	Инвестиции (тыс. руб. на чел.)	МП на 100 тыс. жителей	Среднемес. з/п (руб.)
Забайкальский край	24,1	10,6	205,5	47 024,5	491,5	27 100,1
Республика Тыва	24,4	18,4	121,5	22 587,9	494,3	25 605,7
Иркутская область	26,6	7,8	306,9	56 949,5	1024,0	29 236,2
Алтайский край	28,5	6,2	154,2	29 463,2	1488,2	18 116,9
Республика Хакасия	29,5	7,9	245,4	71 535,9	1073,4	27 043,9
Дальневосточный ФО:						
Приморский край	20	6,9	284,8	142 849,8	1569,2	29 818,4
Амурская область	22,2	5,3	285,6	150 372,3	1033,0	29 893,9
Еврейская автономная область	23,6	8,5	244,7	153 314,1	915,6	27 159,9
Неформальная занятость 30–40 %						
Центральный ФО:						
Воронежская область	32,9	5,5	243,9	65 296,7	949,1	22 203,5
Южный ФО:						
Республика Калмыкия	32,9	13,1	119,2	32 585,8	311,5	17 648,9
Северо-Кавказский ФО:						

Субъекты РФ	Неформальная занятость (%)	Безработицы (%)	ВРП (тыс. руб. на чел.)	Инвестиции (тыс. руб. на чел.)	МП на 100 тыс. жителей	Среднемес. з/п (руб.)
Республика Северная Осетия – Алания	35,1	7,9	140,9	29 819,1	871,6	19 493,3
Карачаево-Черкесская Республика	35,4	8,9	125,8	29 585,8	538,9	17 950,7
Приволжский ФО:						
Чувашская Республика	30,8	5,9	174,3	44 571,2	1120,7	19 449,6
Сибирский ФО:						
Омская область	32,9	6,9	252,5	42 190,0	1333,2	24 874,4
Республика Алтай	34,1	11,6	141,4	56 351,5	1199,5	20 577,6
Республика Бурятия	35,9	7,9	171,9	42 198,4	1057,1	25 997,2
Неформальная занятость свыше 40 %						
Северо-Кавказский ФО:						
Кабардино-Балкарская Республика	40,1	8,9	123,4	20 605,4	502,3	18 267,3
Чеченская Республика	41,9	29,8	78,9	36 086,8	481,4	21 678,1
Республика Ингушетия	42,7	47,7	84,5	10 311,6	303,6	21 452,3
Республика Дагестан	51,0	11,7	128,6	45 912,5	264,4	17 179,0



Хотя данные таблицы 3-2 отражают ситуацию только в 2012 г., аналогичная дифференциация регионов России устойчиво воспроизводится из года в год. Регионы России устойчиво делятся на две неравные группы: 15–20 субъектов федерации – это регионы-доноры, обеспечивающие позитивные социально-экономические показатели страны в целом, но большинство (65–70 субъектов) – это дотационные и депрессивные регионы, которые ухудшают эти показатели.

С точки зрения обеспечения региональной экономической безопасности в постсоветской России необходимо обратить основное внимание на проблему хронически депрессивных регионов. Среди них абсолютно преобладают автономные республики (Северного Кавказа, Южной Сибири, Поволжья), для которых типичны следующие негативные социально-экономические особенности:

- низкий уровень урбанизации, высокая занятость в сельском хозяйстве с низким уровнем производительности труда;
- «обычная» коррупция сочетается с «необычной» (клановостью и nepотизмом), что существенно снижает эффективность административного руководства;
- высокая напряженность, связанная с межэтническими конфликтами;
- тенденции регионального сепаратизма, с которыми нередко сочетаются исламистский экстремизм и терроризм.

Все эти тенденции наблюдались в отстающих автономных республиках еще в советский период, в 1990-е гг. их обострение создавало даже угрозу распада России, но в 2000-е гг. их удалось «приглушить». В перспективе (через несколько десятилетий) эти автономные республики, вероятнее всего, смогут стать «нормальными» регионами России, что будет возможным только по мере перехода этих отсталых регионов от преимущественно сельской к преимущественно городской экономике. В настоящее же время они остаются центрами напряженности, что проявляется, в частности, в нередких массовых протестных выступлениях по различным поводам (чаще всего, против действий местной администрации).

Следует также учитывать, что опасными с точки зрения обеспечения социально-экономической безопасности центрами напряженности часто выступают даже не субъекты федерации, а отдельные города.

Департамент социологии Финансового университета при правительстве РФ составил в 2014 г. рейтинг российских городов (исследовались 35 городов с населением более полумиллиона) по уров-

ню бедности. В итоге самым проблемным российским городом был признан Тольятти: там наблюдается не только наиболее высокий индекс бедности, но и самая высокая доля бедных молодых мужчин, что чревато социальными волнениями.

Особое внимание следует обратить на моногорода, где занятость зависит от работы градообразующего предприятия. Если в обычных городах упадок одного предприятия может быть хотя бы частично компенсирован успешной работой других фирм, то в моногородах проблемы градообразующего предприятия становятся проблемами населения всего города. Следует также учитывать, что в моногородах население обычно более склонно к коллективным действиям, поскольку люди лучше знают друг друга. Самым известным социальным конфликтом, связанным с кризисами моногородов, стал конфликт в г. Пикалёво (Ленинградская область), жители которого в 2009 г., протестуя против закрытия градообразующих предприятий, перекрыли федеральную трассу. «Погасить» этот конфликт удалось только после приезда В.В. Путина, занимавшего в то время должность премьер-министра России.

В 2013 г. в России было 342 моногорода, в 142 из них безработица превышала среднероссийский уровень. К числу моногородов относятся и Тольятти, где градообразующим предприятием является «АвтоВАЗ» (автомобилестроение в постсоветской России стало хронически депрессивной отраслью).

Таким образом, в современных условиях региональные проблемы безопасности, связанные с реализацией национального единства, блокированием сепаратистских тенденций, развитием дезинтеграционных экономических процессов, имеют высокое значение. В то же время их актуальность в сравнении с «парадом суверенитетов» 1990-х гг. существенно снизилась.

Мониторинг региональной экономической безопасности необходим, чтобы предвидеть опасность обострения социальных конфликтов, которые могут привести к массовым беспорядкам и иным чрезвычайным ситуациям. Этот мониторинг осуществляют на разных уровнях различные государственные и научные организации. Особое внимание следует обратить, в частности, на работу рейтингового агентства «РИА Рейтинг», которое активно работает с 2012 г., в том числе и в области рейтингования субъектов РФ по различным социально-экономическим показателям. Есть мониторинговые проекты, которые направлены на отслеживание ситуации в отдельных регионах страны: например, Южный научный центр РАН с 2008 г. издает ежегодные «Атласы социально-политических проблем, угроз и рисков Юга России», в которых отражены угро-

зы безопасности, актуальные, прежде всего, для Южного и Северо-Кавказского федеральных округов.

Для общего понимания дифференциации регионов России наиболее важен уже упоминавшийся «Индекс качества жизни регионов России». Мониторинг этого индекса осуществляет с 2012 г. «РИА Рейтинг». Индекс качества жизни ежегодно рассчитывается как комбинированный показатель, который «измеряет достижения субъектов Российской Федерации с точки зрения их способности обеспечить своим жителям благоприятные условия жизни». Мониторинг осуществляется для всех 85 (с 2014 г.) субъектов Российской Федерации на основе официальных статистических данных социально-экономического развития и условий жизни. Индекс составляется на основе статистического анализа 61 показателя, которые объединены в 10 групп, отражающих ключевые аспекты качества жизни.

1. Уровень доходов населения.
2. Жилищные условия населения.
3. Обеспеченность объектами социальной инфраструктуры.
4. Экологические и климатические условия.
5. Безопасность проживания.
6. Демографическая ситуация.
7. Здоровье населения и уровень образования.
8. Освоенность территории и развитие транспортной инфраструктуры.
9. Уровень экономического развития.
10. Уровень развития малого бизнеса.

Первые позиции в ежегодных рейтингах регулярно занимают Москва и Санкт-Петербург, едва ли не единственной проблемой которых является экология. В 2014 г. самая тяжелая ситуация (низкие доходы, безработица, плохое качество социальных услуг и т. д.) наблюдалась в следующих десяти субъектах РФ: Республика Тыва (наиболее плохое качество жизни), Республика Калмыкия, Республика Алтай, Республика Ингушетия, Карачаево-Черкесская Республика, Чеченская Республика, Чукотский АО, Курганская область, Республика Бурятия и Еврейская АО. В этом списке преобладают субъекты РФ из СФО (Тыва, Алтай, Бурятия), СКФО (Ингушетия, КЧР, Чечня) и ДФО (Чукотский АО, Еврейская АО), из прочих федеральных округов одним регионом представлены ЮФО (Калмыкия) и УФО (Курганская область). Все это – хронически депрессивные регионы, которые характеризуются повышенным уровнем «нужды и бедствий» населения. Бюджеты этих бедных регионов находятся в очень высокой зависимости от федерально-

го центра (например, в Республике Ингушетия доля собственных доходов составляет лишь 15 %), поэтому их развитие подвергается высоким рискам.

Анализ современной социально-экономической ситуации в России показывает таким образом, что многие угрозы экономической безопасности имеют ярко выраженную региональную специфику. Решению многих социально-экономических проблем препятствуют несовершенные, не соответствующие полномочиям региональных органов налоговая и бюджетная системы, большое количество необоснованно и конъюнктурно предоставляемых налоговых, таможенных и иных льгот, затрудняющих решение стратегических задач. Все это усугубляется возрастающей дифференциацией уровня экономического развития регионов и уровня жизни их населения.

## ЧАСТЬ II

# ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

### Глава 4

#### Сущность и структура теневой экономики

##### 4.1. Критерии теневых экономических отношений

Научный анализ любого явления начинается с формализации его определения. Изучение теневой экономики затруднено во многом тем, что даже этот начальный этап анализа еще не вполне завершен.

Поскольку изучение теневых экономических отношений имеет довольно короткую историю, общепринятый понятийный аппарат до сих пор не сложился. Скажем, одни авторы считают неформальную экономику разновидностью теневой, другие же, наоборот, называют теневую экономику разновидностью неформальной.

Следует подчеркнуть, что трактовка понятий диктуется исследовательскими задачами. Поскольку теневая экономика рассматривается нами в контексте обсуждения проблем национальной экономической безопасности, следует обращать приоритетное внимание на те угрозы, реальные или потенциальные, которые несет обществу это явление.

Рассмотрим, как сложились основные понятия экономико-социологического анализа «экономики вне закона».

##### 4.1.1. Формирование дискурса о теневой экономике в зарубежной литературе

Современное «теневедение», комплексный анализ теневых экономических отношений, имеет два «источка» (рис. 4-1) – экономическую теорию преступности (economics of crime) и экономико-социологические теории неформальной экономики (informal economy).

*Формирование экономической теории преступности.* Исследования по экономике преступности системно ведутся с 1960-х гг., хотя истоки этого научного направления можно найти и в более ранних научных трудах.

Еще в 1940-е гг. американский социолог-криминолог Эдвин Сазерленд сформулировал концепцию «преступности среди людей в белых воротничках». Первооткрыватель «беловоротничковой преступности» (white-collar crime) утверждал, что нарушение хозяйственного (налогового, антимонопольного, трудового и т. д.) законодательства является не случайным, а фактически неотъемлемым компонентом повседневной деловой практики «большого бизнеса» США<sup>16</sup>. В течение последующих нескольких десятилетий «беловоротничковая преступность» рассматривалась как локальный феномен, связанный скорее с какими-то недостатками контроля, чем с универсальными закономерностями общественного развития. Поэтому Э. Сазерленда следует считать предшественником изучения теневой экономики как целого, но не основоположником.

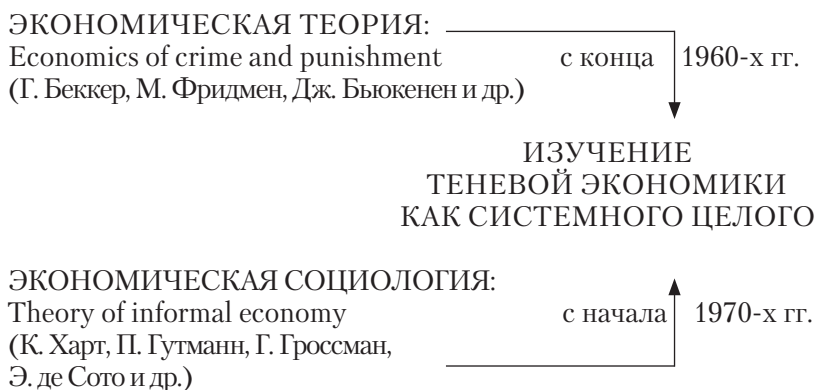


Рис. 4-1. Формирование дискурса о теневой экономике.

Систематическое обсуждение проблем «экономики вне закона» началось только в 1960–1970-е гг. – с разработки Г. Беккером экономической теории преступлений и наказаний и с инициированных К. Хартом дискуссий о том, какая доля экономической деятельности и доходов уходит из-под контроля государства.

<sup>16</sup> Сазерленд Э.Х. Являются ли преступления людей в белых воротничках преступлениями? // Социология преступности. М., 1966. С. 45–59.

Экономическая теория преступлений и наказаний родилась в 1960-е гг. Ее формирование связано, прежде всего, с именем знаменитого американского экономиста Гэри Беккера, который в своем научном творчестве целенаправленно выступает за расширение круга объектов экономического анализа (за что был в 1992 г. удостоен премии им. А. Нобеля по экономике с формулировкой «за расширение области применения микроэкономического анализа к широкому кругу проблем человеческого поведения и взаимодействия, включая поведение вне рыночной сферы»).

Условной датой рождения экономики преступлений и наказаний как одного из направлений неoinституционализма можно считать 1968 г., когда была опубликована программная статья Г. Беккера, название которой напоминает знаменитый роман Ф.М. Достоевского, – «Преступление и наказание: экономический подход»<sup>17</sup>. Эта статья как будто открыла плотину: новое направление научного поиска быстро завоевало широкую популярность среди западных экономистов. Достаточно упомянуть, что проблемами экономики преступлений и наказаний занимались в той или иной степени такие корифеи современной экономической теории, как М. Фридмен (лауреат премии А. Нобеля по экономике 1976 г.), Д. Стиглер (лауреат 1982 г.), Дж. М. Бьюкенен (лауреат 1986 г.), не говоря уже о многих менее «титулованных» экономистах (В. Ландс, П. Рубин, М. Олсон, Г. Таллок, Л. Туроу, Д. Фридмен и др.). Во многих западных университетах читаются специальные курсы по экономике преступлений и наказаний (или по отдельным ее направлениям)<sup>18</sup>.

До пионерных работ Г. Беккера среди криминологов преобладало убеждение, что преступники – это люди, принципиально отличающиеся от нормальных законопослушных граждан: они не контролируют свое поведение и не задумываются о завтрашнем

<sup>17</sup> *Becker G. Crime and Punishment: An Economic Approach // Journal of Political Economy. 1968. Vol. 76. № 2; Беккер Г. Преступление и наказание: экономический подход // Истоки. Вып. 4. М., 2000. С. 2890.*

<sup>18</sup> Уже в 1970-е гг. стали появляться обобщающие работы с комплексным и систематизированным изложением идей экономики преступлений и наказаний. Позже их число постоянно умножалось. См.: *Anderson R.W. The Economics of Crime. The Macmillan Press LTD, 1976; Phillips L., Votey H.L. Jr. The Economics of Crime Control. Beverly Hills, etc., 1981; Pyle D.J. The Economics of Crime and Law Enforcement. L., Macmillan, 1983; Schmidt P., Witte A.D. An Economic Analysis of Crime and Justice: Theory, Methods and Applications. Orlando, Academic Press, 1984.* В преподавании учебного курса «Economics of Crime» в США используют прежде всего следующие пособия: *Hellman D., Apler N. Economics of Crime. 4-th ed. Simon and Schuster Custom Publishing, 1997; Apler N., Hellman D. Economics of Crime. A Reader. 2-th ed. Simon and Schuster Custom Publishing, 1997.*

дне, иррациональны и аморальны. Г. Беккер впервые предложил исходить из того, что преступники по существу так же рациональны, как и любые другие люди, – они точно также стремятся максимизировать свою выгоду при ограниченных ресурсах. Принцип оптимизирующего поведения действительно оказался универсальным, пригодным не только для объяснения поведения преступников, но и для выработки наиболее эффективных путей сдерживания преступности. Этот принцип означает, что преступник (или правозащитник) сознательно и долгосрочно планирует свою деятельность, выбирая из различных ее вариантов тот, при котором отношение выгод к затратам будет максимальным.

Впрочем, как и при анализе обычной экономической деятельности, экономисты не утверждают, будто все преступники действуют рационально. Чтобы предложенная неонституционалистами модель рационального преступного поведения была признана корректной, вполне достаточно, если рационально ведет себя (или, по крайней мере, стремится вести) большая часть правонарушителей.

Поскольку основные принципы поведения людей в обычной экономической жизнедеятельности и в преступном мире оказываются одинаковыми, то экономическая теория преступлений и наказаний имеет, в сущности, ту же структуру, что и общая экономическая теория. Внутри нового раздела экономики давно сформировались самостоятельные подразделы: есть экономическая теория поведения преступников («производителей»), их жертв («потребителей»), проекцией общей теории экономических организаций стала экономическая теория организованной преступности, проекцией общей теории государственного регулирования хозяйства – экономическая теория правоохранительной деятельности.

Как и в других сферах экономической теории, в экономико-криминологических исследованиях даже в 2000-х гг. сохраняется преобладание интеллектуального влияния экономистов США. Исследования ученых Западной Европы имеют заметный отпечаток вторичности<sup>19</sup>, а в России публикации по экономической теории преступлений и наказаний начали появляться только в конце 1990-х гг.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup> Так, немецкий экономист Х. Энторф с сожалением констатировал, что «в Германии, насколько известно автору, современные исследования по проблеме преступности и экономики практически отсутствуют» (*Энторф Х.* Преступность с экономической точки зрения: факты, теория и статистика // Политэконом = Politekonom. 1997. № 1. С. 57).

<sup>20</sup> Впервые идеи этой теории получили отражение в работах: *Латов Ю.В.* Экономический анализ организованной преступности. М., 1997; *Шаститко А.Е.* Неонституциональная экономическая теория. М., 1998.



*Формирование экономико-социологической теории неформальной экономики.* Второй исток современного дискурса о теневых экономических отношениях связан с изучением ограниченности системы официальной статистики.

Система национального счетоводства (СНС) отражает те экономические потоки, которые отражаются отчетной документацией. Однако существуют многочисленные и разнообразные виды экономической деятельности, которые не находят прямого отражения в официальной статистике, поскольку документация о них скрывается или же они вообще никак не документируются.

«Первооткрывателем» неформальной экономики как самостоятельного объекта научных исследований по праву считается английский социолог Кейт Харт. Именно он во время полевых исследований конца 1960-х гг. в городских трущобах Аккры, столицы Ганы, обнаружил, что горожане этой отсталой страны в значительной мере (или даже в большинстве) не имеют никакого отношения к официальной экономической системе. Городская экономика отсталых стран предстала как громадное скопление мелких и мельчайших мастерских, лавок и иных «микрофирм», снабжающих жителей городов простыми повседневными товарами (едой, одеждой, транспортными услугами и т. д.), не проходя никакой официальной регистрации, игнорируя налоговые и иные требования правительства к бизнесу<sup>21</sup>. К. Харт объединил этих «самозанятых» работников понятием «неформальный сектор», который позже трансформировался в понятие «неформальная экономика».

Открытие К. Харта мгновенно подхватили и растиражировали его коллеги. В 1972 г. Международная Организация Труда (МОТ) опубликовала коллективное исследование о занятости в Кении, где концепция неформальной экономической деятельности использовалась уже как основная научная парадигма<sup>22</sup>. После доклада МОТ термины «неформальная экономика» (*informal economy*), «неформальный сектор» (*informal sector*) в считанные годы стали общепринятыми в англоязычной литературе<sup>23</sup>. К исследователям-африканистам быстро присоединились и специалисты по развивающимся странам Латинской Америки и Азии.

<sup>21</sup> Hart K. Informal urban income opportunities and urban employment in Ghana // *Journal of Modern African Studies*. 1973. Vol. 11. № 1. P. 61–90.

<sup>22</sup> ILO. *Employment, incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya*. Geneva, 1972.

<sup>23</sup> Его можно встретить и в более поздних докладах МОТ. См., например: Дилемма неформального сектора. Женева. Международное бюро труда, 1991. С. 4.

В те же 1970-е гг. неформальные экономические структуры стали обнаруживать и в высокоразвитых странах Запада<sup>24</sup>.

«Колумбом», открывшим «подпольную экономику» в развитых капиталистических странах, считается американский экономист Питер Гутманн: в 1977 г. он напечатал статью, где утверждал, что эта неучитываемая деятельность разрослась настолько, что пренебрегать ею уже нельзя<sup>25</sup>. Публикация в 1979 г. статьи американского экономиста Эдгара Файга<sup>26</sup> вызвала уже буквально скандал – он подсчитал, что «нерегулярная экономика» (irregular economy) США охватывает ни много ни мало как треть официального ВВП, т. е. примерно столько же, сколько неформальная экономика в странах «третьего мира». Хотя специалисты продолжали спорить о масштабах явления, однако пристальное внимание научной общественности к этому сектору экономики развитых стран было отныне обеспечено.

В последующие годы специальные исследования по неформальной экономической деятельности стали производиться не только в США, но и в других развитых странах.

Почти одновременно с «открытием» неформальной экономики в развитых капиталистических странах, в конце 1970-х гг. обнаружился широкий размах «неформальности» и в странах социалистического лагеря. В 1977 г. практически одновременно были опубликованы две концептуальные статьи о формах и масштабах теневой экономической деятельности в советской экономике – американского советолога Грегори Гроссмана «Вторая экономика в СССР»<sup>27</sup> и бывшего советского экономиста, эмигрировавшего в Америку, Арона Катселлинбойгена «Цветные рынки в Советском Союзе»<sup>28</sup>. Они положили начало обширному потоку советологических исследований о само-

<sup>24</sup> Справедливости ради надо отметить, что теневой рынок (black market) на Западе стали изучать еще в 1940–1950-е гг., обобщая опыт последствий регулирования цен на основные потребительские товары в годы Второй мировой войны. Именно тогда была разработана классическая модель теневого рынка (модель Боулдинга) с отклоняющимися кривыми спроса и предложения. Однако эти исследования носили во многом характер академической «игры ума» и не привлекали особого внимания, поскольку все полагали, что с ликвидацией военного регулирования исчез сам объект исследований. См.: *Butterworth J. The Theory of Price Control and Black Market. Alder shot etc., Avebury, 1994. P. 26–35.*

<sup>25</sup> *Gutmann P. The Subterranean Economy // Financial Analysis Journal. 1977. Vol. 33.*

<sup>26</sup> *Feige E.L., Feige E. How big is the irregular economy? // Challenge. 1979. Vol. 6. № 22. P. 5–13.*

<sup>27</sup> *Grossman G. The «Second economy» of the USSR // Problems of communism. 1977. № 5. P. 25–40.*

<sup>28</sup> *Katsenelinboigen A. Coloured Markets in the Soviet Union // Soviet Studies. 1977. Vol. 29. № 1. P. 62–85.*

стоятельной хозяйственной жизнедеятельности в СССР и странах Восточной Европы, приглушенной претензиями централизованного планирования на тотальный учет и контроль, но отнюдь не уничтоженной. В 1980-е гг. советологи вообще стали приходить к мнению, что за ширмой всеобщей планомерности и зарегулированности фактически скрывается экономическая система смешанного типа, где неформальное, неконтролируемое производство играет во многих отношениях не меньшую роль, чем производство официальное<sup>29</sup>.

В отличие от *economics of crime*, исследования неформального сектора экономики получили в постсоветской России широкое распространение среди экономистов-социологов. Первая монография по этой тематике была опубликована уже в 1995 г.<sup>30</sup> Роль лидера в изучении этого явления играют В.В. Радаев и его коллеги с кафедры экономической социологии ГУ-ВШЭ (С.Ю. Барсукова, Л.Я. Косалс и др.)<sup>31</sup>.

В современной литературе оба потока – линия Г. Беккера и линия К. Харта – все более сближаются. Полного слияния все же не происходит: экономисты, последователи Г. Беккера, акцентируют внимание на сознательном выборе нарушения закона, в то время как изучающие неформальный сектор социологи подчеркивают вынужденный характер нелегальной деятельности.

Несмотря на десятилетия научных дискуссий, в современной англоязычной литературе сохраняется сильный терминологический разнобой. Параллельно используются несколько часто встречающихся понятий: «скрытая экономика» (*hidden economy*), «подпольная экономика» (*underground economy*), «неформальная экономика» (*informal economy*), «вторая экономика» (*second economy*), «теневая экономика» (*shadow economy*) и т. д. Широкое распространение имеет «цветная» терминология, когда «хорошей», «белой» экономике противопоставляется «черная экономика» (*black economy*) или «серая экономика» (*gray economy*). Общее

---

<sup>29</sup> Первым и пока единственным обзором советологических концепций советской «второй экономики» остается статья С. Хавиной и Л. Суперфин, где с неизбежной для того времени идеологической риторикой хорошо отражены основные подходы к этой проблеме (Хавина С., Суперфин Л. Буржуазная теория «второй экономики» // Вопросы экономики. 1986. № 11. С. 104–112).

<sup>30</sup> Манусов В.М. Неформальная экономика: механизмы функционирования и территориальная организация. М., 1995.

<sup>31</sup> Радаев В.В. Домашнее хозяйство и неформальная экономика // Социологические исследования. 1997. № 4. С. 64–72; Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М., 1998; Неформальный сектор в российской экономике. М., 1998; Неформальная экономика. Россия и мир / под ред. Т. Шанина. М., 1999 и др.

число наименований «нерегулярного сектора» составляет полтора десятка выражений при доминировании трех – четырех («black», «underground», «hidden», «shadow»).

В литературе на других мировых языках терминология более унифицирована. Так, во франкоязычных публикациях преобладает выражение «скрывающаяся экономика» (l'«economies out erraine»), в немецкоязычных – «теневая экономика» (schatten Wirtschaft)<sup>32</sup>. Это же название, «теневая экономика», стало наиболее общепринятым и общим в русскоязычной литературе.

#### **4.1.2. Формирование дискурса о теневой экономике в отечественной литературе**

В нашей стране открытая дискуссия о том, что сейчас обычно называют теневой экономикой, началась в последние годы существования СССР. Первоначально имел некоторое хождение принятый в англоязычной литературе термин «вторая экономика»<sup>33</sup>. Однако очень быстро, уже в начале 1990-х гг., начал абсолютно преобладать термин «теневая экономика», которым предлагалось обозначать «как противоправные, так и не запрещенные законом неофициальные отношения между людьми... и между субъектами хозяйствования и управления по поводу производства, распределения и присвоения продукта в личных (чаще всего – корыстных) целях»<sup>34</sup>.

В трактовке теневой экономики в русскоязычной научной литературе есть три основных подхода, которые можно назвать:

- учетно-статистическим;
- формально-правовым
- оптимизационно-позитивистским.

Учетно-статистический подход. Когда идет речь о масштабах теневой экономики, обычно используется учетно-статистический подход: теневая экономика – это все виды экономической деятельности, которые официально не учтены, не отражены в официальной статистике<sup>35</sup>. Иначе говоря, это экономика, скрытая от статистического учета.

<sup>32</sup> *Thomas J.* Informal Economic Activity. Michigan: The University of Michigan Press, 1992. P. 124 (см. *Барсукова С.Ю.* Неформальная экономика. С. 33).

<sup>33</sup> *Хавина С., Суперфин Л.* Буржуазная теория «второй экономики».

<sup>34</sup> *Крючков В.* Знаем ли мы всю правду о теневой экономике? // Правда. 1990. 18 авг. С. 1.

<sup>35</sup> Выражение «учетно-статистический подход» используется авторами электронного учебника: *Бекряшев А.К., Белозеров И.П.* Теневая экономика и экономическая преступность. URL: <http://newasp.omskreg.ru/bekryash/>. В прежних публикациях диссертанта этот подход назывался «экономико-статистическим».

Этот подход встречается и у экономистов-криминологов. Сошлемся в качестве примера на работу В.М. Есипова<sup>36</sup>, который главной отличительной особенностью теневой экономической деятельности считает ее неконтролируемый характер. Эта неконтролируемость заключается в недоступности экономической информации для ее получения открытыми контрольными методами.

При использовании этого определения теневой экономики часто ссылаются на работы зарубежных исследователей, решающих аналогичные расчетно-статистические задачи. Например, американский экономист В. Танзи, определяет теневую экономику как «часть валового национального продукта, которая из-за отсутствия в отчетности и/или занижения ее величины не отражена в официальной статистике»<sup>37</sup>.

Учетно-статистический подход имеет для понимания проблем национальной экономической безопасности как плюсы, так и минусы.

Несомненным достоинством данного определения является то, что он акцентирует внимание на потенциальной опасности для общества неконтролируемых процессов. Не случайно в наиболее комплексном в настоящее время учебнике (под ред. В.К. Сенчагова) по проблемам экономической безопасности России дается именно учетно-статистическое определение теневой экономики: она «представляет собой прежде всего совокупность скрываемых от органов государственного управления и контроля экономических отношений между хозяйствующими субъектами в процессе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ и предпринимательских способностей»<sup>38</sup>.

Однако у этого определения есть и минусы. Во-первых, оно предполагает советскую установку на необходимость тотального «учета и контроля» и нетерпимость к процессам рыночной (и не только рыночной) саморегуляции. Во-вторых, при подобном определении теневой экономики в нее включаются обширные сферы хозяйственной деятельности, которые даже потенциально не несут обществу никакой угрозы.

Скажем, домашняя экономика (производство в домохозяйствах для самопотребления) не учитывается в расчетах показателей СНС, хотя ее масштабы очень велики (некоторые оценки домашне-

---

<sup>36</sup> *Есипов В.М.* Теневая экономика: учебное пособие. М., 1997; *Макаров Д.* Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России // Вопросы экономики. 1998. № 3 и др.

<sup>37</sup> *Сакс Дж.Д., Ларрен Ф.Б.* Макроэкономика. Глобальный подход. М., 1996. С. 273.

<sup>38</sup> Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / под ред. В.К. Сенчагова. М., 2005. С. 751.

го производства показывают, что оно составляет в развитых странах 25–50 % зарегистрированного ВВП<sup>39</sup>). Борьба с теневой экономикой при учетно-статистическом ее определении может вылиться в создание системы тотальной отчетности, ущемляющей свободу личности.

Формально-правовой подход. Когда речь заходит о борьбе с теневой экономикой (противодействии, сдерживании и т. д.), то чаще используют формально-правовой критерий. С юридической точки зрения теневой экономикой можно называть экономические процессы, нарушающие правовые нормы (укрываемые от «ока закона»).

Именно этот подход доминирует в экономико-криминологических исследованиях. Например, по В.О. Исправникову и В.В. Куликову, теневая экономика представляет собой «такой уклад экономических отношений, который складывается в обществе вопреки законам, правовым нормам, формальным правилам хозяйственной жизни, т. е. находится вне рамок правового поля»<sup>40</sup>.

Аналогичные определения типичны и для ученых стран ближнего зарубежья, работающих в русско-культурном пространстве. Сошлемся для иллюстрации на определение одного из экономистов Казахстана: по мнению Г.Дж. Карагусова, «теневая экономика – это совокупность отношений между различными субъектами хозяйствования в общественном производстве, осуществляемых вопреки законам, правовым нормам, формальным правилам хозяйствования, результаты которых по тем или иным причинам не учитываются или не могут быть учтены официальной статистикой»<sup>41</sup>.

Формально-правовой подход также имеет как сильные, так и слабые стороны.

С одной стороны, право есть концентрированное выражение доминирующих в обществе представлений о должном. Поэтому то, что нарушает нормы права, считается разрушающим сложившуюся структуру общественных институтов и, действительно, является потенциально опасным для общества. Однако общество непрерывно меняется. Поэтому в нем всегда есть какие-то новые элементы, по поводу которых общество еще не пришло к согласию, являются ли

<sup>39</sup> Chadeau A. Measuring Household Activities: Some International Comparisons // The Review of Income and Wealth. 1985. Vol. 31. № 3. P. 237–253.

<sup>40</sup> Исправников В.О., Куликов В.В. Теневая экономика в России: иной путь и третья сила. М., 1997. С. 19–20.

<sup>41</sup> Те исследователи ближнего зарубежья, кто пользуется для обозначения «экономики вне закона» не термином «теневая экономика», а каким-то иным, также обычно используют формально-правовой подход. Так, по мнению казахских ученых М.У. Спанова и А.К. Кажмуратовой, криминальная экономика – это «деяния, подпадающие под определенные статьи законодательства, т. е. экономические правонарушения и преступления» (Цит. по: Гевелинг Л.В. Клептократия. С. 236).

они полезными или вредными. Установка на борьбу с теневой экономикой при формально-юридическом подходе может быть истолкована как призыв законсервировать то, что есть, ничего не меняя.

Оптимизационно-позитивистский подход. Понимание неизбежной рассогласованности между нормами права и потребностями развития общества толкает к использованию оптимизационно-позитивистского критерия. С этой точки зрения, теневой называют экономическую деятельность, объективно мешающую оптимальному развитию общества. Из-за трудности определения, какой же путь развития общества будет оптимален, это определение часто получает морально-этическое истолкование, когда теневой называют экономику, нарушающую общепринятые моральные нормы (укрываемую от морального осуждения).

Примером подобного подхода является, например, определение К. Улыбина, использовавшего для выделения теневых экономических отношений критерий деструктивности, нанесения вреда обществу и его членам, присвоение нетрудовых доходов<sup>42</sup>. Уже в начале 1990-х гг. критерий получения нетрудовых доходов казался «не совсем» соответствующим формирующемуся новому, рыночному типу экономики. Признавая это, современные авторы, однако, указывают, что «идея общественной вредности обладает значительным конструктивным потенциалом, поскольку позволяет рассматривать объект относительно независимо от действующей системы правового регулирования»<sup>43</sup>.

Проблема заключается в том, что «общественную полезность» очень трудно оценить, абстрагируясь от идеологических критериев. Не случайно в работах тех, кто использует этот критерий, постоянно звучит, явно или завуалированно, «советский» критерий.

Например, казахский ученый К. Кажымурат указывает, что «теневая экономика – это изоцированная форма экономических привилегий, которая достигается за счет присвоения прибавочного продукта чужого труда, независимо от того, каким путем он формировался – честным или нечестным»<sup>44</sup>. Здесь характерен термин «присвоение прибавочного продукта», имеющий однозначно марксистское происхождение. Марксист-догматик может, пользуясь

---

<sup>42</sup> Улыбин К.А. Знакомая незнакомка // Теневая экономика. М., 1991. С. 12–14. В наиболее четком виде это определение звучит так: «...есть полные основания относить к теневой экономике все те разнообразные виды деятельности, которые наносят вред обществу и дают возможность получать нетрудовые доходы» (Улыбин К.А. Указ. соч. С. 14).

<sup>43</sup> Попов Ю.Н., Тарасов М.Е. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства. М., 2005. С. 34.

<sup>44</sup> Гевелинг Л.В. Клептократия. С. 236.

этим определением, назвать «теневи́ком» любого предпринимателя, использующего наемный труд. А вот самозанятый «неформал» под него не попадет.

*Синтезное определение теневой экономики.* Хотя все три перечисленные определения по-разному очерчивают границы теневой экономики, но согласованно отмечают главный ее признак – скрытый характер.

Можно ли вычленить в современной русскоязычной литературе более-менее общепринятое определение теневой экономики? Да, можно.

Наиболее часто встречающиеся первые два подхода можно синтезировать, поскольку запрещенное законом принципиально не поддается учету. Поэтому за основу определения теневой экономики можно взять формально-правовой критерий, дополнив его учетно-статистическим. Именно так поступают, например, В.О. Исправников и В.В. Куликов, которые для отнесения экономических явлений к теневым используют критерии и противоправности, и уклонения от официальной регистрации<sup>45</sup>.

Третий подход к определению сущности теневой экономики, оптимизационно-позитивистский, целесообразно отсечь – он представляется диссертанту наиболее идеологически-оценочным, и потому наименее практически полезным. К тому же этот подход встречается в литературе гораздо реже, чем два другие.

Таким образом, для обсуждения проблем национальной экономической безопасности наиболее эффективно следующее определение сущности теневых экономических отношений: **теневая экономика – это система экономических отношений, осуществляемых с нарушением формальных (правовых) институциональных ограничений и скрываемых от официальной статистики.** В такое определение включаются и те явления, которые изучают последователи Г. Беккера, и те, которые «открыл» К. Харт.

## 4.2. Субъекты и объекты теневых экономических отношений

Хотя термин «теневая экономика», закрепившись в русскоязычной литературе еще 15 лет назад, остается и сейчас наиболее типичным для обозначения «экономики вне закона», однако у него появляются конкуренты. Эти альтернативные обозначения требуют взвешенной оценки, поскольку за различием используемых терми-

<sup>45</sup> Исправников В.О., Куликов В.В. Теневая экономика: иной путь и третья сила. М., 1997.



нов скрываются различия в понимании как сущности, так и, самое главное, субъектов и объектов изучаемых явлений.

«Теневая экономика» или «неформальная экономика»? С конца 1990-х гг. все чаще в отечественной научной литературе (особенно среди социологов) начинают вместо «теневой экономики» пользоваться термином «неформальная экономика»<sup>46</sup>.

Среди наиболее известных можно назвать труды российского социолога С.Ю. Барсуковой, в которых неформальная экономика определяется в близком соответствии с формально-правовым определением теневой экономики – как экономическая активность, полностью или частично не регулируемая формальными нормами хозяйственного права. Всю неформальную экономику она делит на два блока – «вопреки закону» (с нарушением закона) и «вне закона» (вне поля правового регулирования). В отношениях «вне закона» участвуют домохозяйства, производя потребительские блага (домашняя экономика) и обмениваясь ими (экономика дара). В отношениях же «вопреки закону» участвуют главным образом фирмы, которые производят либо запрещенную продукцию (криминальная экономика), либо обычные товары, но с нарушением законных процедур (теневая экономика). Обратим внимание на то, что при таком подходе термин «теневая экономика» используется для обозначения одного из секторов неформальной экономики (см. рис. 4-2).



Рис. 4-2. Структура неформальной экономики по С.Ю. Барсуковой  
Источник: Барсукова С.Ю. Неформальная экономика. С. 38.

Такая терминологическая новация не кажется удачной. Недостатком термина «неформальная экономика», используемым как самое общее обозначение экономических отношений, выходящих за рамки требований норм формального права («незаконной экономики»), являются, во-первых, исходная ассоциация

<sup>46</sup> Неформальная экономика. Россия и мир / под ред. Т. Шанина. М., 1999; Барсукова С.Ю. Неформальная экономика. М., 2004.

данного понятия с мелким бизнесом и, во-вторых, подчеркнутое затушевывание морального аспекта.

Как ранее указывалось, термин «неформальная экономика» (*informal economy*) впервые предложил английский социолог-африканист Кейт Харт. Впоследствии сложились два подхода к пониманию ключевых характеристик «неформальности»: если африканисты подчеркивали малые размеры бизнес-единиц, то латиноамериканисты (как, скажем, знаменитый Эрнандо де Сото<sup>47</sup>) делали акцент на нелегальности. В любом случае, однако, сохраняется понимание «неформальности», прежде всего, как особой (нелегальной) формы малого бизнеса. Такая наиболее общепринятая (конвенциональная) трактовка «неформальности» позволяет рассматривать ее как обозначение только одного из сегментов «незаконной экономики», но не «незаконной экономики» как единого целого.

Схема С.Ю. Барсуковой неудобна еще тем, что она не различает такие очень разнокачественные группы участников теневых отношений, как коррумпированные чиновники и бандиты-рэкетеры. Согласно схеме они одинаково попадают в криминальную экономику как производители запрещенных товаров – приватизированных общественных благ (административной деятельности и услуг по защите прав собственности).

Еще один, наиболее важный минус термина «неформальная экономика» заключается в его подчеркнутой моральной отстраненности. Буквальное заимствование англоязычного термина оказывается, на наш взгляд, неудачным, поскольку в английской и в русской языковых культурах антитеза «формальность – неформальность» имеет совсем разную окраску.

Англо-саксонская культура есть культура правового общества, где форма неотрывна от содержания и где не приветствуется неуважение к общепринятым формам поведения. Напротив, в российской культуре «формальное» устойчиво ассоциируется с «формалистикой», которой можно и даже нужно бросать вызов. Не случайно в 1980-е гг. неформалами называли разные общественные организации и объединения (чаще всего либерального и нонконформистского толка), деятельность которых была должна, как тогда казалось, внести «свежий воздух» в атмосферу «застоя». «Экономика вне закона» в целом никогда не вызывала у россиян столь одобрительных оценок. Поэтому термин «теневая экономика», подразумевающий

---

<sup>47</sup> Эрнандо де Сото. Иной путь. Невидимая революция в «третьем мире». М., 1995; Эрнандо де Сото. Загадка капитала. М., 2001.

антитезу «свет – тень» и тем самым подчеркивающий «неправильность» данного явления, кажется нам более удачным.

Оба приведенных аргумента основаны на том, что обсуждение проблем теневой экономики необходимо, прежде всего, для понимания угроз национальной экономической безопасности. Если принять замену «теневой экономики» на «неформальную», то это приведет к соединению в один конструкт опасной для общества «экономики вопреки закону» и абсолютно не опасной «экономики вне закона». Такое объединение имеет смысл для социологов (объединяются явления, равно труднодоступные для изучения), но не имеет смысла для экономистов-криминологов.

«Теневая экономика» или «негативная экономика»? Если термин «неформальная экономика» имеет в отечественной литературе очень широкое распространение, то предложенное российским африканистом Л.В. Гевелингом понятие «негативная экономика» известно куда менее. Между тем оно во многих отношениях отнюдь не хуже «неформальной экономики».

Как указывает Л.В. Гевелинг в монографии «Клептократия», предлагаемое им понятие «негативная экономика» близко к традиционному «теневая экономика», но все же имеет несколько иной оттенок. Автор «Клептократии» предлагает обратить приоритетное внимание на те виды экономической деятельности, которые однозначно несут обществу ущерб, противостоят «положительной экономике»<sup>48</sup>. Именно эти отношения доминируют в отсталых странах, будучи одновременно и порождением отсталости, и причиной ее усугубления.

Негативная экономика определяется Л.В. Гевелингом как система хозяйственно-волевых отношений, функционирующая вопреки общественным нормам с целью быстрого обогащения доминирующих в ней социальных субъектов. Эти субъекты входят в две основные группы – *клептократия* и *лутократия* (рис. 4-3).

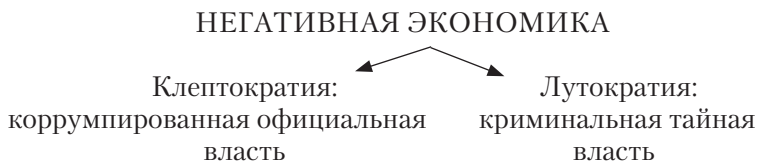


Рис. 4-3. Структура негативной экономики по Л.В. Гевелингу

<sup>48</sup> Гевелинг Л.В. Клептократия. Социально-политическое измерение коррупции и негативной экономики. Борьба африканского государства с деструктивными формами организации власти. М., 2001.

Клептократия, по Л.В. Гевелингу, – это базирующаяся на коррупции форма организации власти и адекватная ей социально-политическая группа, члены которой, допуская серьезные нарушения общественных норм, используют свои властные полномочия для быстрого обогащения и укрепления ключевых позиций в обществе. Клептократическая организация власти означает, что политики систематически используют власть для расхищения государственных финансов. В результате само государство превращается в преступника, занимаясь главным образом негативной экономической деятельностью и даже не скрывая этого.

К клептократии близка лутократия – конгломератная группа лидеров криминального социума, которая опирается на негативную экономику и потенциально ориентируется на создание соответствующей формы организации власти. Иными словами, речь идет о власти организованной преступности<sup>49</sup>. Лутократы образуют систему параллельной власти, взаимодействуя с клептократами, но не сливаясь с ними. По мнению Л.В. Гевелинга, слияние этих двух групп и образование единой национальной криминократии вряд ли возможно – если клептократы делают деньги публично, то лутократы занимаются этим тайно, как «люди частной жизни».

Терминологическая новация Л.В. Гевелинга гораздо лучше подходит для понимания проблем национальной экономической безопасности, чем «неформальная экономика» в трактовке С.Ю. Барсуковой. Его понятийная схема четко указывает, какие именно незаконные действия наиболее опасны для общества, – это политическая коррупция и деятельность организованной преступности. Однако возникает вопрос, как в рамках концепции Л.В. Гевелинга оценить неформальный сектор (в традиционном его понимании, по К. Харту). Пусть он менее опасен обществу, чем деятельность «клептократов» и «лутократов», но ведь и он несет угрозы экономике (недобор налогов, нарушение прав собственности и стандартов качества и т. д.). Можно, конечно, доработать схему Л.В. Гевелинга, добавив «неформалов» в качестве третьей группы участников «негативной экономики». Тогда

---

<sup>49</sup> Л.В. Гевелинг приводит на примере Нигерии длинный список криминальных промыслов, которыми занимаются «криминально-аномальные организации»: нелегальная торговля наркотиками, контрабанда других товаров (от нефти до антиквариата), мошенническое предпринимательство (продажа контрафактной продукции, подделка паспортов), незаконный бизнес в сфере развлечений (проституция, игорный бизнес), даже пиратство. За исключением некоторых «экзотических» разновидностей (пиратство), этот перечень типичен для большинства современных организованных преступных групп во всех странах мира.

мы придем к полному отождествлению «негативной экономики» с теневой, которая будет включать три сегмента (клептократия + лутократия + «неформалы»).

Однако замена термина «теневая экономика» выражением «негативная экономика» представляется диссертанту довольно опасной. Термин «негативная экономика» несет очень сильный заряд осуждения и предполагает необходимость действий по максимально полному искоренению «негатива». Между тем в ходе обсуждения роли теневых экономических отношений в жизни общества уже достигнуто понимание того, что они имеют не только деструктивное, но и конструктивное значение (особенно четко эта идея звучит у Э. де Сото). Принятие предложенной Л.В. Гевелингом терминологии будет возвращением к пониманию сущности теневых экономических отношений в СССР конца 1980-х гг., когда гневно критиковали «извращения социализма» и требовали решительной и беспощадной борьбы с ними.

*Повседневная и экстраординарная теневая экономическая деятельность.* Таким образом, для понимания сущности незаконных экономических отношений удобнее всего использовать устоявшийся термин «теневая экономика». Он указывает на негативный характер этих явлений, но одновременно предполагает их органичность, неизбежность (по пословице «не бывает света без тени»). Именно его мы и будем использовать в нашей работе в качестве базового понятия.

Рациональными зернами в моделях альтернативного понятийного аппарата является подчеркивание различий в том, что производят участники теневых отношений (этот мотив четко виден в схеме С.Ю. Барсуковой) и кто в них участвует (на это четко указывает Л.В. Гевелинг). Чтобы удержать этот очень важный элемент понятийного аппарата, можно ввести классификацию теневых экономических отношений по степени их повседневности.

Речь идет об отделении **повседневной теневой деятельности** обычных, «средних» людей от **экстраординарной теневой деятельности** представителей девиантных социальных групп – элиты и маргиналов (табл. 4-1).

Почти каждый взрослый россиянин не раз в жизни получал оплату наличными, без всяких документов, или расписывался в ведомостях, чье содержание имело, даже на взгляд профана, заметные отличия от того, что есть на самом деле. Наконец, трудно найти такого работника, который бы не прихватывал с рабочего места чего-нибудь полезного «для дома, для семьи» или не занимался на рабочем месте совсем иной работой.

## Типологизация теневой экономики по степени повседневности

Основные признаки	Повседневная теневая экономика	Экстраординарная теневая экономика
Субъекты	Рядовые работники	Представители элиты (криминальной элиты, бизнес-элиты) и маргиналы
Объекты	Обычные товары и услуги	Запрещенные законом товары и услуги
Моральная оценка	Осуждается слабо, часто имеет этически нейтральную оценку, может даже одобряться (как «умение жить»)	Решительно осуждается как нарушение привычного «порядка вещей»

Хотя наиболее «страшной» кажется экономика организованной преступности и «беловоротничковая» преступность бизнес-элиты, однако чаще всего вовсе не они дают основную массу теневых доходов. Теневая экономика подобна айсбергу, большая часть которого скрыта под водой. Точно так же повседневная теневая экономика является в современной России (как, впрочем, и в большинстве зарубежных стран) главным массивом «экономики вне закона»<sup>50</sup>.

Деление теневой экономической деятельности на повседневную и экстраординарную можно проводить также по другому критерию – по тому, как часто обычные граждане с ней сталкиваются и в ней участвуют. С этой точки зрения в повседневную теневую деятельность следует включить «беловоротничковую» и «серую» теневую экономику, противопоставив им экстраординарную теневую экономику организованной преступности. Действительно, обычные граждане часто покупают товары и услуги неформальных производителей, нередко дают взятки, но очень редко покупают наркотики или платят «дань» рэкетирам.

Следует подчеркнуть, что изучение теневых экономических отношений в нашей стране характеризуется постепенным

<sup>50</sup> Следует подчеркнуть, что состав повседневной теневой экономической деятельности специфичен для разных регионов планеты. Например, в России к ней относится уклонение от налогов, но не относится выращивание наркотиков. В какой-нибудь Колумбии и то, и другое есть повседневное занятие бедных крестьян. В развитых же странах, как США, оба эти вида деятельности будут считаться экстраординарными.

сдвигом фокуса внимания исследователей от экстраординарных форм к повседневным. Это соответствует углублению понимания укорененности этих отношений.

Когда в конце 1980-х гг. в СССР появились первые публикации о теневой экономике, то абсолютно преобладало представление, будто речь идет о жизни каких-то «чужих» социальных групп – номенклатуры, уголовников, «торгащей» и т. д. Это представление о «чуждости» теневых экономических отношений сохранялось отчасти и в 1990-е гг., только ряды «чужих» расширились за счет «новых русских»<sup>51</sup>. Постепенно, однако, к исследователям, как и к рядовым россиянам пришло осознание того, что главные участники теневых отношений – не «они», а «мы сами». Именно благодаря молчаливому согласию рядовых россиян и их личному соучастию существуют коррупция, массовое уклонение от налогов, нелегальная занятость, торговое пиратство и многие-многие другие широко распространенные экономические правонарушения. Поэтому в конце 1990-х – начале 2000-х гг. отечественные исследователи все чаще стали обращать внимание на те виды теневой экономической деятельности, в которых систематически участвует большинство россиян.

### **4.3. Сегменты теневой экономики и связи между ними**

При определении сущности теневых экономических отношений, при выявлении их субъектов и объектов постоянно следует подчеркивать диалектику общего и особенного. Определение теневой экономики указывает на принципиальное единство всех явлений, которые нарушают общепринятые институциональные ограничения и несут угрозу национальной безопасности. При обсуждении субъектов и объектов теневой экономики видны заметные различия между разными явлениями, объединяемыми под

---

<sup>51</sup> Интересно отметить, что внимание зарубежных транзитологов сконцентрировано в основном на теневых отношениях в сфере бизнеса (вымогательство взяток у мелких и средних предпринимателей, «скупка государства» крупным бизнесом, рэкет и т. д.), что, по нашей классификации, относится к экстраординарной теневой экономике. См., например: *Johnson S., McMillan J., Woodruff C.* Entrepreneurs and the ordering of institutional reform. Poland, Slovakia, Romania, Russia and Ukraine compared // *Economics of Transition*. 2000. Vol. 8 (1); *Hellman J.S., Jones G., Kaufmann D.* Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition // World Bank. Policy Research Working Paper № 2444. 2000; *Fries S., Lysenko T., Polanec S.* The 2002 business Environment and Enterprise Performance survey: Result from a Survey of 6.100 firms // EBRR. Working Paper. L., 2003. № 84.

единым общим названием. Теперь надо объединить оба эти подхода и рассмотреть теневую экономику как структурированное целое, сегменты которого объединены устойчивыми связями.

#### **4.3.1. Подходы к структурализации теневой экономики, основанные на противопоставлении теневой экономики легальной**

При классификации теневых экономических отношений<sup>52</sup> чаще всего используют, по отдельности или слитно, два основных критерия:

- 1) характер нарушаемых институциональных норм (норм учета доходов, норм учета экономической деятельности и т. д.);
- 2) субъекты и объекты этих отношений.

*Классификация сегментов по критерию нарушаемых норм.* Теневая экономика, согласно определению, выходит за рамки или уклоняется от установленной системы правил и норм, уклоняется от измерения и учета. Критерием ее сегментации, следовательно, может быть то, какие именно правила нарушаются в различных теневых экономических отношениях. Этот институциональный подход чаще всего используется экономистами и социологами.

Наиболее четко этот подход сформулирован, пожалуй, американским экономистом Э. Фейга, который в своих работах выделяет четыре типа «подпольных» экономических действий – нелегальную, несообщенную, незарегистрированную и неформальную экономику<sup>53</sup>.

а) *Нелегальная экономика.* «Нелегальная экономика, – указывает Э. Фейг, – состоит из дохода, произведенного экономической деятельностью, нарушающей юридические нормативы, определяющие сферу законных форм коммерции». Нелегальные предприниматели в этой экономике участвуют в производстве и распределении запрещенных товаров и услуг (нелегальное производство наркотиков, обмен валюты спекулянтами и т. д.).

б) *Несообщенная экономика.* «Несообщенная экономика, – пишет далее Э. Фейг, – включает ту экономическую деятельность, которая обходит институционально установленные фискальные правила, зафиксированные в налоговом кодексе, либо уклоняется от них». Доходы от несообщенной экономики не сообщаются в на-

<sup>52</sup> Головин С.Д. О классификации явлений теневой экономики // Вестник МГУ. 1992. № 1.

<sup>53</sup> Feige E.L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach // World Development. 1990. Vol. 18. № 7. P. 991–992.



логовую полицию, из-за чего возникает так называемый налоговый зазор (*tax gap*) – различие между суммой полагающихся и реально собранных налоговых поступлений.

в) *Незарегистрированная экономика*. «Незарегистрированная экономика, – продолжает свою классификацию Э. Фейг, – состоит из той экономической деятельности, которая обходит институциональные правила, установленные требованиями правительственных статистических органов». Наиболее важным компонентом незарегистрированной экономической деятельности в развивающихся странах является домашнее производство. Хотя методика расчета национального дохода предполагает, что домашнее производство было включено в национальные счета, этот сектор обычно опускается вследствие трудностей его измерения.

г) *Неформальная экономика*. Согласно подходу Э. Фейга, «неформальная экономика включает ту экономическую деятельность, которая экономит [частные] издержки, нарушая [общественные] выгоды и права, предписанные законами и административными правилами, регулирующими отношения собственности, коммерческое лицензирование, трудовые контракты, отношения финансового кредитования и социального страхования». Она измеряется доходами, полученными неформально действующими экономическими агентами. Речь идет о неформальной экономике в предложенном Э. де Сото правовом понимании этого термина.

Институциональный критерий сегментации теневой экономики применяли и многие российские «тенеvedы». Наиболее четко этот подход виден у В.В. Радаева, который выделяет четыре типа теневых отношений<sup>54</sup>.

1. *Легальная неофициальная экономика* – экономическая деятельность, не нарушающая действующих законодательных норм, которая, однако, не фиксируется в отчетности и контрактах. Примером такой деятельности, нарушающей нормы отчетности, служит натуральное производство домашних хозяйств. Это – аналог «незарегистрированной экономики» по Э. Фейгу.

2. *Внеправовая экономика* – экономическая деятельность, не регламентированная действующим законодательством и находящаяся во внеправовых зонах. Хрестоматийным примером подобной деятельности В.В. Радаев считает российские «финансовые пирамиды» 1990-х гг., которые использовали «дыры» в законодательстве, а также нарушения экологической безопасности, лоббирование

---

<sup>54</sup> Радаев В.В. Теневая экономика в СССР/России: основные сегменты и динамика // Восток. 2000. № 1. С. 90.

и т. д. Этот сектор, насколько можно понять автора, связан с нарушением неформальных этических норм. Данное понятие не имеет соответствия в классификации Э. Фейга, в которой учтены только нарушения формальных норм.

3. *Полуправовая экономика* – экономическая деятельность, по своим целям соответствующая законодательству, но выходящая за его пределы в связи с уклонением от налогов. Эта деятельность, нарушающая нормы налогообложения, включает, по В.В. Радаеву, использование «черного нала», бартерные обмены, работу без патента и лицензии, трудовой найм без оформления контрактов. Данный конструкт наиболее близок «несообщенной экономике» Э. Фейга, но, судя по перечислению конкретных видов деятельности, его можно соотнести и с «неформальной экономикой».

4. *Незаконная, криминальная экономика* – экономическая деятельность, запрещенная законом (наркобизнес, проституция, рэкет, кражи и т. д.), т. е. нарушающая уголовные запреты на некоторые виды деятельности. Это – полный аналог «незаконной экономики» Э. Фейга.

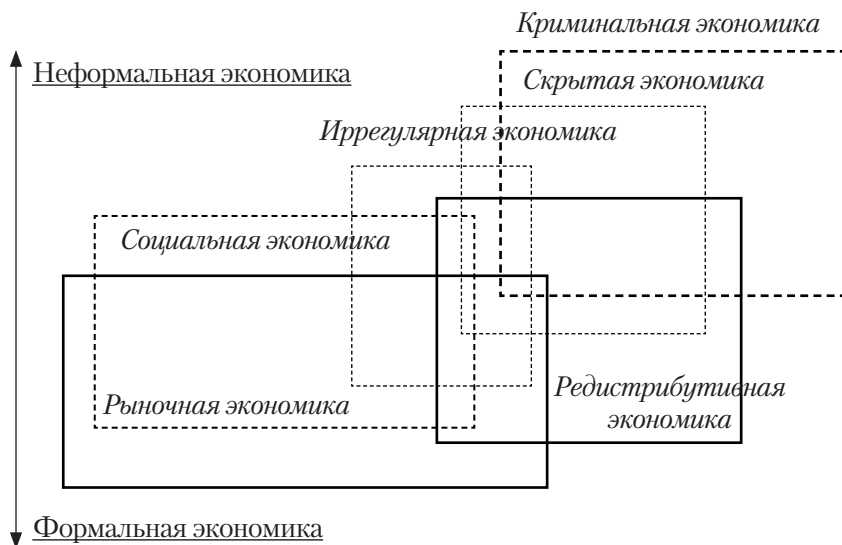


Рис. 4-4. Классификация экономических структур по С. Генри.

Источник: *Henry S. Can the Hidden Economy Be Revolutionary? Toward a Dialectical Analysis of the Relations between Formal and Informal Economies // Social Justice. 1988. Vol. 15. № 3–4.*

Все классификации по критерию нарушаемых норм имеют один органический недостаток: поскольку теневые акторы нарушают обычно не какую-то единственную институциональную норму, а сразу несколько, то подобная классификация фиксирует пересекающиеся, а не отдельные сегменты теневой экономики.

В одних классификациях, когда авторы иллюстрируют свою позицию наглядной схемой, это сразу бросается в глаза, как, скажем, у американского социолога Стюарта Генри (*рис. 4-4*). Если же автор не дает иллюстрации, то вывод о пересечении сегментов напрашивается сам собой, когда пробуешь «рассортировать» конкретные виды теневых действий. Скажем, коррупция подходит под определение практически каждой из четырех выделенных Э. Фейгом разновидностей теневой экономики, ее трудно однозначно отнести и к какому-либо виду теневой экономики по В.В. Радаеву.

Другой недостаток данной классификации связан с тем, что он чрезмерно подчеркивает «инаковость», инородность теневых отношений по отношению к «обычной» экономике. Между тем, если мы хотим понять значение теневой экономики в развитии общества, то надо обращать внимание не только на различия, но и на сходство, сближение.

*Классификация сегментов по субъектам и объектам.* Мышление криминологов имеет некоторые отличия от ментальности экономистов и социологов. В их работах чаще делается акцент на тех признаках, которые можно четко фиксировать по материалам обвинительных заключений, – на субъектах и объектах теневой деятельности.

Примером классификации по субъектам теневых отношений могут быть работы В.В. Колесникова<sup>55</sup>. Этот криминолог выделяет две группы участников теневых отношений:

- 1) криминальные элементы (боссы и рядовые участники организованной преступности, коррумпированные бюрократы);
- 2) некриминальные элементы – обычные граждане (или их группы).

Классификация В.В. Колесникова примерно соответствует предложенному нами делению на повседневную и экстраординарную теневую экономику. Используемое им выражение «криминальные элементы» вместо предложенного нами «представители элиты и маргиналы» кажется менее удачным, сужающим круг тех,

---

<sup>55</sup> Колесников В.В. Экономическая преступность и рыночные реформы: политическо-экономические аспекты. СПб., 1994.

кто противостоит обычным гражданам. В частности, берущего взятки чиновника нельзя однозначно приравнять к профессиональным преступникам, поскольку большинство коррумпированных бюрократов все же занимаются не только вымогательством «даров», но и обычной административной работой.

Классификация по объектам теневой деятельности четко видна, например, у А.А. Крылова, который выделяет три вида теневого предпринимательства<sup>56</sup>:

1) «подпольное предпринимательство, направленное на удовлетворение нормальных... потребностей» (т. е. производящее обычные товары и услуги);

2) «предпринимательство, паразитирующее на человеческих пороках» (т. е. производящее «не-обычные», запрещенные товары и услуги);

3) «предпринимательство, основанное на различного рода фальсификациях и мошенничестве» (т. е. не производящее вообще ничего, а только перераспределяющее доходы).

Классификации по субъектам и объектам теневых отношений, в отличие от классификации по критерию нарушаемых норм, сегментируют теневую экономику более четко, без пересечений конструкторов. Однако сохраняется другой недостаток – теряется представление о теневой экономике как об органическом элементе экономической системы в целом.

#### **4.3.2. Подход к структурализации теневой экономики, основанный на взаимосвязи теневой и легальной экономики**

*Классификация сегментов по критерию самостоятельности в отношении к легальной экономике.* Для понимания проблем национальной экономической безопасности наиболее важно обратить внимание на степень самостоятельности разных видов теневой экономической деятельности по отношению к легальной экономике. Именно этот критерий является основным в авторской классификации сегментов теневой экономики.

Если попытаться типологизировать теневую деятельность, приняв за основной критерий ее отношение к «белой» (официальной) экономике, то выделяются три сектора теневой экономики:

- 1) вторая («беловоротничковая»);
- 2) серая (неформальная);

<sup>56</sup> Крылов А.А. «Тени» советской экономики // Экономические науки. 1990. № 5.

3) черная (криминальная).

Наиболее тесно с «белой» экономикой связана тeneвая (скрываемая) деятельность внутри самого легального бизнеса.

**Вторая тeneвая экономика** – это неофициальная (скрываемая, нефиксируемая) экономическая деятельность работников «белой» экономики, прямо и непосредственно связанная с их официальной профессиональной деятельностью. Поскольку в основном этой деятельностью занимаются «респектабельные люди» из руководящего персонала («белые воротнички»), то эту разновидность тeneвой экономики можно, следуя Э. Сазерленду, называть также «беловоротничковой».

Вторая тeneвая экономика имеет ряд разновидностей. В государственном секторе хозяйства (что памятно нам с советских времен) выделяются такие ее виды, как:

1) экономика приписок, которая выдает фиктивные результаты за реальные – приписки продукции, фальсификация сведений о качестве и цене товаров;

2) экономика неформальных связей – обеспечение «закулисного» выполнения обычных производственных заданий: повышенная оплата труда «шабашников», организация банкета при приеме ревизоров и т. д.;

3) экономика взяток, т. е. злоупотребления служебным положением должностных лиц в личных целях – коррупция, незаконные привилегии.

Хотя «беловоротничковая» тeneвая экономика наиболее буйно разрастается в условиях разлагающейся командной экономики, но государственный сектор рыночного хозяйства тоже не свободен от нее. Например, коррупция является бичом практически всех стран мира. Кроме того, в коммерческом секторе хозяйства также существует тeneвая экономическая деятельность – в нем наиболее распространены уклонение от налогов, нечестная конкуренция, коммерческие взятки, нарушение прав потребителей.

Если вторая тeneвая экономика неразрывно связана с «белой» экономикой, паразитирует на ней, то серая тeneвая экономика функционирует более автономно.

**Серая тeneвая экономика** (неформальный сектор экономики) – это разрешенная законом (легальная или полуполулегальная) экономическая деятельность (преимущественно, мелкий бизнес), которая не регистрируется. В этом секторе тeneвой экономики производятся в основном обычные товары и услуги (как и в «белой» экономике), но производители уклоняются от официального учета, не желая нести расходов, связанных с получением лицензии, уплатой

налогов и т. д. Это явление, как мы ранее указывали, в наибольшей степени изучено на материалах развивающихся стран, где развитие неформального сектора является главной стратегией выживания низших слоев населения, но широко распространено и в развитых, и в транзитивных странах.

Если серая экономическая деятельность в основном одобряется гражданами, то черная всегда служит мишенью для всеобщего осуждения. Черной теневой экономикой в широком смысле слова можно считать все виды деятельности, которые полностью исключены из нормальной экономической жизни, поскольку считаются несовместимыми с нею, разрушающими ее. Этой деятельностью может быть не только основанное на насилии перераспределение (кражи, грабежи), но и производство. В современной литературе внимание концентрируется прежде всего на экономике организованной преступности.

Таким образом, **черная теневая экономика** (экономика преступности, прежде всего, организованной<sup>57</sup>) – это *запрещенная законом (нелегальная) экономическая деятельность, связанная с производством и реализацией запрещенных остродефицитных товаров и услуг* (организация наркобизнеса, проституции, азартных игр, рэкета и т. д.). Черная теневая экономика обособлена от «белой» еще в большей степени, чем серая теневая экономика, хотя на уровне «большого бизнеса» может наблюдаться их взаимопереплетение.

Таблица 4-2

### Критерии типологизации теневой экономики

Основные признаки	Вторая («беловоротничковая») экономика	Серая (неформальная) экономика	Черная (криминальная) экономика
Связи с «белой» экономикой	Неотрывна от «белой» экономики	Относительно самостоятельна	Автономна по отношению к «белой» экономике

<sup>57</sup> О. Осипенко предлагал выделять две разновидности организованной преступности – кабинетного характера и рыночно-гангстерского характера (Осипенко О. Мафия как экономический феномен // Экономические науки. 1991. № 2. С. 59). Мы под организованной преступностью понимаем только «черный бизнес» рыночного типа; «кабинетная» мафия рассматривается нами как элемент «беловоротничковых» экономических отношений.

Основные признаки	Вторая («беловоротничковая») экономика	Серая (неформальная) экономика	Черная (криминальная) экономика
Субъекты	Работники официального («белого») сектора экономики	Неофициально занятые	Профессиональные преступники
Объекты	Перераспределение доходов без производства либо производство запрещенных услуг	Производство обычных товаров и услуг	Производство запрещенных товаров и услуг
Конкретные разновидности	Коррупция, уклонение от налогов, приписки	Мелкий незарегистрированный бизнес, безконтрактный найм, контрафактное производство	Наркобизнес, рэкет, проституция, кражи, грабежи
Нарушаемые нормы (по Э. Фейгу)	Фискальные правила Юридические нормативы, определяющие сферу законных форм коммерции	Фискальные правила. Законы и правила, регулирующие отношения собственности, коммерческое лицензирование, трудовые контракты, отношения финансового кредитования и социального страхования. Правила, установленные требованиями правительственных статистических органов	Фискальные правила Юридические нормативы, определяющие сферу законных форм коммерции

Предлагаемая нами классификация допускает включение элементов обоих описанных ранее основных подходов к классификации сегментов теневой экономики. Трехсекторная ти-

пологизация явлений теневой экономики четко обосновывается не только различным отношением к официальной, легальной экономике (разной степенью взаимосвязи с ней), но также спецификой субъектов и объектов теневых экономических отношений. Можно проследить также и различия институциональных норм, нарушаемых в каждом из этих трех секторов (табл. 4-2).

Следует подчеркнуть, что основной объем теневой экономической деятельности обычно дают «вторая» и, самое главное, «серая» теневая экономика. Понятие «теневая экономика» обычно ассоциируется со словом «мафия», но на самом деле доходы организованных преступных группировок составляют в общей массе теневых доходов лишь малую часть. Есть, например, оценка, согласно которой в США 1980-х гг. ежегодные потери общества от преступности корпораций (прежде всего, от утаивания ими доходов) примерно в 18 раз превышали доходы всего уголовного мира<sup>58</sup>.

*Взаимосвязь сегментов теневой экономики.* Предложенную нами типологию сегментов теневой экономики не следует абсолютизировать, рассматривая каждый сегмент как вполне самостоятельную сферу с собственными институтами. Между разными формами теневой экономической деятельности нет непроходимой грани, они тесно связаны друг с другом. «Теневики» охотно сотрудничают друг с другом, объединяясь в противостоянии официальному миру.

Степень взаимосвязи разных секторов теневой экономики друг с другом не одинакова (рис. 4-5).

«Вторая» теневая экономика имеет связи примерно одинаковой силы с обоими другими секторами. Ведь коррумпированные бюрократы и политики «питается» не только за счет легальной экономики (взятки с обычных граждан), но также за счет «неформалов» и криминальных элементов. Широко распространены взятки с «неформалов», чтобы «закрывать на них глаза», а подкуп представителей официальной власти есть органический элемент деятельности криминальных сообществ.

Организованные преступные группы могут «собирать дань» с предприятий неформального сектора. Впрочем, рэкетом «неформалов» мафиози занимаются далеко не всегда и не везде. Зато для них обязательны подкуп чиновников и контакты с легальными предпринимателями для «отмывания» своих доходов.

---

<sup>58</sup> Гасанов Р.М. Шпионаж и бизнес. М., 1993. С. 96.



Для понимания взаимосвязи между разными сегментами теневой экономики целесообразно использовать ранее предложенное нами разделение теневых отношений на повседневные и экстраординарные.

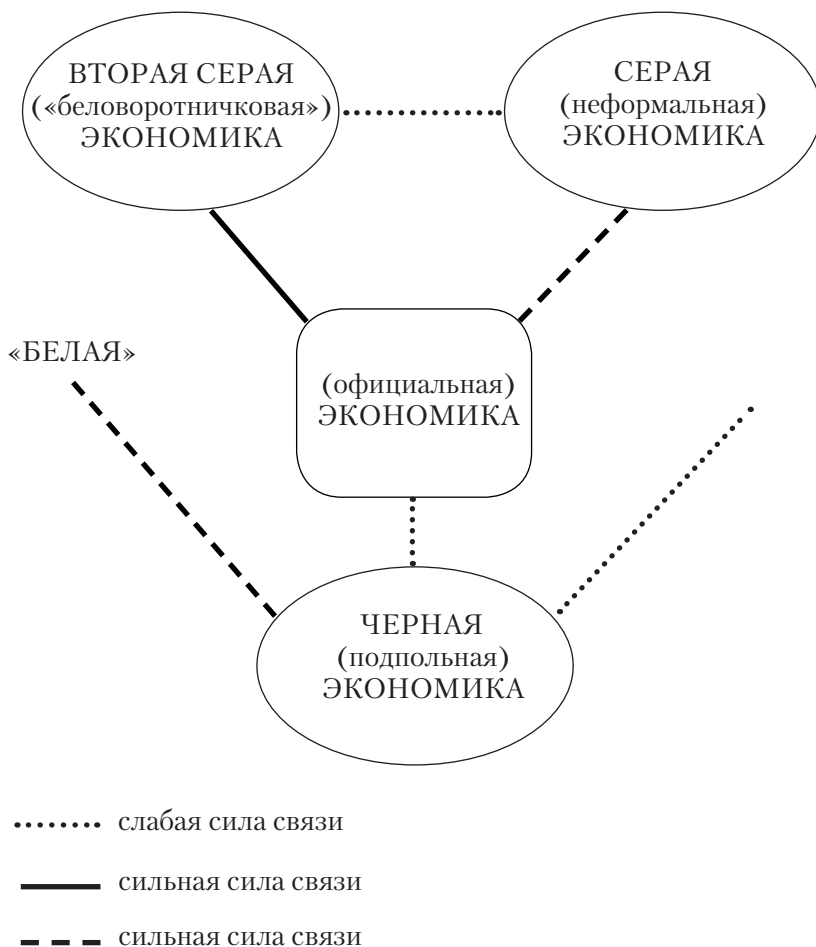


Рис. 4-5. Взаимосвязи между секторами экономики

Повседневная теневая экономика охватывает значительную часть деятельности в секторах «второй» и «серой» теневой экономики. Граница между повседневной и экстраординарной деятельностью в этих секторах довольно четко совпадает с водоразделом

между менеджерами и исполнителями. Мы обычно снисходительно оцениваем нарушение закона «маленькими людьми», но осуждающе глядим на аналогичные действия «начальников». Что же касается «черной» теневой экономики, то, как правило, ее целиком относят к экстраординарной, решительно осуждаемой.

Таким образом, теневая экономика есть институциональная подсистема социально-экономических отношений, объединенных нарушением официальных правовых норм и уклонением от статистического учета. Для понимания роли этой институциональной подсистемы в жизни общества лучше всего использовать сегментацию теневой экономики на три сектора – вторую («беловоротничковую»), «серую» (неформальную) и «черную» (криминальную) теневую экономику.

## Глава 5

### Методы измерения и масштабы теневой экономики

Выделив основные сегменты теневой экономики, рассмотрим их масштабы – по отношению к национальной экономике в целом и по отношению друг к другу.

#### 5.1. Методы измерения теневой экономики

Для сравнительного анализа лучше всего подошли бы данные об относительных масштабах теневого сектора – в процентах от произведенной продукции и от количества занятых работников.

Однако измерение масштабов теневой экономики является очень сложной задачей. Это связано с тем, что, с одной стороны, теневая экономика носит скрытый характер и стремится избежать измерения. С другой стороны, измерение теневой экономики требует решения ряда чисто методологических задач, поскольку сама продукция теневого сектора часто принципиально отличается от обычных товаров и услуг.

Поскольку оценка размеров теневой деятельности важна для анализа экономического развития и формирования государственной экономической политики, современными экономистами разработаны многочисленные методы измерения теневой экономики<sup>59</sup>. Эти методы можно объединить в две группы (рис. 5-1):

- методы, используемые на микроуровне (обобщение собранных во время обследований данных о деятельности домохозяйств и фирм);
- методы, используемые на макроуровне (анализ индикаторов, характеризующих развитие национальной экономики как целого).

Рассмотрим, какие именно сектора теневой экономики и с какой степенью приближенности можно измерить при помощи этих методов и какова же, судя по оценкам, динамика масштабов теневых экономических отношений.

<sup>59</sup> Методы измерения масштабов теневой экономики описаны во многих работах: *Николаева М.И., Шевяков А.Ю.* Теневая экономика: методы анализа и оценки. М., 1987; *Бокун Н., Кулибаба И.* Проблемы статистической оценки теневой экономики // Вопросы статистики. 1997. № 7; *Попов В.В.* Методы измерения теневой экономики и их использование в постсоветской России // Экономическая теория преступлений и наказаний. Теневая экономика в советском и постсоветском обществах / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 2002. Выпуск 4/2 и др. Нижеизложенная классификация опирается в основном на подход А.К. Бекряшева и И.П. Белозерова: *Бекряшев А.К., Белозеров И.П.* Теневая экономика и экономическая преступность. URL: <http://newasp.omskreg.ru/bekryash/>.

*Микрометоды измерения теневой экономики.* На микроуровне для измерения теневой экономики используются прямые методы – опросы, методы открытой проверки и специальные методы экономико-правового анализа

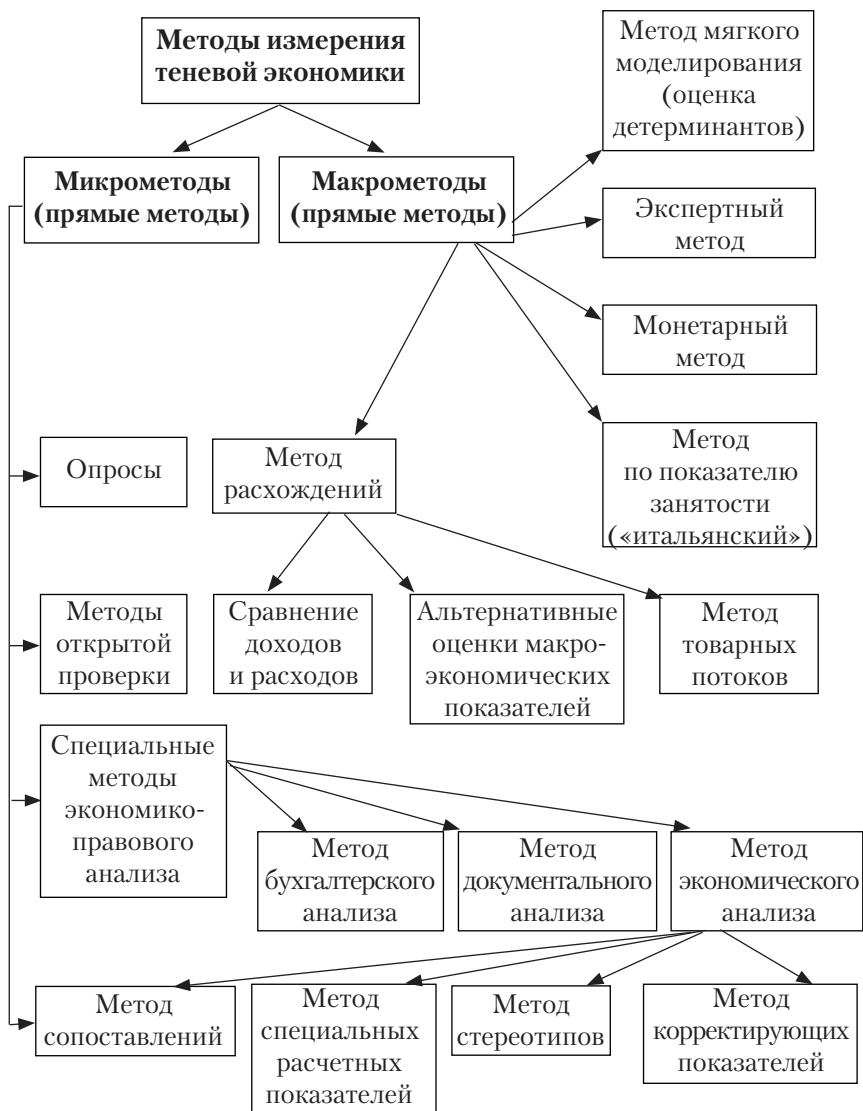


Рис. 5-1. Общая типология методов измерения теневой экономики

### 1) *Опросы.*

Обследования путем опроса проводятся в ходе социологических исследований (обычно методом анкетирования или анонимного углубленного интервью). Анкетируемые или интервьюируемые респонденты делятся на четыре группы:

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

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

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

4) «жертвы» – люди, объективно страдающие от действий теневиков, но не являющиеся обычно активными участниками теневой экономики (следует подчеркнуть, что «жертвы» часто отнюдь не чувствуют себя пострадавшими)<sup>60</sup>.

С точки зрения достоверности безусловное предпочтение в опросах отдается «теневикам» и «включенным наблюдателям». Однако работать именно с этими респондентами труднее всего: субъекты теневой экономики ходят «под дамокловым мечом» наказания, а потому не склонны делиться информацией о своей жизни с кем бы то ни было, как бы исследователь не уверял о чисто научных целях своей работы. Задача затрудняется тем, что «теневиков» и «включенных наблюдателей» часто трудно даже опознать среди всего массива граждан. Поэтому исследователи вынуждены работать в основном с «наблюдателями со стороны» и «жертвами», чья информированность о теневой сфере заведомо ниже.

Этот метод лучше всего использовать для изучения повседневной теневой экономики («серой» и отчасти «второй»), которая в наименьшей степени осуждается общественным мнением. Скажем, о степени распространенности «торгового пиратства» и бытовой коррупции вполне можно составить представление по данным опросов граждан по репрезентативной выборке. Следует при этом учитывать, что личный опыт и оценочные суждения респондентов о степени распространенности теневых отношений могут заметно различаться.

Зато получить достоверную информацию о масштабах экстраординарной теневой экономики («черной» и отчасти «второй»)

---

<sup>60</sup> Клямкин И., Тимофеев Л. Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование. М., 2000. С. 14.

при помощи опросов довольно трудно. Рядовые граждане, главные «жертвы», как правило, даже не подозревают о том ущербе, который они несут из-за деятельности различных мафиозных организаций. Относительно достоверные данные можно получить от «наблюдателей со стороны» – работников органов внутренних дел, которые по профессии ведут борьбу с теневиками. Однако здесь возможны сильные отклонения оценок от реальности, причем в обе стороны: работники правоохранительных органов, с одной стороны, не получают полной информации о всех видах теневой экономической деятельности (значительная ее часть остается латентной), а с другой, профессионально заинтересованы в завышении оценок, чтобы подчеркнуть важность своей работы.

### 2) *Методы открытой проверки.*

Применение методов открытой проверки находится в компетенции специально созданных контролирующих органов, которые выявляют и пресекают нарушения валютного, таможенного, банковского, налогового, антимонопольного законодательства, правил торговли, пожарной безопасности, санитарных норм. Полученные в ходе выборочной проверки фирм данные обобщаются и используются в учетно-статистических целях.

Этот метод можно использовать, прежде всего, для измерения некоторых видов «второй» теневой экономики (прежде всего, уклонения от налогов). Однако даже «вторую» теневую экономику при помощи обобщения данных открытых проверок точно не измеришь, поскольку значительная часть нарушений остается незарегистрированными. О «серой» и «черной» теневой экономике этим методом почти ничего узнать нельзя, поскольку их акторы не ведут официальной документации, которую можно было бы проверить.

### 3) *Специальные методы экономико-правового анализа.*

Для измерения и оценки масштабов теневой экономики можно также применять специальные методы экономико-правового анализа. Указанные методы позволяют эффективно применять специальные экономические и бухгалтерские познания в юридической практике.

Методы экономико-правового анализа можно объединить в следующие три типа:

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

Метод бухгалтерского анализа представляет собой исследование бухгалтерского учета (баланс, счета и двойная запись; оценка и калькуляция, инвентаризация и документация) для выявления учетных несоответствий и отклонений.

Метод документального анализа представляет собой исследование бухгалтерских документов и проявляется в особенностях внешнего оформления или в содержании учетных документов. Целью документального анализа является обнаружение документальных несоответствий.

Метод экономического анализа позволяет вскрыть причины отклонений от нормальной экономической деятельности. Существуют следующие методы определения несоответствий экономических показателей, используемых для выявления экономических преступлений:

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

*Метод сопоставлений* включает в себя отбор показателей, характеризующих экономическую деятельность предприятия и выявление противоречий в ходе анализа данных за несколько отчетных периодов. Противоречия могут быть обнаружены в изменении следующих пар показателей: потребление электроэнергии на технологические нужды и выпуск продукции; объем прибыли и выпуск продукции; потребление сырья и выпуск продукции.

При использовании внутреннего сопоставительного анализа сопоставляют показатели деятельности предприятия за ряд периодов времени. Данный метод эффективен для выявления скрытых доходов, отмывания денег.

Сравнительный анализ состоит в том, что выявляются отклонения в величине прибыли за сравниваемые периоды времени и исследуются причины этих отклонений. Если убедительных объяснений найти не удастся, то это свидетельствует о нарушениях хозяйственного оборота, и связано с сокрытием доходов от налогообложения. Проверка хозяйственного оборота (контрольная калькуляция) осуществляется на предмет того, какие обороты достигнуты, и тем самым, позволяют сделать выводы о полученных доходах. Контрольная калькуляция доказывает факт сокрытия доходов и отмывания денег.

*Метод специальных расчетных показателей* основан на следующей предпосылке: в ходе анализа деятельности предприятия определяется расчетный показатель, который обязательно изменится при совершении экономического преступления. Далее рассчитывается значение этого показателя для условий нормально работающего предприятия. Наличие разрыва между фактическим и эталонным значениями специального расчетного показателя свидетельствует о совершении преступления.

*Метод стереотипов* рассчитан на поиск необычных зависимостей между экономическими показателями, которые отражают событие преступления и достаточно редко встречаются в обычных условиях экономической деятельности. Обычно выделяют пять разновидностей этого метода: метод «красных флажков», метод анализа чистой стоимости, метод расчета кассового дефицита, метод расчета денежного оборота, метод расчета покрытия расходов.

Популярным и широко распространенным применением этой идеи является *метод «красных флажков»* – признаков, сигнализирующих о возможных нарушениях и злоупотреблениях. Например, признаками такого преступления, как кайтинг (выписка чеков против неинкассированных сумм), являются частое выписывание чеков на одно и то же лицо или компанию; выписывание чеков на одно и то же имя на счета в разных банках; частые запросы со стороны вкладчика проверить его баланс.

В основе метода анализа чистой стоимости лежит идея о том, что увеличение благосостояния налогоплательщика за определенный период времени может произойти только за счет доходов, подлежащих обложению налогом, доходов, не облагаемых налогом, и разовых денежных поступлений, если не было актов распоряжения имуществом частного характера (подарки, удовлетворение жизненных потребностей и т. п.). Если при подсчете будет установлено, что прирост имущества и личное потребление с учетом определенных начислений и отчислений превышают доходы, за которые уплачены налоги, то отсюда следует, что прирост имущества не относится к декларированным доходам и поэтому носит незаконный характер.

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

*Метод расчета денежного оборота* связан с анализом доходов и расходов. Существует два вида расчета денежного оборота: подсчет общего денежного оборота, распространяющийся на производ-



ственную и частную сферу, и подсчет денежного оборота, при котором учитываются только производственные или только частные денежные поступления и платежи.

Метод расчета денежного оборота базируется на том, что налогоплательщик за какой-либо конкретный период времени не может израсходовать или накопить денег больше, чем он получает от доходов.

*Метод расчета покрытия расходов* основан на сопоставлении фактически произведенных наличных платежей с теми суммами денег, которые имелись у проверяемого лица. Этот метод представляет собой упрощенную модификацию метода расчета денежного оборота. При исчислении покрытия расходов учитываются также те деньги, которые налогоплательщик имеет не от места официальной работы по найму.

Этот метод используется в тех случаях, когда отсутствует достаточная информация об имущественном положении налогоплательщика.

*Метод корректирующих показателей.* Данный метод заключается в анализе экономических показателей и факторов внешней среды, в которой функционирует данное предприятие. В качестве примера можно привести анализ динамики объема продаж какого-либо товара конкретным предприятием и изменение конъюнктуры рынка данного товара. Теневая экономическая деятельность может быть выявлена в случае существенного роста реализации в условиях снижающегося спроса. Данный метод может быть использован при сравнении цен, тарифов, по которым реализуются товары со среднерыночными.

Все специальные методы экономико-правового анализа могут использоваться только для измерения некоторых разновидностей «второй» теневой экономики.

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

#### 1) *Метод расхождений.*

Этот метод основан на сравнении источников данных и статистических документов, содержащих информацию об одних и тех же экономических показателях. Примерами использования данного

метода является сравнение доходов и расходов, измеренных разными способами; альтернативные оценки макроэкономических показателей; метод товарных потоков.

*Сравнение доходов и расходов.* Данный метод связан сопоставлением всех доходов домашних хозяйств со всеми расходами. Как правило, обнаруживается, что официальных доходов заметно меньше, чем расходов. Разницу покрывают неофициальные доходы, которые могут быть получены от всех трех разновидностей теневой экономики.

*Альтернативные оценки макроэкономических показателей.* Данный метод используется для определения величины теневого сектора путем сравнения объема ВВП, полученного с использованием косвенных данных, с данными официальной статистики.

В качестве индикатора реального развития экономики чаще всего применяют показатели производства и потребления электроэнергии или перевозок грузов транспортом. Необходимыми условиями применения метода альтернативных оценок являются высокое развитие рыночных отношений и адекватные цены на электроэнергию и грузовые перевозки. Если же цены являются регулируемыми и не отражают действительной стоимости энергии или существует возможность длительное время не оплачивать потребление электроэнергии ввиду имеющихся социальных и иных льгот, то динамика потребления электроэнергии может значительно отличаться от динамики промышленного производства.

Этот метод позволяет измерять масштабы «серой» и отчасти «второй» экономики. Однако с его помощью нельзя рассчитать масштабы коррупции (как части «второй» теневой экономики) и «черной» теневой экономики. Самое главное, в современных условиях усложнения экономических структур трудно найти такой индикатор, изменения которого бы адекватно отражали бы изменения реальной экономики.

*Метод товарных потоков.* Применение этого метода довольно широко используется во многих европейских странах с развитой статистической службой. Метод товарных потоков заключается в том, что товарный поток (т. е. движение стоимости от производства до использования) строится не для макропоказателей, а для отдельных важнейших продуктов или товарных групп. Цель применения метода – обнаружение слабых мест в имеющейся информационной базе. Например, если по какому-то товару суммарные ресурсы (производство и импорт) меньше суммарного использования ресурсов (конечное и промежуточное потребление + накопление + экспорт), то предстоит решить, какая часть информа-

ции – данные по производству или по импорту – более надежна, и на ее основе досчитать другую часть.

Этот метод позволяет рассчитывать теневое производство обычных товаров (сигарет, алкогольных продуктов и т. д.), т. е. в основном «серую» и частично «вторую» теневую экономику. Например, его применение в России 1990-х гг. позволило дать количественную характеристику масштабам «челночного» бизнеса.

Хотя принцип этого метода очень простой, но воплотить его в жизнь сложно, поскольку он требует кропотливой учетной работы.

2) *Метод, основанный на расчетах показателей занятости («итальянский» метод).*

«Итальянский» метод, разработан и применяется Итальянским институтом статистики, который в настоящее время считается наиболее авторитетным в вопросах определения параметров теневой экономики.

При разработке этого метода специалисты исходили из того, что собрать достоверные данные о производстве (особенно о производстве в малом бизнесе и сфере услуг) очень трудно из-за сознательного занижения показателей производства для уклонения от налогообложения. Мелкие предприятия вообще трудно отследить, даже чтобы внести в статистический регистр. Между тем наличие большого количества малых предприятий для итальянской экономики очень типично.

Итальянские статистики основной акцент сделали на обследовании затрат рабочей силы. Первичные данные получаются в результате специально организованного обследования домашних хозяйств. Домашние хозяйства обследуются на основании случайной выборки. Задаваемые при обследовании вопросы касаются количества часов, отработанных респондентами в той или иной отрасли. Достоинство такого подхода состоит в том, что людям, которых не спрашивают о доходах, нет смысла скрывать или искажать информацию о рабочем времени. Затем информация распространяется на генеральную совокупность и пересчитывается в средние отработанные человеко-дни. Обследованием охватываются также предприятия с целью определения нормальной выработки в отрасли.

И этот метод позволяет измерять в основном «серую» теневую экономику, но не «вторую» (чиновник берет взятки без затрат дополнительного времени) и не «черную» (криминальные маргиналы, скорее всего, просто не попадут в выборку домашних хозяйств).

3) *Монетарный метод.*

Этот метод основан на одной важной особенности теневой экономики: если в легальной экономике уже давно почти все рас-

четы производят безналично, то в теневой экономике при совершении сделок предпочтение отдается наличным деньгам. Поскольку данная закономерность действует во всех трех секторах теневой экономики, то монетарный метод является одним из немногих, позволяющих оценивать всю теневую экономику, а не отдельные ее сегменты.

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

Размер и динамика теневой экономики могут оцениваться с помощью наблюдения за объемом денежной массы. Денежная масса в каждой стране эмитируется центральным банком и ее величина известна.

Однако выбор подобного критерия не всегда бывает верен, поскольку используемые показатели зависят от многих других процессов (например, от инфляции). Более надежным считается сопоставление темпов роста денежной массы и объема векселей на предъявителя и валового внутреннего продукта.

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

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

Во-первых, в нелегальном секторе используются не только наличные деньги, но и иные средства платежа. Скажем, в России 1990-х гг. были очень часты бартерные расчеты. В развитых странах возможно использование в качестве средства платежа предъявительских ценных бумаг.

Во-вторых, трудно установить, одинакова ли скорость обращения денег в обоих секторах. В теневом секторе она может быть медленнее, чем в легальном. В пользу этого может говорить тот факт, что товары и услуги в теневом секторе часто прямо поступают от производителя к потребителю, и это требует меньше наличных денег, чем для товаров в легальном секторе, которые обычно проходят многочисленную череду посредников, прежде чем достичь конечных потребителей.

В качестве примера применения этого метода можно сослаться на исследование, проведенное российскими специалистами в 1994 г., которое показало, что темп роста количества наличных денежных средств существенно превышал рост денежной массы. Если объем денежной массы в течение 1993 г. вырос в 5,1 раза (с 7,1 до 36,7 трлн руб.), то количество наличных денежных средств выросло за этот же период в 7,9 раз (с 1,7 до 13,3 трлн руб.)<sup>61</sup>.

#### 4) Экспертный метод.

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

Проблема использования данного метода состоит в том, чтобы найти достаточно квалифицированного эксперта, способного дать оценку, правильность которой может подтвердиться лишь спустя определенное время, после получения дополнительной информации. Чтобы снизить значение субъективного фактора, часто обращаются к нескольким экспертам, а затем усредняют их оценки.

Этот метод применим ко всем видам теневой экономики, однако его можно использовать только в сочетании с какими-то иными методами, позволяющими получить базовую (официальную) оценку, по поводу которой эксперты будут высказывать свои суждения.

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

<sup>61</sup> По данным Центробанка России, на 1 января 1994 г. в обращении на территории страны было 13,3 трлн руб., а Госкомстат РФ сообщил, что на руках у населения на эту же дату находилось 7,8 трлн руб. Разница в 5,5 трлн руб. (41 % всех наличных денег) представляет собой оборотные средства юридических лиц, не находящиеся на их банковских счетах. Поскольку данные Центробанка России определили сумму средств, находящихся на 1 января 1994 г. на расчетных счетах предприятий и организаций, в 8,5 трлн руб., то становится очевидным, что почти 2/3 наличных денег (5,5 трлн руб.) практически находятся вне государственного, в том числе и налогового, контроля. Эксперты не случайно обратили особое внимание на результаты 1993 г., так как в течение этого года уровень не контролируемого государством оборота налично-денежного обслуживания производства по сравнению с предшествующим 1992 г. вырос почти вдвое, и тем самым удельный вес теневой экономики также увеличился почти в два раза. См.: *Понов В.В. Методы измерения теневой экономики и их использование в постсоветской России // Экономическая теория преступлений и наказаний. Теневая экономика в советском и постсоветском обществах / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 2002. Выпуск 4/2. С. 117.*

Данный метод сложно применять, поскольку он создает логический круг: чтобы выделить факторы, определяющие масштабы теневой экономики, надо ее измерить, а чтобы ее измерить, надо выделить определяющие факторы. Чтобы разорвать этот круг, масштабы теневой экономики для какого-то базового периода определяют другим методом, потом выделяют искомые факторы, а уже для последующих периодов применяют метод мягкого моделирования.

Метод мягкого моделирования можно применять для расчета всех видов теневых экономических отношений.

*Таблица 5-1*

**Возможности использования  
различных методов измерения теневой экономики**

Типы и виды методов		Секторы теневой экономики, измеряющиеся этим методом	
Микро-методы	Опросы	«Серая», часть «второй»	
	Методы выборочной проверки	Часть «второй»	
	Специальные методы экономико-правового анализа	Часть «второй»	
Макро-методы	Метод расхождений	Сравнение доходов и расходов	Все сектора
		Альтернативные оценки макроэкономических показателей	«Серая», часть второй»
		Метод товарных потоков	«Серая», часть «второй»
	Метод расчета по показателю занятости	«Серая»	
	Монетарный метод	Все секторы	
	Экспертный метод	Все секторы	
	Метод мягкого моделирования	Все секторы	

Степень полезности всех перечисленных методов для измерения теневой экономики отражена в таблице 5-1.

**Сравнение разных методов измерения теневой экономики.** Данные о размерах теневой экономики в разных странах мира, полученные рассмотренными методами, крайне противоречивы.

Принято считать, что прямые методы (микрометоды) дают достаточно надежные, однако несколько заниженные результаты. Их основные недостатки – это сложность сбора данных, а также преднамеренное искажение информации (обычно в сторону занижения масштаба теневых отношений), полученной при опросах.

Косвенные методы (макрометоды) очень разнородны. Например, некоторые из них, особенно монетарные, могут применяться только при высоком развитии денежных отношений. Методы, связанные с анализом рынка труда, характеризуются временным разрывом между событиями и их измерением. В целом косвенные методы дают обычно завышенную оценку теневой экономики. Это связано, прежде всего, с влиянием домашней экономики, которая схожа с теневой тем, что тоже ускользает от статистического измерения, но отличается тем, что не нарушает каких-либо общественных норм.

Многообразие применяемых в мировой практике методов, отсутствие единой методики количественной оценки размеров теневых экономических структур крайне затрудняет сравнение данных.

Специфика отдельных стран, недостаток статистического материала обуславливают необходимость в каждом конкретном случае выбирать адекватный для данной ситуации метод или комбинацию нескольких методов. Наиболее объективная оценка теневой экономики возможна при комплексном использовании различных методов.

О трудностях практического применения методов измерения теневой экономики можно получить представление, рассматривая опыт постсоветской России.

Размер занижения ВВП России из-за недоучета теневого сектора впервые попытались определить применительно к 1995 г., тогда же пересмотрели размер и динамику ВВП за предыдущие годы реформ. Согласно расчетам был сделан вывод, что размер ВВП ежегодно приуменьшался на 9–10 %. В 1995 г. эту долю оценили на уровне 20 %, а в 1996 г. – 23 % ВВП<sup>62</sup>. Удельный вес нерегистрируемой деятельности в российской экономике наиболее значителен в торговой сфере – прежде всего в торговле на продуктовых и товарных рынках, а также непосредственно на улицах<sup>63</sup>.

Российской статистикой из всех методов используется, прежде всего, метод изучения данных о занятости (так называемый

---

<sup>62</sup> Попов В.В. Методы измерения теневой экономики и их использование в постсоветской России // Экономическая теория преступлений и наказаний. Теневая экономика в советском и постсоветском обществах / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 2002. Выпуск 4/2. С. 123.

<sup>63</sup> Так, по оценкам российского Госкомстата, если в строительстве на теневой сектор приходится около 8 % деятельности, то в торговле этот показатель превышает 63 %.

итальянский метод)<sup>64</sup>. Госкомстат России сотрудничает с Итальянским институтом статистики по проблемам теневой экономики. На основе полученного опыта с конца 1990-х гг. в ВВП России стали постоянно досчитывать на оценочную величину теневого производства обычных товаров и услуг. Оценка размеров теневой экономики ведется на основе постановления Госкомстата России № 7 от 31 января 1998 г. об утверждении «Основных методологических положений по оценке скрытой (неформальной) экономики».

Наряду с некоторыми преимуществами «итальянского» метода в части определения объема продукции самозанятых, применение его для определения объема продукции на предприятиях в условиях российской экономики имеет ряд недостатков. Дело в том, что российские легальные предприниматели в целях уклонения от налогообложения занижают не только выпуск продукции, но и количество работающих. Это характерно не только для малых, но и для крупных предприятий, включая банки.

Следует подчеркнуть, что Госкомстат России изучает только ту часть теневой экономики, которая производит обычные товары и услуги, – «серую» теневую экономику. Не измеряются объемы откровенно противоправных операций, связанных со «второй» и «черной» теневой экономикой.

Среди профессиональных статистиков имеются определенные сомнения по поводу включения откровенно незаконной деятельности (таких, как, например, коррупция и наркобизнес) в границы производства и их учета при расчете ВВП и других макроэкономических показателей. При этом указывают, что в противном случае рост незаконной деятельности будет отражаться как увеличение ВВП и может быть ошибочно истолкован как рост благосостояния страны.

В обоснование данной точки зрения чаще всего приводят следующие два довода.

*Довод первый:* в ходе противоправных действий якобы, как правило, не создаются новые продукты или услуги, а происходит только перераспределение доходов. Часто признают, что производительной в экономическом смысле все же является преступная деятельность, связанная с производством и распространением наркотиков,

---

<sup>64</sup> Проблемы применения «итальянского» метода измерения теневой экономики России. См. подробнее: *Масакова И.Д.* Применение «итальянского метода» для оценки выпуска продукции по отраслям экономики с учетом скрытой и неформальной деятельности в отдельных регионах России // Вопросы статистики. 2000. № 6; *Попов В.В.* Методы измерения теневой экономики и их использование в постсоветской России // Экономическая теория преступлений и наказаний. Теневая экономика в советском и постсоветском обществах / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 2002. Выпуск 4/2.



незаконные перевозки (контрабанда), услуги в форме проституции и рэкета. Однако при этом указывают, что любая деятельность в конечном итоге должна увеличивать благосостояние нации, что нельзя сказать о вышеприведенной деятельности. Она увеличивает благосостояние лишь отдельных малочисленных слоев населения. В целом же моральному и физическому здоровью населения страны наносится серьезный вред.

Такую аргументацию легко подвергнуть критике. Благосостояние нации есть сумма благосостояния всех ее социальных групп, как бы малочисленны они не были. При этом оценкой влияния тех или иных товаров и услуг на благосостояние людей должно быть их желание приобретать эти товары и услуги, а не моральные суждения о результатах потребления этих благ. Чистое перераспределение доходов происходит лишь в тех видах теневой экономической деятельности, которые связаны с насилием и обманом (кражи, грабежи, наемные убийства, мошенничество, хищения и т. д.).

*Довод второй:* утверждают, что преступная экономическая деятельность, как правило, не является результатом свободной договоренности между контрагентами, а, наоборот, основана на внеэкономическом принуждении либо на слабостях. Например, «общеизвестно», что наркоманы – это больные люди, неадекватно воспринимающие действительность.

Можно согласиться, что деятельность, связанная с внеэкономическим принуждением, не создает новых благ, является игрой с нулевой суммой (или даже с отрицательной суммой), а потому не требует специального досчета ВВП. Ведь, например, доход вора был уже ранее сосчитан как доход обворованного. Однако трудно согласиться с аргументом о «слабостях». Это мнение предполагает право кого-либо решать за других людей, что им можно потреблять, а что нельзя. Даже наркоман приходит к состоянию наркозависимости в результате личного свободного выбора, а не принуждения.

Таким образом, точку зрения о недопустимости включения в расчет ВВП производительных видов «второй» и «черной» теневой экономики трудно признать экономически обоснованной.

## **5.2. Относительные масштабы теневой экономики**

*Географическая дифференциация (по странам различных современных социально-экономических систем).* Данные компаративистских исследований, посвященные сравнению масштабов те-

невой экономики в разных странах, показывают, что они сильно зависят от типа экономической системы<sup>65</sup>.

Исследования показывают (табл. 5-2), что среди развитых стран теневая экономика имеет наибольшие размеры в ряде государств Западной Европы, относительно средние – в США, минимальные – в таких странах, как Япония, Швейцария. Эти различия можно объяснить высокой «огосударственностью» смешанной экономики в большинстве стран Европы, негативными издержками американского индивидуализма и атмосферой «общественного согласия» в Японии, где даже гангстеры «честно» платят налоги на прибыль от наркобизнеса, рэкета и проституции.

Таблица 5-2

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

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

Источник: Schnaider F., Enste D. Increasing Schadow Economies All Over the World – Fiction or Reality? A Survey of the Global Evidence of their Size and of their Impact from 1970 to 1995. URL: <http://www.economics.uni-linz.ac.at/Members/Schneider/EnstSchn98.html>.

<sup>65</sup> С данными о масштабах теневой экономики в разных странах мира можно ознакомиться по публикациям: Шнайдер Ф. Черная дыра // Эксперт. 2000. № 12; Шнайдер Ф., Энсте Д. Рост теневой экономики во всем мире // Экономическая теория преступлений и наказаний. Неформальный сектор экономики за рубежом / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 2000. Выпуск 2.

По некоторым оценкам, в начале XXI в. всего в мире в теневом секторе создается как минимум 8 трлн дол. добавленной стоимости ежегодно, не попадая в бухгалтерские отчеты предприятий и в официальную статистику. Таким образом, по своим размерам глобальная теневая экономика сопоставима с экономикой США – страны, имеющей самый крупный ВВП в мире.

Во второй половине 1990-х годов в развитых странах теневая экономика была эквивалентна в среднем 12 % ВВП, в странах с переходной экономикой – 23 %, а в развивающихся – 39 % ВВП.

В странах с развитой рыночной экономикой отмечается постоянный рост масштабов теневого сектора. В 1998 г. развитой страной с наиболее высокой долей теневого сектора являлась Греция (29 % официального ВВП). К странам с наибольшим теневым сектором относились также Италия (27,8 %), Испания (23,4 %) и Бельгия (23,4 %). Среднее положение занимали Ирландия, Канада, Франция и Германия (от 14,9 до 16,3 %). Наиболее низкие показатели доли теневого сектора имели Австрия (9,1 %), США (8,9 %) и Швейцария (8 %).

Наибольших масштабов теневого сектора экономики достиг в развивающихся странах (табл. 5-3).

Так, теневая экономика Нигерии достигает 76 % от официального ВВП. Значительный масштаб теневого сектора отмечается также в Таиланде (71 %), Египте (68 %), Боливии (66 %) и Панаме (62 %). Фактически в большинстве развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки можно говорить скорее о существовании «параллельной» экономики, ненамного уступающей по масштабу экономике официальной.

Таблица 5-3

**Средние масштабы теневого сектора  
в развивающихся странах трех континентов, 1989–1990 гг.,  
в % от ВВП**

<b>Континенты</b>	<b>Масштабы теневого сектора</b>
Африка	43,9
Центральная и Южная Америка	38,8
Азия	35
Для всех континентов	39,2

Источник: *Schnaider F., Enste D. Increasing Shadow Economies All Over the World – Fiction or Reality? A Survey of the Global Evidence of their Size and of their Impact from 1970 to 1995.*

В развитых странах Запада в теневом секторе работают в основном небольшие фирмы, а заработки от деятельности используются как дополнительный источник дохода. В развивающихся же странах ситуация иная. Мигранты из сельской местности не всегда способны найти работу в легальном секторе и вынуждены добывать основные средства в экономике теневой. Повсеместная коррупция и изъяны в законодательстве способствуют тому, что значительная (часто даже наибольшая) часть хозяйственной деятельности оказывается не учтенной официальными властями.

Среди постсоциалистических стран наибольшую величину в первой половине 1990-х гг. теневой сектор имел в экономике Грузии (43–51 % официального ВВП), Азербайджана (34–41 %) и России (27–46 %). Для почти всех постсоветских стран характерна одна тенденция: в переходный период теневая экономика какое-то время активно росла взрывообразно – примерно с 10–15 % в конце 1980-х гг. до 20–35 % в первой половине 1990-х гг. Многие компании на постсоветском пространстве (даже крупные) регулярно совершают теневые операции наряду с вполне легальной деятельностью.

В Восточной Европе наибольший масштаб теневая экономика приобрела в балканских странах – Македонии, Хорватии и Болгарии (около 40 % ВВП). В Албании экономика какое-то время практически полностью функционировала в теневой сфере<sup>66</sup>.

Еще одной чертой новой теневой экономики 1990-х гг. в России стало широкое распространение скрытой занятости. Так, 27 % трудоспособных россиян (а это более 20 млн человек) имеют официально не учтенную вторую работу. Около половины из них заняты в «посреднической деятельности», треть – в розничной торговле, а оставшиеся – в челночном бизнесе.

Таким образом, теневой сектор стран с переходной экономикой по количественным параметрам занимает промежуточное положение между развитыми и развивающимися странами, приближаясь к последним.

Следует подчеркнуть, что основной объем теневой экономической деятельности почти во всех странах дают «вторая» и «серая» теневая экономика. Доходы организованных преступных группировок составляют обычно лишь малую долю общей массы теневых доходов.

---

<sup>66</sup> Ярким примером тотальной «затененности» албанской экономики является ситуация на автомобильном рынке. В Албании, где среднегодовой доход гражданина составляет всего 70 дол., в конце 1990-х гг. только по официальной статистике на 3,2 млн населения насчитывается 500 тыс. автомобилей (причем 60 % из них – дорогие «Мерседесы»). В то же время в 1990 г. их было всего 5 тыс. Большинство новых автомобилей даже не куплены на теневые доходы, но попросту угнаны из западноевропейских стран.

**Историческая динамика теневой экономики.** От анализа колебаний масштабов теневого сектора по группам современных стран, различающихся по своему социально-экономическому строю, перейдем к характеристике этих колебаний во времени.

Поскольку «открытие» теневой экономики состоялось только в 1960–1970-е гг., в распоряжении исследователей есть относительно достоверные обобщающие данные о величине теневого сектора в разных странах мира только примерно за последние 35–40 лет.

Если проследить, как менялись оценки масштабов теневой экономики, то можно отметить явную тенденцию к ее росту, абсолютному и относительному, практически по всем группам стран.

Наиболее ярок рост теневой экономики в странах бывшего социалистического лагеря.

Так, в СССР тенденция к росту теневой экономики отмечалась советологами уже в 1970-е гг. Если в начале 1970-х гг. советский теневой сектор оценивали цифрами порядка 3 % от ВВП, то в конце 1980-х гг. его объем составлял уже 10–15 %. Последующая быстрая коммерциализация постсоветской России сопровождалась не менее быстрой криминализацией ее экономики. В «ельцинские» 1990-е в России сформировалась «пестрая экономика», суть которой — в тотальном взаимопереплетении «белой» и теневой экономической деятельности, в стирании граней между ними. По оценкам экспертов, объем теневой экономики в России составлял в середине 1990-х гг. примерно 25 % ВВП, к концу 1990-х он вырос до 40–45 %. Впрочем, при В. Путине рост теневого сектора удалось приостановить. В начале 2000-х гг. масштабы российской теневой экономики оцениваются примерно в 25–35 % ВВП.

Аналогичная тенденция фиксируется и для других стран бывшего социалистического лагеря (*табл. 5-4*). Нет, видимо, ни одной страны, которая бы смогла при переходе «от социализма к капитализму» миновать скачка размеров теневого сектора. Методика Д. Кауфмана – А. Калиберды, правда, показывает снижение в 1980–1990-х гг. теневой экономики в Узбекистане и Румынии, но другие оценки не подтверждают этой тенденции. Наиболее резкий рост теневого сектора отмечался в странах, где переход протекал в обстановке политической нестабильности; наименьший – там, где удалось обойтись без политических катаклизмов. Так, в Азербайджане и Грузии доля теневого сектора в ВВП на рубеже 1980–1990-х гг. выросла в 5 раз и превысила размеры легального сектора, составив порядка 60 % ВВП. Зато

в Чехии и Словакии теневой сектор вырос лишь примерно в 3 раза, в Белоруссии – в 1,5 раза. Интересна ситуация в Польше и Венгрии, где рост теневого сектора оказался вообще еле заметным, хотя в 1980-е гг. в этих странах его величина была довольно высока. Дело в том, что эти две страны прошли сквозь рыночные реформы раньше конца 1980-х гг., а потому в них теневой сектор стабилизировался раньше, чем в других экс-социалистических странах.

Таблица 5-4

**Масштабы теневой экономики в постсоциалистических странах, в % от ВВП**

Страны	По методике Д. Кауфманна – А. Калиберды			По методике М. Ласко		
	1989	1992	1995	1989	1992	1995
Азербайджан	12	39,2	60,6	–	43,9	52,8
Беларусь	12	13,2	19,3	–	33,7	46,4
Болгария	22,8	25	36,2	–	–	–
Чехия	6	16,9	11,3	–	–	–
Эстония	12	25,4	11,8	16,9	37,4	35,8
Грузия	12	52,3	62,6	–	58	57
Венгрия	27	30,6	29	–	–	–
Казахстан	12	24,9	34,3	12	33,8	37,9
Латвия	12	34,3	35,3	17,3	41,7	43,7
Литва	12	39,2	21,6	17,6	47,4	46
Молдова	12	37,3	35,7	–	–	–
Польша	15,7	19,7	12,6	–	–	–
Румыния	22,3	18	19,1	–	–	–
Россия	12	32,8	41,6	–	37,8	39,2
Словакия	6	17,6	5,8	–	–	–
Украина	12	33,6	48,9	–	37,4	52,8
Узбекистан	12	11,7	6,5	12	26,4	29,5

Источники: *Johnson S., Kaufmann D., Shleifer A.* Politics and Entrepreneurships in Transition Economies // The William Davidson Institute, University of Michigan. Working Paper Series. № 57; *Lasko M.* Hidden economy – an unknown quantity? Comparative analysis of hidden economies in transition countries, 1989-1995 // Economics of Transition. 2000. Vol. 8. № 1. P. 135.

**Рост теневой экономики в развитых странах,  
в % от ВВП**

СТРАНЫ	Масштабы теневой экономики		
	1970	1980	1997
Италия	10,7	16,7	27,3
Швеция	6,8–7,8	11,9–12,4	19,8
Германия	2,7–3,0	10,3–11,2	15
Франция	3,9	6,9	14,7
Нидерланды	4,8	9,1	13,5
Великобритания	2	8,4	13
Австрия	1,8	3	8,9
США	2,6–4,6	3,9–6,1	8,8
Швейцария	4,1	6,5	8,1

Источник: *Schnaider F., Enste D. The Shadow Economy. An International Survey. Cambridge University Press, 2002. P. 38.*

В этот же период, в 1970-2000-е гг., наблюдается сильный рост теневой экономики и в развитых странах (таблица 5-5). Он протекал более плавно, чем в странах «социалистического лагеря», и имел, как правило, более низкий «потолок». Однако и здесь теневой сектор тоже вырос в среднем примерно в 3 раза.

Наиболее быстрый рост масштабов теневого сектора происходил в Греции, Италии, Швеции, Норвегии и Германии. Например, объем теневой экономики Германии с 1975 по 1997 г. вырос в пять раз – с 60 до 300 млрд дол. Это значит, что неофициальный сектор рос в Германии со скоростью 8 % в год – значительно быстрее, чем официальный ВВП.

В развитых странах рост теневой экономики является, видимо, результатом усиления государственного регулирования, в развивающихся и постсоциалистических – повышения экономической нестабильности (а во многих случаях еще и снижения уровня жизни).

## Глава 6

### Причины развития теневой экономики и ее влияние на национальную экономическую безопасность

#### 6.1. Роль теневой экономики в современном хозяйственном развитии

Развитие теневой экономики является, с одной стороны, реакцией на сам факт государственного регулирования. Регулирование невозможно без ограничений, а неразумные ограничения провоцируют их нарушения, особенно если это выгодно. Многие виды теневой экономики (например, уклонение от налогов) объясняются во многом именно недостатками государственного регулирования – бюрократизацией управления, слишком высокими налогами и т. д.

Однако следует ясно отдавать себе отчет, что даже самая лучшая система централизованного управления может уменьшить масштабы теневой экономики, но никак не ликвидировать ее. И при самых минимальных налогах какая-то доля налогоплательщиков обязательно будет уклоняться от их уплаты.

С другой стороны, современная теневая экономика возникла не только в результате попыток ограничить свободу рынка, но и в силу природы самих рыночных отношений. Рыночное хозяйство построено на фетишизации прибыли, обожествлении дохода. «Протестантская этика» и прочие виды социального самоограничения могут приглушить эту жажду наживы, но не устранить. Поэтому, когда возникает возможность «сорвать куш», отдельные лица (или группы людей) часто отбрасывают в сторону долгосрочные общественные интересы ради сиюминутной своекорыстной выгоды. Такое поведение тем более вероятно, чем менее развиты в обществе этические нормы, осуждающие конфронтацию с законом. Жажда наживы любой ценой особенно характерна для «второй» и «черной» теневой экономики.

Последствия теневой экономической деятельности нельзя оценивать однозначно. Многие виды теневой экономики (особенно, «серая») объективно скорее помогают развитию официальной экономики, чем препятствуют.



Швейцарский экономист Дитер Кассел выделял три позитивные функции теневой экономики в рыночном хозяйстве<sup>67</sup>:

1) «экономическая смазка» – сглаживание перепадов в экономической конъюнктуре при помощи перераспределения ресурсов между легальной и теневой экономикой (когда легальная экономика переживает кризис, производственные ресурсы не пропадают, а переливаются в «тень», возвращаясь в легальную после завершения кризиса);

2) «социальный амортизатор» – смягчение нежелательных социальных противоречий (в частности, неформальная занятость облегчает материальное положение малоимущих);

3) «встроенный стабилизатор» – теневая экономика подпитывает своими ресурсами легальную (неофициальные доходы используются для закупки товаров и услуг в легальном секторе, «отмытые» преступные капиталы облагаются налогом и т. д.).

Однако в целом влияние теневой экономики на общество является скорее негативным, чем позитивным. Наибольший вред наносят «вторая» и «черная» разновидности теневой экономики. С одной стороны, происходит *антисоциальное перераспределение доходов* общества в пользу относительно малочисленных привилегированных групп (бюрократов, мафии), уменьшающее благосостояние общества в целом. С другой стороны, *разрушается система централизованного управления экономикой*: приписки создают у правительства ложное ощущение благополучия, хотя необходимы экстренные реформы; «теневая» занятость приводит к тому, что чрезмерные усилия правительства по созданию новых рабочих мест не снижают мнимую безработицу, но увеличивают бюджетный дефицит, и т. д. Наконец, развитие любых форм теневой экономики ведет к *подрыву хозяйственной этики*. Если эти тенденции заходят слишком далеко, люди начинают терять всякое представление об общепринятых «правилах игры», живут по принципу «все дозволено», в результате чего общество проваливается в пучину хаоса и нестабильности.

Соотношение позитивных и негативных эффектов теневой экономики зависит от ее масштабов (рис. 6-1).

---

<sup>67</sup> См., например: Cassel D., Cichy U. The shadow economy and economic policy in East and West: a comparative system approach // The unofficial economy. Consequences and perspectives in different economic systems. Ed. by S. Alessandrini and B. Dallago. Gower, 1987. P. 140–141.

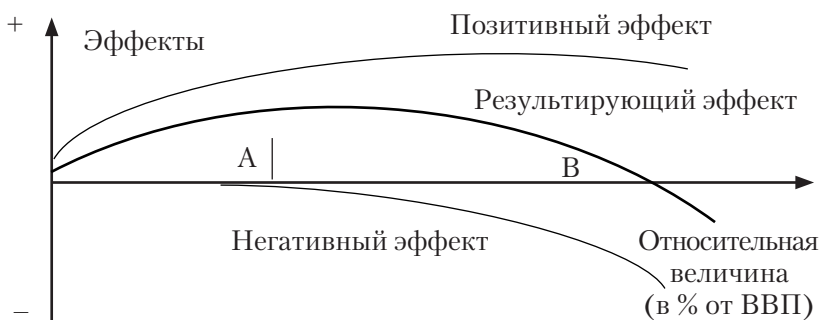


Рис. 6-1. Зависимость эффектов теневого экономики от ее масштабов

Позитивный эффект возрастает по параболе, т. е. темп его роста замедляется с увеличением относительной величины теневого экономики. Зато негативный эффект имеет ярко выраженную тенденцию к ускоренному росту по мере увеличения теневого экономики. В таком случае результирующий эффект сначала будет иметь положительный знак и расти (участок  $0A$ ), потом его рост остановится (в точке  $A$ ), начнется процесс спада (участок  $AB$ ), а затем результирующий эффект приобретет отрицательное значение, величина которого будет стремительно расти (после точки  $B$ ).

Эта графическая модель показывает важность контроля над масштабами теневого экономической деятельности. Общественное благосостояние максимизируется, если величина теневого экономики равна  $0A$ , так как при этом результирующий эффект имеет максимально позитивное значение. В крайнем случае можно допустить разрастание теневого экономики до величины  $0B$ , когда позитивный и негативный эффекты взаимно гасятся. Если величина теневого экономики превышает  $0B$ , то общество несет чистые потери.

## 6.2. Роль теневого экономики в развитии экономических систем

*Теневая экономика как элемент всемирной экономической истории.* Едва возникло государство, налагающее на своих подданных определенные обязательства и ограничения, родилась и теневая экономика – внегосударственная деятельность лиц, игнорирующих «общественный договор».

Уже в самых ранних доиндустриальных обществах – обществах азиатского способа производства – мы встречаем все три разновидности теневого экономической деятельности. «Также как нельзя рас-

познать, пьют ли воду плавающие в ней рыбы, нельзя определить, присваивают ли имущество чиновники, приставленные к делам»<sup>68</sup>, – печально замечает автор древнеиндийской «Артхашастры» (начало н. э.), и это суждение могли бы повторить многие поколения государственных мужей от Египта до Китая. Восточные трактаты о науке государственного управления буквально переполнены жалобами на лихоимство чиновников, путающих государственный карман со своим. Великий памятник китайской обществоведческой мысли – «Янь те лунь» («Спор о соли и железе») – представляет собой «стенограмму» древнейшей дискуссии (81 г. до н. э.) о неформальном («сером») секторе хозяйства: государственная монополия на соль и железо привела к массовому «подпольному» производству этих дефицитных продуктов<sup>69</sup>. Что касается «черной» теневой экономики, то древнейшей формой организованной преступности можно считать известную по папирусам деятельность грабителей гробниц в Древнем Египте.

В античных и средневековых обществах Европы, где государство не стремилось к тотальному контролю над обществом, теневая экономическая деятельность развивалась в заметно меньшей степени, чем в странах Востока. Тем не менее она известна и в этих экономических системах. Так, «серая» (неформальная) экономическая деятельность развивалась в Западной Европе в основном в форме внецехового ремесла, нарушающего цеховые привилегии и уставы. Любопытным примером «беловоротничковой» теневой экономики стало ростовщичество в христианских странах: хотя согласно каноническому праву было запрещено давать ссуды под проценты, фактически этим занимались не только представители этно-конфессиональных меньшинств (прежде всего, евреи), но даже светские и церковные феодалы<sup>70</sup>.

Трансформация доиндустриального общества в индустриальное вызвала в эпоху нового времени буквально взрыв теневой деловой активности во всех ее видах. Ранние формы капиталистического производства (например, рассеянная мануфактура) представляли массовую «подпольную» оппозицию легальному цеховому ремеслу. Пиратство процветало в XVI–XVIII вв. в Средиземном и Карибском морях, в Индийском океане, нанося чувствительные удары по морским путям. Казнокрадство и коррупция поразили го-

<sup>68</sup> Всемирная история экономической мысли. Т. 1. М., 1987. С. 89.

<sup>69</sup> *Культин Э.С.* Человек и природа в Китае. М., 1990. С. 124–128.

<sup>70</sup> *Лозинский С.Г.* Средневековые ростовщики. Страницы из экономической истории церкви в средние века. Петроград, 1923; Экономическая школа. Вып. 2. СПб., 1992. С. 170–172.

сударственный аппарат всех абсолютистских держав. Эта теневая деловая активность была реакцией на наступление власти денежного богатства, которое, однако, еще не имело институционального фундамента.

Капитализм в собственном смысле слова прочно стал на ноги лишь тогда, когда «протестантская этика» санкционировала погоню за богатством в форме «честного бизнеса», допускающего конкуренцию, но исключающего насилие и нарушение закона. Эпоха нового времени завершается легитимизацией одних форм теневого бизнеса (например, банковской деятельности) и ужесточением борьбы с наиболее криминальными его формами (пиратством, коррупцией). В эпоху «классического» капитализма теневая экономика отстывает, хотя и не исчезает. Так, ограничения свободы торговли, действовавшие до XIX в., породили массовую контрабанду обычных товаров; контрабандная же торговля рабами процветала вплоть до середины XIX в. Усиление государственного регулирования рыночного хозяйства в начале XX в. привело к формированию современного типа организованной преступности.

Новый взлет теневой экономики наблюдается со второй половины XX в., что связано с глобальной трансформацией хозяйства. В развивающихся странах разрастание теневой экономической деятельности вызвано приобщением этих стран к современному индустриальному обществу и мировому рынку. Усиливающаяся с 1970-х гг. криминализация экономики «социалистических» стран стала результатом поражения командной модели индустриального общества в соревновании с его рыночной моделью. В ходе радикальных экономических реформ 1990-х гг. в постсоциалистических странах произошла буквально «великая криминальная революция», когда, как снежный ком, росли все виды теневой экономической деятельности. Рост теневой экономики характерен и для развитых стран, переживающих переход к постиндустриальному обществу, для которого характерен качественный рост свободы индивида. Увеличение неформальной занятости, стремление обходить сковывающие государственные ограничения, тяга потребителей к «запретным плодам» являются закономерным побочным следствием системной модернизации высокоразвитых обществ.

Таким образом, *развитие любой социально-экономической системы* (кроме первобытного общества) *обязательно включает и развитие теневых экономических отношений*. Следовательно, эти отношения являются не чем-то случайным, а закономерным порождением формационного развития. Каковы же те функции, которые выполняет теневая экономика в эволюции экономиче-

ских систем? Рассмотрим их на материалах экономической истории России последней трети XX в.

*Теневая экономика как фактор ускорения общественного развития.* Развитие общества связано с постоянными инновациями. Часто под ними подразумевают только чисто технические открытия; на самом деле не меньшую (а возможно и большую) роль играют изобретения новых институтов (новых «правил игры»). Например, «изобретение» акционерных обществ имело для развития капиталистической экономики куда более важное значение, чем, например, изобретение паровой машины. Однако институциональное новаторство всегда наталкивается на сопротивление сторонников традиционных норм, составляющих большинство в любом обществе. Поскольку законодательные нормы призваны отражать волеизъявление большинства, *рождение новых «правил игры», как правило, происходит с нарушением закона.* Следовательно, институциональное новаторство обязательно включает конкуренцию старых формальных (законных) и новых неформальных (незаконных) практик.

Фридрих фон Хайек указывал, что «конкуренция важна как исследовательский процесс, в ходе которого первооткрыватели ведут поиск неиспользованных возможностей, доступных в случае успеха и всем остальным людям...»<sup>71</sup>. Эта «конкуренция как процедура открытия» обязательно включает, таким образом, и конкуренцию *легальной экономики с теневой.* Сам неформальный характер новых правил создает дополнительные издержки для их реализации, поэтому в конкуренции старых формальных и новых неформальных правил игры «выживают» лишь такие новые правила, использование которых обеспечивает сильные (а не чуть заметные) преимущества в сравнении с традиционным укладом.

Сильнее всего эта инновационная роль теневой экономики проявляется при межсистемных сдвигах – при переходе от одной экономической системы к другой. Лучшей тому иллюстрацией является бурное развитие теневой экономики в последние десятилетия существования СССР.

«Открытие» советской теневой экономики произошло в 1970-е годы, когда зарубежные советологи начали изучать самостоятельную хозяйственную жизнедеятельность в странах «социалистического лагеря», приглушенную претензиями централизованного планирования на тотальный учет и контроль, но отнюдь не унич-

---

<sup>71</sup> Хайек фон Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 12. С. 13.

тоженную. «Первооткрыватели» подчеркивали, что фактически действующие механизмы экономики СССР заметно отличаются от формально провозглашенной модели, пропагандируемой в официальной советской прессе. Особенно любопытна концепция Арона Каценелинбойгена, в которой была представлена наиболее подробная классификация рыночных отношений в якобы totalmente планируемом советском хозяйстве. В рамках предложенного им подхода теневые отношения выглядели не как аномалия, а как один из компонентов системы рыночных связей. «Советский опыт показал, в противовес марксистским ожиданиям, – писал автор статьи, – что плановая социалистическая система нуждается в элементах рынка. В самом деле, можно говорить о целом ряде [разновидностей] рынков, существующих в СССР»<sup>72</sup>.

Таким образом, предложенный А. Каценелинбойгеном подход к советской экономике предлагал рассматривать ее как своеобразный синтез официально-плановых отношений с рыночными – легальными, полуправильными и совершенно нелегальными. Тем самым по существу ставился вопрос о *скрытой многоукладности* советского хозяйственного строя. В 1980-е гг. советологи вообще стали приходить к мнению, что за ширмой всеобщей планомерности и зарегулированности в СССР фактически скрывалась *экономическая система смешанного типа, где неформальное, неконтролируемое производство играло во многих отношениях не меньшую роль, чем производство официальное.*

Развитие в СССР 1960–1980-х гг. теневого рынка обычных товаров и услуг прививало «простому советскому человеку» некоторые элементарные представления о рыночных отношениях: надо строить с людьми отношения взаимовыгодно, по принципу «ты – мне, я – тебе»; деньги – великий соизмеритель; купля-продажа должна осуществляться в ситуации выбора и по взаимному согласию сторон. Поскольку в советской системе участниками нелегальных рыночных отношений был буквально каждый, то эта тотальность теневых рыночных связей облегчила рыночную модернизацию 1990-х гг. – многие рыночные институты (например, посредническая торговля) не рождались на пустом месте, а всего лишь трансформировались из теневых в легальные. Именно советская теневая экономика, а не «вылазки» малочисленных диссидентов, сыграла главную роль в подготовке перехода от командной экономической системы к рыночному хозяйству.

---

<sup>72</sup> Katsenelinboigen A. Coloured Markets in the Soviet Union // Soviet Studies. 1977. Vol. 29. № 1. P. 62–85. P. 62.

Теневая экономика является «застрельщиком» не только межсистемных, но и внутрисистемных сдвигов. Можно вспомнить, например, что переход от капитализма свободной конкуренции к «монополистическому» капитализму был озаменовано в США (как и в иных странах) деятельностью «баронов-разбойников» (типа Джона Рокфеллера или Джона Моргана), едва ли не демонстративно нарушающих законы.

*Теневая экономика как фактор торможения общественного развития.* Если для появления институциональных инноваций теневая экономика полезна, то для их «укоренения» она, наоборот, опасна. Чтобы новые «правила игры» стали массовыми, они должны потерять привкус криминальности и стать закрепленными в формальном праве и в массовом сознании. Однако теневая экономическая жизнедеятельность порождает многие нормы, которые облегчают «жизнь в тени», но препятствуют «перелету из тени в свет». Поэтому превращение бывших неформальных «правил игры» в легальные вовсе не отменяет необходимости борьбы за «очищение» новых институциональных практик от теневого «наследия».

Пока новые «правила игры» имеют нелегальный статус, для их участников – энергичных авантюристов – просто необходимо *умение идти на нарушение закона* (или иных общепринятых норм) с легким сердцем. Однако это «наплевательское» отношение к закону в принципе не может на долгое время стать общепринятым. Любая деловая культура держится на уважении Закона (не обязательно чисто юридического), в противном случае бизнес превращается в «игру без правил» и саморазрушается. Поэтому легализация каких-либо теневых отношений категорически не должна означать легализацию беззаконья.

Другим элементом «теневого» наследия является обязательное *наличие в теневых отношениях элементов того социально-экономического строя, в недрах которого они развиваются.* Когда теневые экономические отношения легализируются, эти элементы становятся элементом торможения общественного развития и должны быть отброшены.

Тормозящая роль теневой экономики наиболее ярко проявилась в постсоветской России 1990-х годов.

Многие исследователи советской теневой экономики 1980-х гг., подчеркивая ее рыночный характер, рассматривали «теневиков», как бы ни были они неприятны, в качестве главных претендентов на роль агентов «нормального» рынка. «Моралистов сегодня тревожит, – пишет Л. Тимофеев, – что вчерашние секретари райкомов сделались президентами банков и бирж и как прежде распоряжа-

ются всеми материальными ценностями в стране, но только уже на правах частной собственности. Увы, таковы законы рынка, и какие бы программы приватизации ни были приняты, собственность все равно в конечном итоге осядет на руках наиболее наглых, наиболее бессовестных, наиболее нахрапистых дельцов. [...] Неизбежность [этого] процесса ...хорошо выразил политолог Андраник Мигранян: «То, что должно быть украдено, должно быть украдено как можно скорее. И это единственный способ прекратить грабеж»<sup>73</sup>. Однако возникает законный вопрос: насколько навыки «грабителя» подходят для производительного управления награбленным?

«Новые русские», в большинстве своем выходцы либо из советских «теневи́ков», либо из «старой» хозяйственно-политической элиты, став легальными предпринимателями, отнюдь не высказывали горячего стремления совершенствовать производство, предпочитая этому различные способы рентоискательства. Их поведение – это не столько стремление к «честной прибыли» по Веберу и страсть к творческой самореализации по Шумпетеру, сколько готовность «попира́ть все человеческие законы» по Марксу. Бывшие участники советского теневого «административного рынка» слишком часто ведут себя в постсоветской России как активные враги нормальной рыночной конкуренции. Подобное не-рыночное, анти-рыночное поведение заставляет осознать, что и в прошлом, будучи субъектами теневых отношений в СССР, они участвовали не в «обычной» рыночной системе, а в какой-то несколько иной.

Наивные либералы замечали в советской теневой экономике только *нелегальный рыночный* сектор, а потому полагали, что достаточно освободить людей от жестких административных запретов и ограничений, стесняющих хозяйственную гибкость (избавить его от давления легального командного сектора), как Россия немедленно с радостью начнет дышать воздухом экономической свободы и заживет «полной чашей». Реальная ситуация, как мы теперь понимаем, была более сложной.

В советской хозяйственной системе на самом деле существовала не одна, а *две параллельные теневые экономики* – рыночная (нелегальное производство дефицитных товаров) и командная (получение нелегальных личных привилегий благодаря личным связям)<sup>74</sup>. Эти две системы представляли собой, по существу, две стороны одной монеты, поскольку общим правилом было совмещение ро-

<sup>73</sup> Тимофеев Л.М. Институциональная коррупция. М., 2000. С. 231–232.

<sup>74</sup> Латов Ю.В. Длинные «тени» общества «светлого будущего»: два опыта интерпретации // Вопросы экономики. 2000. № 8.



лей. «Цеховик» мог заниматься своим бизнесом только при личной благосклонности к нему местного (лучше – не только местного) начальства. Умение производить качественную продукцию с низкими издержками имело при этом гораздо меньшее значение, нежели умение давать «барашка в бумажке».

Концепция двойного дуализма позволяет сформулировать более взвешенный ответ на вопрос о том, в какой степени теневую экономику советских времен можно считать «инкубатором» рыночных институтов. Теневые отношения клиентализма приучали всех и каждого глядеть на официальные правила и законы как на пустые формальности, вкладывать свой человеческий капитал не в совершенствование трудовой квалификации, а в налаживание личных отношений с «нужными людьми».

Таким образом, *отечественная теневая экономика* одновременно и ускоряла, и тормозила формирование «нормальных» рыночных институтов. Точнее говоря, она *облегчала начало перехода от советской командной экономики к постсоветскому рыночному хозяйству, но затрудняла завершение этого перехода.*

Та двойственность функций теневой экономики в развитии экономических систем, которая наблюдается на примере России, является, видимо, универсальной закономерностью: *теневые отношения намечают пути институциональных инноваций, но в процессе их массового внедрения начинают «тянуть назад».* Именно так было в XVII–XIX вв. в процессе генезиса капитализма, который начался со *своей* «криминальной революции», а завершился торжеством правового общества. Нечто аналогичное ожидает и Россию: переходный период окончательно завершится, когда предпринимательство избавится от криминального имиджа.

# **ЧАСТЬ III**

## **«ЧЕРНАЯ» ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ЭКСТРАОРДИНАРНАЯ ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

### **Глава 7**

#### **Общие принципы экономического анализа преступности и борьбы с нею**

##### **7.1. Формирование экономической теории «преступлений и наказаний»**

Экономическая теория преступлений и наказаний (economics of crime and punishment) исследует экономическое «подполье» – мир за рамками «общественного договора», мир, где действуют преступники и борющиеся с ними стражи порядка. Экономический подход к анализу преступной и правоохранительной деятельности в России практически совершенно неизвестен, хотя актуальность этого направления научного поиска для нашей страны гораздо выше, чем для развитых стран Запада, где родилась эта теория.

Рождение экономической теории преступлений и наказаний произошло в 1960-е гг. Оно связано прежде всего с именем знаменитого американского экономиста Гэри Беккера, который в своем научном творчестве целенаправленно выступает за расширение круга объектов экономического анализа (за что был в 1992 г. удостоен премии им. Альфреда Нобеля по экономике с формулировкой «за расширение области применения микроэкономического анализа к широкому кругу проблем человеческого поведения и взаимодействия, включая поведение вне рыночной сферы»). Помимо трудов по проблемам теории человеческого капитала, экономики

семьи, теории общественного выбора из-под его пера вышел ряд фундаментальных исследований, касающихся именно преступной и правоохранительной деятельности. Датой рождения экономики преступлений и наказаний как одного из направлений неoinституционализма можно считать 1968 г., когда была опубликована программная статья Г. Беккера, название которой напоминает знаменитый роман Ф.М. Достоевского, – «Преступление и наказание: экономический подход»<sup>75</sup>.

Эта статья как будто открыла плотину: новое направление научного поиска быстро завоевало широкую популярность среди западных экономистов. Достаточно упомянуть, что проблемами экономики преступлений и наказаний занимались в той или иной степени такие корифеи современной экономической теории, как М. Фридмен (лауреат премии А. Нобеля по экономике 1976 г.), Д. Стиглер (лауреат 1982 г.), Дж. М. Бьюкенен (лауреат 1986 г.), не говоря уже о многих менее «титулованных» экономистах (В. Ландс, П. Рубин, М. Олсон, Г. Таллок, Л. Туроу, Д. Фридмен и др.). Во многих западных университетах читаются специальные курсы по экономике преступлений и наказаний (или по отдельным ее направлениям)<sup>76</sup>. Таким образом, в наши дни экономика преступлений и наказаний стала одним из приоритетных направлений научного поиска, внимание к которому тем выше, чем сильнее волнуют общество проблемы криминогенности.

Хотя экономика преступлений и наказаний основана на неоклассической методологии с характерным для нее пристрастием к абстрактному экономико-математическому моделированию, среди работ экономистов этого направления можно встретить исследования и в стиле «традиционного» институционализма.

Как и в других сферах экономической теории, в экономико-криминологических исследованиях сохраняется преобладание ин-

---

<sup>75</sup> *Becker G.* Crime and Punishment: An Economic Approach // *Journal of Political Economy*. 1968. Vol. 76. № 2; *Беккер Г.* Преступление и наказание: экономический подход // *Историки*. Вып. 4. М., 2000. С. 28–90.

<sup>76</sup> Уже в 1970-е гг. стали появляться обобщающие работы с комплексным и систематизированным изложением идей экономики преступлений и наказаний. Позже их число постоянно умножалось. См.: *Anderson R.W.* The Economics of Crime. The Macmillan Press LTD, 1976; *Phillips L., Votey H.L., Jr.* The Economics of Crime Control. Beverly Hills etc., 1981; *Pyle D.J.* The Economics of Crime and Law Enforcement. L., 1983; *Schmidt P., Witte A.D.* An Economic Analysis of Crime and Justice: Theory, Methods and Applications. Orlando, Academic Press, 1984. В преподавании учебного курса «Economics of Crime» в США используют прежде всего следующие пособия: *Hellman D., Apler N.* Economics of Crime. 4-th ed. Simon and Schuster Custom Publishing, 1997; *Apler N., Hellman D.* Economics of Crime. A Reader. 2-th ed. Simon and Schuster Custom Publishing, 1997.

теллектуального влияния экономистов США; исследования ученых Западной Европы имеют заметный отпечаток вторичности<sup>77</sup>. В России исследований по экономической теории преступлений и наказаний пока почти нет<sup>78</sup>.

*Общие принципы и спектр экономико-криминологических исследований.* До 1960-х гг. среди криминологов преобладало убеждение, что преступники – это люди, принципиально отличающиеся от нормальных законопослушных граждан: они не контролируют свое поведение и не задумываются о завтрашнем дне, иррациональны и аморальны. Г. Беккер впервые (если не считать полузабытого Б. Мандевилля) предложил исходить из того, что преступники по существу так же рациональны, как и любые другие люди, – они точно так же стремятся максимизировать свою выгоду при ограниченных ресурсах. Принцип оптимизирующего поведения действительно оказался универсальным, пригодным не только для объяснения поведения преступников, но и для выработки наиболее эффективных путей сдерживания преступности. Этот принцип означает, что преступник (или правозащитник) сознательно и долгосрочно планирует свою деятельность, выбирая из различных ее вариантов тот, при котором отношение выгод к затратам будет максимальным.

Поскольку современная экономическая теория использует в качестве измерителя затрат и выгод исключительно стоимостные (денежные) показатели, то точно так же поступают и криминологи-неоинституционалисты, абстрагируясь, например, от этических оценок, если они никак не влияют на показатели доходов и расходов. Как и при анализе обычной экономической деятельности экономисты не утверждают, будто все преступники действуют рационально. Чтобы предложенная неоинституционалистами модель рационального преступного поведения была признана корректной, вполне достаточно, если рационально ведет себя (или, по крайней мере, стремится вести) большая часть правонарушителей.

---

<sup>77</sup> Так, немецкий экономист Х. Энторф с сожалением констатирует, что «в Германии, насколько известно автору, современные исследования по проблеме преступности и экономики практически отсутствуют» (*Энторф Х. Преступность с экономической точки зрения: факты, теория и статистика // Политэконом = Politekonom. 1997. № 1. С. 57*).

<sup>78</sup> Некоторые идеи этой теории получили отражение в работах: *Латов Ю.В. Экономический анализ организованной преступности. М., 1997; Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. М., 1998.* Несколько шире представлены исследования по экономике наркотиков как одном из направлений экономической теории преступлений и наказаний: в частности, Л.М. Тимофеевым уже опубликовано первое в нашей стране комплексное исследование по этому вопросу (*Тимофеев Л.М. Наркобизнес. Начальная теория экономической отрасли. М., 1998*).

Поскольку основные принципы поведения людей в обычной экономической жизнедеятельности и в преступном мире оказываются одинаковыми, то экономическая теория преступлений и наказаний имеет, в сущности, ту же структуру, что и общая экономическая теория. Внутри нового раздела эконо-микса давно сформировались самостоятельные подразделы: есть экономическая теория поведения преступников («производителей»), их жертв («потребителей»), проекцией общей теории экономических организаций стала экономическая теория организованной преступности, проекцией общей теории государственного регулирования хозяйства – экономическая теория правоохранительной деятельности.

Подобно тому, как наряду с общей экономической теорией есть экономические теории различных специфических видов производства (экономика промышленности, жилищная экономика, экономика игорного бизнеса и т. д.), существуют разработки по экономике отдельных видов преступной деятельности (экономика наркобизнеса, экономический анализ уклонения от налогов, экономика коррупции и т. д.), а также некоторых видов наказаний (например, применения смертной казни). Пожалуй, можно констатировать, что публикации по этим частным теориям (особенно, по экономике наркотиков) превосходят число публикаций по общей теории преступлений и наказаний (впрочем, схожая картина наблюдается и в экономической теории в целом.)

Конечно, экономическая теория преступлений и наказаний развита пока несколько слабее, чем некоторые другие направления неоинституционализма (как, например, теория прав собственности и экономика права). Сами экономисты-криминологи отмечают заметный «зазор» между экономической теорией и криминологической практикой. Развитие теории осложняется, в частности, тем, что отсутствует достоверная информация о многих конкретных экономико-криминологических показателях: занятые повседневной рутинной криминологи не замечают важных долгосрочных тенденций, а лишённые конкретной информации экономисты вынуждены ограничиваться общими моделями высокой степени абстрактности.

## **7.2. Экономический анализ индивидуального преступного поведения**

*Преступление как индивидуальный рациональный выбор.* Неоинституционалисты подчеркивают, что преступник ведет себя по существу так же, как и нормальный законопослушный гражданин, – стремится наиболее эффективно использовать имеющийся в его

распоряжении человеческий и физический капитал. «Таким образом, – можно прочесть в одной из обзорных статей, – решение стать преступником в принципе не отличается от решения стать каменщиком, или плотником, или, допустим, экономистом. Индивид рассматривает чистые затраты и выгоды каждой альтернативы и принимает на этой основе свое решение»<sup>79</sup>. Однако между профессией плотника и «профессией» преступника все же есть одно принципиальное различие, которое экономисты давно заметили. Чтобы лучше его понять, есть смысл обратиться к одному, казалось бы, сугубо частному и эмпирическому экономико-криминологическому исследованию.

В 1972 г. была опубликована небольшая статья американского экономиста Майкла Сесновица «Доход от кражи со взломом»<sup>80</sup>. Ее автор на основе конкретных данных криминологической статистики штата Пенсильвания за 1967 г. попытался точно оценить, насколько прибыльна «профессия» взломщика (кражи со взломом, *burglary*, – самый широко распространенный в США вид преступлений), и тем самым дать пример конкретного использования общетеоретической модели расчета доходности преступной деятельности.

Кража со взломом, как, впрочем, и любой другой вид преступной деятельности) – это, подчеркивает автор, высоко рискованная деятельность, поскольку вор рискует быть пойманным и осужденным. Если попытаться изобразить в виде формулы зависимость чистого дохода преступника от различных факторов, то она будет выглядеть так:

$$R = (1 - p) \times S + p \times (S - D) = S - p \times D,$$

где **R** – доход (return) взломщика;

**p** – вероятность (probability), что вор будет пойман и наказан;

**S** – величина украденного (stolen);

**D** – денежная (dollar) величина потерь взломщика, которые он несет в результате наказания.

Заметим, что эта формула имеет универсальное значение и может использоваться для расчета доходности любых видов преступной деятельности корыстной направленности – уклонения от налогов, ограбления банков, киднеп-пинга, наркоторговли и т. д.

При конкретном расчете переменных главным является правильный учет потерь в результате наказания (**D**). Если наказанием

<sup>79</sup> *Rubin P.H.* The Economics of Crime // The Economics of Crime. Cambridge (Mass.). 1980. P. 13.

<sup>80</sup> *Sesnowitz M.* Returns to Burglary // The Economics of Crime. Cambridge (Mass.), 1980. С. 181–186 (впервые данная статья опубликована в издании: *Western Economic Journal*. 1972. Vol. 10. № 4. P. 477–481).

является штраф, то оценка потерь правонарушителя производится очень легко. Труднее правильно рассчитать потери, которые несет преступник, приговоренный к тюремному заключению. В этом случае оценка должна производиться по методу альтернативных издержек: берется средний уровень упущенного потенциально возможного легального заработка, который преступник мог бы получать в течение среднего срока заключения, если бы он был на свободе, и из этой величины вычитается средний доход заключенного (т. е. средние расходы тюремной администрации на одного заключенного).

Расчеты М. Сесновица дали следующий результат: средняя величина чистой добычи от преступления составляет примерно 120 дол.; вероятность осуждения за кражу со взломом – около 6 %; ожидаемые потери от в среднем 40-месячного тюремного заключения – примерно 5300 дол.; следовательно, ожидаемый доход взломщика составляет около – 200 дол. Иначе говоря, средний ожидаемый чистый доход преступника оказался отрицательной величиной. Эта закономерность проявляется практически во всех видах правонарушений. Каждый, кто любит ездить безбилетником, рано или поздно убеждается, что, действительно, вероятность встретить контролера и величина штрафа таковы, что систематические поездки без билета оказываются убыточными<sup>81</sup>.

Если средний ожидаемый доход преступника ниже нуля, можно ли утверждать, что преступник рационален? Можно! В современной экономической теории есть специальный раздел – экономика риска. Экономисты различают три различных типа рационального хозяйственного поведения: склонность к риску, нейтральное отношение к риску и избегание риска. Поведение преступников – это поведение склонных к риску, следовательно, преступление можно рассматривать как разновидность рискованного бизнеса. В легальной экономике таким образом ведут себя многие игроки на бирже, любители азартных игр, некоторые предприниматели-новаторы. Чем более рискованным является какой-либо вид деятельности (в том числе преступной), тем более низким будет средний реальный доход любителей риска. Поэтому доходы преступников обычно ниже заработков, которые они могли бы получать, занимаясь легальной экономической деятельностью.

---

<sup>81</sup> Используя формулу расчета ожидаемого дохода, легко подсчитать, насколько часто контролер должен проверять билеты, чтобы ездить «зайцем» стало невыгодно: если, например, билет в автобусе стоит 1 руб. 20 коп., а штраф за безбилетный проезд – 8 руб., то необходимо, чтобы вероятность быть оштрафованным превышала 15 %, т. е. контролерам следует проверять по крайней мере каждый 7-й автобус.

Если представить подход, продемонстрированный М. Сесновичем, в более общем виде, то поведение преступников представит как максимизация ожидаемой полезности. Г. Беккер выразил ожидаемую полезность от совершения правонарушения следующей формулой<sup>82</sup>:

$$EU = (1 - p) \times U(Y) + p \times U(Y - f) = U(Y - p \times f),$$

где **EU** – ожидаемая полезность (expect edutility) от преступления;

**p** – вероятность осуждения правонарушителя;

**Y** – доход от преступления;

**U** – функция полезности (utility) преступника;

**f** – наказание за преступление.

Поскольку преступник рассчитывает на длительную карьеру, то при оценке дохода от преступной деятельности он должен учитывать альтернативные издержки – доход в легальном бизнесе, который он получал бы, если бы не пошел по «кривой дорожке». В модели Г. Беккера предполагается, таким образом, что потенциальный преступник имеет лишь две альтернативы: либо он выбирает преступную карьеру (при  $EU > 0$ ), либо он остается законопослушным гражданином (если  $EU < 0$ ).

Последователями Г. Беккера предлагались и более сложные модели преступной деятельности. Широко известны, в частности, модели портфельного выбора: потенциальный преступник может распределять свой доход или свое время (т. е. свой денежный или человеческий капитал) в различных пропорциях между легальной и нелегальной деятельностью<sup>83</sup>.

*Ограниченность модели рационального преступного поведения.* Экономическая теория преступлений и наказаний развивается уже почти полвека. Однако если взглянуть на библиографию, то заметно, что основная масса известных работ по этой тематике опубликована еще в 1970-е гг.

Представляется, что экономисты-криминологи сталкиваются с двумя различными препятствиями – количественным и качественным. С одной стороны, принятая в экономической теории преступлений и наказаний модель взаимосвязи преступности и различных воздействующих на нее факторов начинает представляться слишком упрощенной. С другой стороны, преступность – эта та область общественной жизни, где большое значение имеют

<sup>82</sup> *Becker G.S. Crime and Punishment: An Economic Approach // Essays in the Economics of Crime and Punishment / Ed. by G.S. Becker, W.L. Landes. N.Y., 1974. P. 10.*

<sup>83</sup> Обзор экономических моделей поведения преступника. См.: *Eide E. Economics of Crime. Deterrence and the Rational Offender. North – Holland, Amsterdam etc., 1994. P. 47–71.*



культурологические факторы, моделировать которые современная экономическая теория в принципе еще не умеет.

1) *Преступность и количественные корреляции.*

Принятую в экономической теории преступности модель взаимосвязи основных факторов можно изобразить так, как показано на схеме (рис. 7-1).

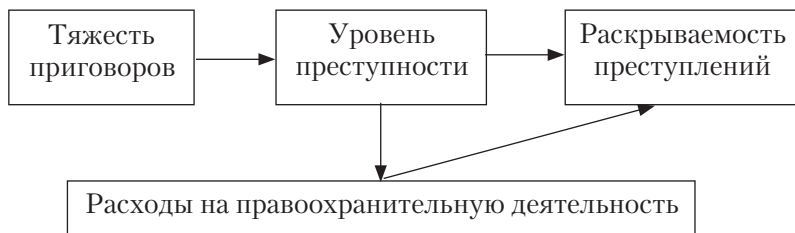


Рис. 7-1. Взаимосвязь основных факторов экономики преступности

Очевидно, что в этой модели игнорируются многие важные факторы, а влияние обозначенных показателей может быть не односторонним, а обоюдным. Рассмотрим хотя бы основополагающий для экономики преступности тезис, что наказание сдерживает преступность. Если задуматься, то станет ясным, что повышение раскрываемости преступлений и тяжести наказаний может и не вести непосредственно к снижению преступности<sup>84</sup>.

Во-первых, усиление деятельности правительственных правоохранительных агентств должно уменьшать деятельность рядовых граждан по самозащите. В результате произойдет перераспределение ресурсов от частной к государственной правоохранительной деятельности, а привычный для граждан уровень безопасности может не измениться.

Во-вторых, существует эффект вытеснения: временное или локальное усиление сдерживающих мер ведет к перемещению преступной деятельности в другие периоды времени или в другие регионы. Так, например, усиление государственного контроля за банковской деятельностью в развитых странах привело к формированию в «третьем мире» (например, на островах Карибского моря) оффшорных зон, где контроль за движением банковских вкладов практически отсутствует, что позволяет беспрепятственно «отмыть» «грязные» деньги.

<sup>84</sup> Cameron S. The Economics of Crime Deterrence: A Survey of Theory and Evidence // KYKLOS. 1988. Vol. 41. Fasc. 2. P. 301–323.

В-третьих, многие преступники (прежде всего, наркоманы) ориентированы на получение определенного дохода любой ценой. Если в результате принятых дополнительных мер безопасности уменьшится их средний доход от одних видов преступлений (например, люди перестают носить с собой наличные деньги, заменяя их кредитными карточками), то они будут совершать больше других преступлений (например, чаще грабить мелкие магазинчики или взламывать квартиры).

В-четвертых, рациональный преступник учитывает не реальные данные о раскрываемости, а лишь доступную ему информацию. Если повышение раскрываемости остается нарушителями незамеченным, то его сдерживающий эффект оказывается нулевым. В таком случае работа СМИ может сама по себе, безотносительно к реальным успехам деятельности полиции, снизить преступность (если тиражируется информация об успехах в борьбе с преступностью) или повысить ее (если СМИ громкогласно объявляют о беспомощности полиции).

В-пятых, следует учитывать, что ценностные нормы и правила поведения формируются у людей в юные годы, а затем обычно не изменяются. Если обычный гражданин, воспитанный в законопослушной среде, будет иметь возможность совершить преступление, то он, скорее всего, не пойдет на него, даже если будет полностью уверен в том, что его не поймают: психологические издержки заставят его низко оценивать полезность правонарушения. Тогда вероятность наказания за конкретное преступление, совершенное в данный момент времени, может вообще исключаться из числа факторов, влияющих на поведение потенциального преступника.

Сложные взаимосвязи между криминологическими факторами ведут к тому, что рекомендациями экономической теории преступлений и наказаний приходится пользоваться с большой осторожностью.

## 2) *Преступность и культура.*

Ранее уже отмечалось, что экономическая теория преступлений и наказаний, будучи неоинституциональной теорией, постулирует (как и неоклассика в целом) принципиальный отказ от морально-этических оценок и идеологической предвзятости. В этом, считают неоинституционалисты, ее сила. Но, может быть, в этом одновременно и ее слабость?

Чтобы лучше понять обсуждаемую проблему, вспомним один недавний эпизод из криминальной истории Америки. В 1997 г. одной из наиболее громких сенсаций американской жизни стало дело знаменитого афро-американского экс-спортсмена О. Дж. Симпсона, обвиненного в убийстве своей жены. Афро-американцы рассматривали этот процесс как проявление предвзятости «белой» Америки

к представителям расовых меньшинств, и под давлением общест-венности (одно время Америка стояла буквально на пороге новой вспышки расовых волнений) обвиняемый был оправдан. Однако после вынесения оправдательного приговора обнаружилось новые ули-ки, неопровержимо доказывающие вину экс-спортсмена. Поскольку в США нельзя повторно судить раз оправданного по тому же самому обвинению, то американская юстиция нашла хитроумный ход: ро-дители убитой подали в суд на убийцу, обвиняя его в том, что в ре-зультате убийства они лишились возможности пользоваться заботой и помощью своей дочери, и требуя на этом основании материальной компенсации потери. Суд вынес решение в пользу истцов, и теперь бывшая спортивная «звезда» обречена всю оставшуюся жизнь «си-деть на мели», отдавая все свои доходы родителям убитой им жены.

Если взглянуть на эту конкретную судебно-правовую коллизию с точки зрения экономической теории преступлений и наказаний, то, несомненно, казус был разрешен «по правилам»: с одной сторо-ны, удовлетворены имущественные претензии родственников жертв, с другой – преступник остался на свободе, чем были предотвращены расовые беспорядки и неизбежные при этом социальные потери.

Возможен ли, однако, подобный претендент, например, в нашей стране? У россиянина в этой истории наибольший протест вызовет, вероятно, не позиция обвиняемого убийцы, не судебная казуистика, а меркантильность родственников убитых, предъявивших убийце счет в конвертируемой валюте за утерянную возможность пользо-ваться заботой и любовью близкого человека. Российская культура принципиально не признает возможности оценивать в деньгах честь и достоинство, не говоря уже о жизни человека. Между тем эконо-мическая теория преступлений и наказаний (как и неоклассический экономикс в целом) зиждется, в конечном счете, именно на исполь-зовании стоимостных оценок как универсальных соизмерителей.

Можно согласиться, что для американской культуры подобная тотальная монетаризация всех сторон жизни вполне естественна и общеприемлема. Но могут ли подобные подходы быть усвоены представителями иных культурных традиций? Если нет, то новая экономическая теория рискует выродиться в своего рода «игру для интеллектуалов» или, в лучшем случае, стать таким же имманент-ным лишь для американской культуры явлением, как, скажем, бейс-бол или «политическая корректность».

Если рассматривать экономическую теорию преступлений и на-казаний как культурологический феномен, то становятся заметны многие детали, свидетельствующие о трудностях адаптации этой но-вой теории не только в массовом, но даже в научном сознании. Вы-

зывает этические возражения, в частности, даже применение самого принципа оптимизации к правоохранительной деятельности. «Оптимизация без принуждения не может быть основой для измерения эффективности всех форм осуществляемых действий, – полемически замечает по этому поводу известный французский экономист-криминолог Пьер Копп. – Экономия затрат по отношению к определяемой выгоде не является, например, основной характеристикой военной логики, где результат выражается зачастую бинарной оппозицией – поражение (провал) или победа (успех)»<sup>85</sup>.

Даже среди американских экономистов рационализм новой экономической теории далеко не всегда встречает понимание. Выдающийся американский неинституционалист Гордон Таллок рассказывает в одной из своих статей о характерной ситуации, возникшей во время обсуждения мер по совершенствованию организации контроля за безопасностью движения машин на дорогах. Участвующий в работе дорожной комиссии экономист-теоретик быстро понял, что камнем преткновения должно стать определение цены фатальной автокатастрофы и сравнение ее с потерями автомобилистов от ограничений скорости передвижения. Однако подобный вопрос даже не был поставлен на обсуждение, поскольку экономист чувствовал, что такая постановка проблемы не нашла бы понимания у инженеров, и (что особенно любопытно) сам профессиональный экономист одобрял эту иррациональную реакцию. «Он не хотел определять пропорции между количеством смертей и собственным комфортом, здраво объяснять их людям, занимающимся модернизацией дорог, и так же не хотел обсуждать это со мной», – так с оттенком удивления передает Г. Таллок реакцию своего коллеги<sup>86</sup>.

Однако если задуматься, ничего особо удивительного здесь нет. Экономическая теория преступлений и наказаний неизбежно вынуждает в конечном счете четко признать, что «всеу на свете есть цена» – в том числе и человеческой жизни. Подобный денежный ультрарационализм подвергается табуированию практически во всех культурных, светских и религиозных традициях. Немудрено поэтому, что культурологический шок от таких рассуждений испытывают не только неспециалисты, но и интеллектуально искушенные экономисты.

Бросается, наконец, в глаза, заметное расхождение между теоретическими рекомендациями американских экономистов и прак-

---

<sup>85</sup> *Kopp P.* Les analyses formelles des marches de la drogue // *Revue tiers-monde.* 1992. Т. XXXIII. № 131. P. 576.

<sup>86</sup> *Tallock G.* An Economic Approach to Crime // *The Economics of Crime.* Cambridge (Mass.). 1980. P. 75.

тическими действиями американской же администрации. Экономисты с 1960-х гг. настойчиво твердят о социальной полезности организованной преступности и об эффективности по крайней мере частичной легализации наркотиков (подробнее см. раздел VI). В действительности же в 1980–1990-е гг. ФБР серьезно усилило давление на «Коза Ностра» (достаточно вспомнить дело Джона Готти<sup>87</sup>), а «война» с латиноамериканскими наркокартелями стала чуть ли не приоритетным направлением политики правительства США<sup>88</sup>. Что это, популистская самонадеянность недостаточно компетентной администрации? Или даже в Америке граждане склонны судить об успехах и промахах правовой политики в значительной мере по внеэкономическим критериям?

На поставленные вопросы однозначного ответа дать пока нельзя. Можно отметить следующее: концепции экономики преступлений и наказаний органичны в рамках традиционной для неоклассического экономикса «денежной» рациональности, которая, в свою очередь, есть одна из проекций родившейся в эпоху Реформации протестантской этики. Сейчас, в начале XXI в., уже очевидно, что это отнюдь не единственный тип рациональности.

### **7.3. Общие принципы экономической оптимизации борьбы с преступностью**

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

---

<sup>87</sup> В 1992 г. после семилетней слежки работникам ФБР удалось добиться по приговору суда пожизненного заключения Джона Готти – главы («капо») одной из крупнейших «семей» «Коза Ностра». Побочным результатом успехов американских блюстителей порядка в борьбе против итало-американской мафии стало заметное усиление в США в последние десятилетия других мафиозных организаций – прежде всего, латиноамериканских.

<sup>88</sup> В конце 1980-х гг. между правоохранительными органами и колумбийским Медельинским картелем, который почти монополизировал производство и продажу кокаина, началась настоящая война, в ходе которой наркобароны организовывали убийства даже кандидатов в президенты Колумбии, а правительства посылали эскадрильи самолетов для бомбардировки кокаиновых плантаций. В начале 1990-х гг. все руководители Медельинского наркокартеля были либо убиты, либо арестованы; однако лидерство в кокаиновом бизнесе перешло в руки другого колумбийского наркокартеля – картеля Кали, а экспорт наркотиков скорее вырос, чем сократился (подробнее см. гл. 3).

Как сформулировал знаменитый американский экономист Джордж Стиглер, «для предельного сдерживания необходимы предельные затраты»<sup>89</sup>. Иначе говоря, чем сильнее защита правопорядка, тем большее давление испытывают нормальные законопослушные граждане, вынужденные не только содержать за счет своих налогов армию сил правопорядка, но и переносить массу унижительных полицейско-бюрократических процедур, призванных предотвращать потенциально возможные правонарушения. В принципе абсолютно все виновные могут быть гарантированно изобличены и наказаны, если все ресурсы общества будут брошены исключительно на правоохранительную деятельность. Практика доказывает, что, действительно, в тоталитарных обществах уровень преступности ниже, чем в сопоставимых с ними обществах демократических. Конечно, общество может, с другой – вообще избегать расходов на защиту правопорядка, но в таком анархичном обществе неизбежно возрастет потери от преступности.

Очевидно, любые крайности в этом вопросе равно нежелательны. Принцип оптимизирующего поведения в данном случае требует, чтобы минимизировались совокупные издержки преступности, включающие и потери общества от совершенных преступлений, и расходы общества на предотвращение преступлений.

Экономическое решение проблемы оптимизации правоохранительной деятельности в самом общем виде можно проследить на экономико-математической модели, разработанной в 1970-е гг. несколькими американскими экономистами-криминологами – Лэдом Филлипсом, Гарольдом Воти-младшим и Крисом Эскриджем<sup>90</sup> (рис. 7-2). Чем больше преступлений, тем выше потери общества от них; поэтому кривая **Y**, показывающая зависимость издержек совершенных преступлений от уровня преступности, идет снизу вверх. Чтобы уменьшить число преступлений, общество должно тратить все больше средств на правозащиту; поэтому кривая **X**, показывающая зависимость издержек предотвращенных преступлений от уровня преступности, идет сверху вниз. Кривая **Z** дает нам совокупные издержки общества от преступности, она получена суммированием кривых **X** и **Y** и имеет **U**-образную форму. Очевидно, что с точки

<sup>89</sup> *Stigler G.J.* The Optimum Enforcement of Laws // *Journal of Political Economy*. 1970. Vol. 78. № 3. P. 526–535.

<sup>90</sup> *Phillips L., Votey H.L. Jr.* The Economics of Crime Control. Beverly Hills etc., 1981. P. 29–30; *Eskridge C.W.* The Futures of Crime in America: an Economic Perspective // *Crime and Criminal Justice in a Declining Economy*. Ed. by K.N. Wright. Cambridge (Mass.), 1981. Данная публикация представляет доработанный автором вариант статьи, опубликованной в: *Chitty's Law Journal*. 1978. January. P. 9–16.

зрения общества необходимо, чтобы совокупные потери не превышали минимальной величины  $C_{\min}$ . Для этого, как видно из графика, издержки предотвращенных преступлений, или расходы на борьбу с преступностью, должны сравняться с издержками совершенных преступлений. «Это будет в точке, где равны предельные издержки от совершенных преступлений и предельные выгоды от предотвращенных преступлений... В сущности, – пишет К. Эскридж, – чтобы минимизировать общие социальные потери, общество должно узнать и принять некоторый оптимальный (ненулевой) уровень преступного поведения»<sup>91</sup>. Отклонения от этого оптимального уровня преступности в любую сторону (как увеличение, так и уменьшение числа совершенных преступлений) являются нежелательными.

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

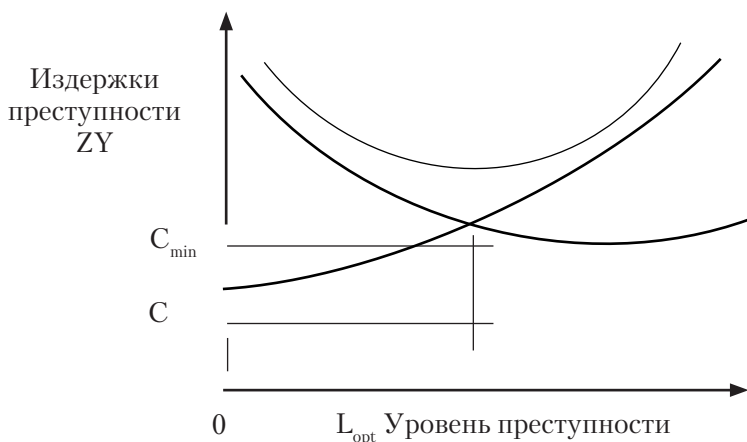


Рис. 7-2. Издержки преступности:

X – издержки от предотвращенных преступлений (расходы на правозащиту); Y – издержки от совершенных преступлений; Z – совокупные издержки.

<sup>91</sup> Eskridge C.W. Op. cit. P. 308.

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

Согласно расчетам американского экономиста Т. Миллера, специалиста по вопросам экономики здравоохранения и безопасности, в США 1990-х гг. насильственно прерванная человеческая жизнь обходится государству примерно в 2,4 млрд дол., экономический ущерб от изнасилования составляет в среднем 60 тыс. дол., а от разбойного нападения – 20 тыс. дол.<sup>92</sup> Если использовать эту методику, то нематериальный ущерб от преступлений против личности составляет в современной Америке примерно 170 млрд дол. ежегодно. Сравнивая масштабы потерь от преступности с величиной расходов на борьбу с преступностью (*табл. 7-1*), можно сделать вывод, что США находятся правее оптимального уровня преступности, поскольку потери от преступлений заметно превышают расходы на их сдерживание.

*Таблица 7-1*

### **Издержки преступности в США, 1993 г.**

<b>ИЗДЕРЖКИ ПРЕСТУПНОСТИ</b>	<b>Величина издержек, млрд дол.</b>
<b>Потери от преступлений</b>	
Потери от преступлений против собственности (похищенное имущество)	45
Затраты на медицинскую помощь жертвам преступлений	5
Ущерб экономике городов (потери от сокращения рабочих мест и оттока населения из криминогенных районов)	50
Нематериальный ущерб от преступлений	170
<i>(1) Совокупные потери от преступлений</i>	270

<sup>92</sup> *Мандел М., Магнуссон П. и др.* Сколько стоит преступление? // Бизнес Уик. 1994. № 3. С. 19.



<b>ИЗДЕРЖКИ ПРЕСТУПНОСТИ</b>	<b>Величина издержек, млрд дол.</b>
<b>Расходы на сдерживание преступности</b>	
Содержание правительственных правоохранительных органов	90
Содержание частных служб безопасности	65
(2) <i>Совокупные расходы на сдерживание преступности</i>	155
<b>ВСЕГО (1 + 2)</b>	<b>425</b>

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

Экономическое обоснование выбора мер наказания. Криминологи выделяют четыре функции наказаний преступников: наказание виновных, их изоляция для предотвращения совершения ими новых преступлений, перевоспитание виновных и сдерживание потенциальных преступников. Экономисты сосредотачивают свое внимание на функции сдерживания, полагая другие функции либо чисто этическими (наказание), либо применимыми к ограниченному кругу преступников (изоляция), либо просто сомнительными (перевоспитание). Одним из наиболее важных результатов экономического подхода к анализу преступности является вывод, что «наказание в форме увеличения вероятности ареста и длительности срока заключения служит удержанию от преступления»<sup>93</sup>. Для подтверждения этого достаточно вспомнить формулу дохода правонарушителя: чем выше показатели  $p$  и  $D$ , тем ниже доходность преступления и, следовательно, тем меньшее число людей будут рационально выбирать преступную карьеру.

Трактовка наказания как инструмента сдерживания позволяет ослабить остроту характерной для либерального сознания дилеммы наказания. «Дилемма наказания, – пишет по этому поводу Дж. Бьюкенен, – возникает в силу того, что для обеспечения такого общественного блага, как законопослушание, должно быть произведено такое общественное «антиблаго», как наказание. Нормальный человек может страдать, зная о наказании явных преступников; он будет страдать еще больше, если поймет, что некоторые арестованные, на

<sup>93</sup> *Rubin P.H.* Op. cit. P. 19.

самом деле, обвинены ложно»<sup>94</sup>. Если, однако, мы рассматриваем наказание не как инструмент мести, а как способ профилактики потенциальных преступлений, то гуманным ценностям общества наносится гораздо меньший урон. Встав на эту позицию, даже «мягкий человек, сострадающий ближнему, рационально одобрит при выработке законодательных норм суровые наказания, поскольку чем более суровы наказания, тем сильнее их сдерживающий эффект и тем реже возникает необходимость практически применять эти меры»<sup>95</sup>.

Совокупные потери общества, как доказал Г. Беккер, минимизируются тогда и только тогда, когда вероятность раскрытия преступления и тяжесть наказания таковы, что правонарушителями становятся лишь те лица, которые склонны к риску. Если обратиться к уравнению чистого дохода от преступления, то данное условие означает, что этот доход ( $R$ ) не должен быть больше нуля. Тогда

$$0 > S - p \times D, \text{ или } p \times D > w_{\text{прест}} - w_{\text{лег}}$$

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

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

Зависимость числа преступлений от вероятности осуждения и от тяжести наказания заметно варьируется по различным видам

<sup>94</sup> Бьюкенен Дж.М. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном // Сочинения. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». М., 1997. Т. 1. С. 380–381.

<sup>95</sup> Сдерживающий эффект наказаний ослабляет дилемму наказаний, но не отменяет ее, поскольку все равно судьба конкретного правонарушителя становится объектом хладнокровных манипуляций во имя «общего блага». «...Вообще всякое примерное наказание ... заключает в себе долю несправедливости, которая, являясь злом для отдельных лиц, возмещается общественной пользой», – так передает Тацит в своих «Анналах» речь одного из сенаторов эпохи Нерона. «Напрашивается ... вывод, что дилемма наказания характерна для любого общества, которое стремится воздвигнуть свою правовую структуру на индивидуалистических ценностях», – с грустью вторит ему Дж. Бьюкенен (Бьюкенен Дж. Указ. соч. С. 394).

преступлений и в разных странах. Чем тяжелее преступление, тем в большей степени правонарушители чувствительны к вероятности раскрытия преступления и тем слабее они реагируют на тяжесть наказания. Это значит, что для потенциального преступника нет особой разницы между пожизненным заключением или осуждением на 20 лет, поскольку и то и другое реально означает полное разрушение жизни. В табл. 7-2 показаны различные оценки эластичности уровня двух наиболее частых видов преступлений в США в зависимости от вероятности осуждения: для грабежей (robbery), более тяжелых правонарушений, показатели оказываются заметно выше, чем для краж со взломом (burglary). Что касается средней эластичности количества преступлений от вероятности наказания, то в мировом масштабе, по оценкам норвежского экономиста-криминолога Эрлинга Эйде, она составляет в среднем примерно – 0,5: увеличение вероятности осуждения на 1 % уменьшает число преступлений на 0,5 %<sup>96</sup>.

Таблица 7-2

**Эластичность уровня преступности в США  
в зависимости от вероятности осуждения**

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

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

Другой важный аспект экономического анализа судебно-пенитенциарной системы – поиск путей минимизации расходов на ее функционирование. Большинство преступников несут наказание в виде отбывания тюремного заключения; однако это означает, что общество наказывает не только преступника, но и само себя, по-

<sup>96</sup> *Eide E. Economics of Crime. Deterrence and the Rational Offender.* North – Holland, Amsterdam etc., 1994. P. 156.

сколько заключенный находится на государственном обеспечении, ничего не производя. Преступник, находящийся в тюрьме, не способен быть производительным, – пишет по этому поводу П. Рубин, – и он производит некоторые издержки, в то время как никто не получает в результате выгоды»<sup>97</sup>. Подобные ситуации, когда происходит не перераспределение благ, а абсолютное их сокращение, экономистам хорошо известны (они наблюдаются, например, в результате монополизации производства), их называют возникновением «омертвленных издержек» (dead-weight cost). Исходя из общеизвестной житейской мудрости «время – деньги», можно было бы считать тюремное заключение и денежный штраф благами-субститутами. Г. Беккер полагает, однако, что штрафы эффективнее тюремного заключения, поскольку при применении штрафов не возникает омертвленных издержек.

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

<sup>97</sup> *Rubin P.H.* Op. cit. P. 20. Осмысливая данное утверждение, интересно отметить, как социально-культурные стереотипы и ценности, специфичные для конкретного общества, незаметным образом вторгаются в экономическую теорию, претендующую на универсальное значение. Любой житель России отлично знает, что принудительный труд заключенных можно использовать так, чтобы он не только окупал расходы на их содержание, но и приносил изрядную выгоду для государства (так было не только в сталинском ГУЛАГе, но и до него, и после). Напротив, американскому экономисту даже не приходит мысль о возможности организовать такой «тюремный бизнес», похожий на эксплуатацию рабов (в западной пенитенциарной системе труд заключенных строится на добровольных началах). Поэтому следует сделать оговорку, что содержание преступника в тюрьме наносит обществу ущерб, если принуждение заключенных к труду является социально неприемлемым (порождает высокие негативные социальные экстерналии). Исследование проблемы коммерциализации пенитенциарной системы. См.: *Кристи Н.* Борьба с преступностью как индустрия. Вперед, к ГУЛАГу западного образца? М., 1999.

**Рекомендуемая Г. Беккером дифференцированная  
политика наказаний**

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

Норма субституции тюремного заключения денежным штрафом будет качественно различаться для разных категорий правонарушителей. Г. Беккер предлагает использовать в данном вопросе предложенную им концепцию человеческого капитала – воплощенной в человеке и неотделимой от него способности приносить доход, которая зависит от его уровня образования, приобретенных профессиональных навыков и т. д. При таком подходе всех правонарушителей можно разделить на две категории: лица с высоким человеческим капиталом (обычно это люди с высоким образованием) и лица с низким человеческим капиталом (малообразованные преступники). Для первых более ценным ресурсом будет время, для вторых – деньги. Тогда с целью усилить сдерживающий эффект целесообразно проводить дифференцированную в соответствии с человеческим капиталом преступника политику наказаний, лишая преступников того, что является для них более ценным (табл. 7-3). Преступники с высоким человеческим капиталом (обычно это «преступники в белых воротничках») должны приговариваться преимущественно к тюремному заключению, а преступники с низким человеческим капиталом (обычно это общеуголовные преступники) – к денежным штрафам.

Помимо замены тюремных сроков заключения денежными штрафами для экономии издержек правоохранительной деятельности часто используется практика «согласованного признания вины». В США, в частности, большинство уголовных дел до судебного процесса не доходят, поскольку и обвиняемый, и обвинитель заблаговременно приходят к компромиссу: например, обвиняемый в избиении, которому грозит 10-летний срок заключения, признает себя виновным в хулиганстве и приговаривается к 2-лет-

нему сроку. Подобные компромиссы, указывает американский экономист-криминолог Уильям Ланде<sup>98</sup>, часто вызывают осуждение, но с экономической точки зрения они вполне оправданы. Действительно, судебный процесс несет значительные издержки обоим сторонам (оплата работников суда и адвоката подсудимого). Если они могут уладить дело мирно, то в выигрыше будет и обвиняемый, и обвинитель.

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

Когда экономисты анализируют экономическую эффективность системы наказаний, то речь не может не пойти об обоснованности высшей меры наказания – смертной казни. Этот вопрос обсуждается уже очень давно, и, к сожалению, голос эмоций слишком часто заглушает голос рационального разума. Экономисты рассматривают проблему смертной казни, как всегда, при помощи своей излюбленной методики сравнения затрат и выгод. Может показаться кощунственным оценивать на весах Фемиды жизнь человека, уникальную и невозобновимую. Однако экономисты парируют этот аргумент, поскольку готовы оценивать и затраты, и выгоды смертной казни именно в жизнях людей – таким образом, на обе чашки весов Фемиды ставятся гири одинакового качества.

Экономический анализ смертной казни стал одной из главных тем научных поисков американского экономиста-криминолога Айзека Эрлиха. В своих работах<sup>99</sup> он доказывал, что применение смертной казни дает сильный удерживающий эффект, сокращающий криминальное насилие и, в частности, количество совершаемых преступниками убийств. А. Эрлих провел сравнение количества убийств и смертных казней в различных штатах США,

---

<sup>98</sup> *Landes W.M.* An Economic Analysis of the Courts // *Journal of Law and Economics*. 1971. April. P. 61–107.

<sup>99</sup> *Ehrlich I.* The Deterrent Effect of Capital Punishment: a Question of Life and Death // *American Economic Review*. 1975. June. P. 397–417; *Ehrlich I.* Capital Punishment and Deterrence: Some Further Thoughts and Evidence // *Journal of Political Economy*. 1977. August. P. 741–788.

элиминируя другие факторы расхождений между ними (различия в национально-расовой и половозрастной структуре населения, в уровне доходов и т. д.). Его исследования показали, что между количеством смертных приговоров и числом убийств существует четкая обратная зависимость: каждая казнь убийцы предотвращает от 7 до 15 убийств. Хотя по поводу методики анализа последствий применения смертной казни (и иных видов наказаний) продолжаются дискуссии, в целом вывод А. Эрлиха об экономической эффективности этой высшей меры наказания стал среди экономистов довольно распространенным, хотя и не общепринятым.

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

## Глава 8

### Общая экономическая теория организованной преступности

#### 8.1. Подход к анализу организованной преступности с позиций экономической теории организаций

Если неoinституционалисты уподобляют криминальную деятельность рынку, то на этом рынке должны действовать товаропроизводители различной степени концентрации. В легальном бизнесе спектр возможных видов организации производства в какой-либо отрасли варьируется от чистой конкуренции (множество мелких фирм) до чистой монополии (одна-единственная крупная фирма). А как организован преступный бизнес? Этой проблемой занимаются специалисты по экономике организованной преступности (economics of organized crime)<sup>100</sup>.

Анализируя организованную преступность с точки зрения экономической теории организации, можно заметить черты, сближающие ее и с фирмой, и с государством, и с общиной.

*Мафия как фирма.* Организованная преступность столь же стара, как и цивилизация: пиратские флотилии и разбойничьи банды встречаются уже на самых первых страницах истории. Однако современная организованная преступность, возникшая примерно век тому назад, имеет принципиальные отличия от преступных организаций доиндустриальных обществ. Возникновение организованной преступности современного типа – это качественно новый этап развития преступного мира. Если «архаичные» бандиты являлись маргиналами, аутсайдерами общества, то деятельность современных мафиози строится в основном по законам бизнеса, а потому мафия стала довольно органическим институтом рыночного хозяйства.

В связи с этим целесообразно вспомнить созданную М. Вебером концепцию двух принципиально различных типов «жажды

---

<sup>100</sup>Отечественные криминологи говорят об «организованной преступности» применительно как к чисто уголовным, так и к хозяйственным преступным группам. В зарубежной криминологии эти два явления справедливо разводятся: «организованной преступностью» называют уголовно-гангстерские объединения (типа Коza Ностра), а хозяйственных преступников (типа участников дела фирмы «Локхид») – «беловоротничковой преступностью» (white-collar crime). Наиболее комплексную информацию по экономическому анализу организованной преступности можно найти в издании: Economics of Organized Crime. Cambridge Univ. Press, 1995.



наживы»<sup>101</sup>. Авантюристическая жажда обогащения путем *перераспределения* ранее созданных благ (в том числе путем грабежа и воровства) наблюдается в самых разных обществах с древнейших времен. Но только в условиях капиталистического строя складывается отношение к богатству как к закономерному результату рациональной деятельности по *производству* потребительских благ. Поскольку существует два типа «жажды наживы», постольку существует и два вида организованной преступности – традиционная и современная.

*Традиционная организованная преступность* (в качестве примера можно вспомнить, например, пиратов Карибского моря XVII в. или банду знаменитого Картуша – «короля» парижских грабителей начала XVIII в.) была всецело основана на насилии. *Современная организованная преступность* совершает главным образом «преступления без жертв» – занимается деятельностью, от которой выигрывают (хотя бы и иллюзорно) не только преступники, но и те, кто пользуется их услугами.

Отечественные и зарубежные криминологи единодушно подчеркивают следующие основные характеристики организованной преступности:

- а) устойчивость и долговременность;
- б) стремление к максимизации прибыли;
- в) тщательное планирование своей деятельности;
- г) разделение труда, дифференциация на руководителей разного уровня и исполнителей – специалистов разного профиля;
- д) создание денежных страховых запасов («общаков»), которые используются для нужд преступной организации.

Вполне очевидно, что все эти признаки полностью копируют характерные особенности легального капиталистического предпринимательства<sup>102</sup>. По своей организационной структуре современная мафия<sup>103</sup> также в основном схожа с обычной фирмой (или с финансово-промышленной группой).

---

<sup>101</sup> Вебер М. Развитие капиталистического мировоззрения // Вопросы экономики. 1993. № 8. С. 153, 158.

<sup>102</sup> О сходстве признаков легальных и нелегальных экономических организаций. *Айдинян Р., Гилинский Я.* Функциональная теория организации и организованная преступность. С. 63; *Дадалко В.А., Румянцева Е.Е., Пешко Д.А.* Теневая экономика и кризис власти: проблемы и пути решения. Гл. 2. Минск, 2000.

<sup>103</sup> Термином «мафия» часто пользуются как наиболее общим понятием для обозначения организованных преступных сообществ, хотя исторически это выражение родилось в Сицилии и долгое время использовалось только для обозначения сицилийского и итало-американского гангстеризма.

Итак, современная организованная преступность является, по существу, особой отраслью бизнеса – экономической деятельностью профессиональных преступников, направленной на удовлетворение антиобщественных и остродефицитных потребностей рядовых граждан.

Трактовка современной организованной преступности как преимущественно экономического феномена уже нашла отражение даже в официальных определениях организованной преступности. Например, в США закон 1968 г. о контроле над преступностью характеризует организованную преступность как «противозаконную деятельность членов высокоорганизованной и дисциплинированной ассоциации, занимающейся поставкой запрещенных законом товаров или предоставлением запрещенных законом услуг»<sup>104</sup>. В 1993 г. Генеральный секретарь ООН в докладе «Воздействие организованной преступной деятельности на общество» определил организованную преступность как деятельность преступников, объединившихся на экономической основе для предоставления незаконных услуг и товаров или для предоставления законных услуг и товаров в незаконной форме<sup>105</sup>.

Почему же профессиональные преступники, занятые производством запрещенных товаров и услуг, создают организованные сообщества, а не ведут вольную жизнь независимых одиночек?

Прежде всего, очевидно, что организованность становится необходима преступникам, когда их деятельность требует разделения труда.

С экономической точки зрения преступная деятельность как таковая складывается из двух компонентов:

1) *«перераспределительная преступность»* – преступные действия, сводящиеся исключительно к перераспределению доходов вне связи с каким-либо производством (кражи, грабежи и т. д.);

2) *«производительная преступность»* – преступный бизнес, приносящий доходы от производства и продажи запрещенных законом или остродефицитных товаров и услуг.

В первом случае преступная деятельность, как правило, не требует разделения труда (либо оно минимально). Эффект масштаба при этом отрицателен: увеличение численности преступной группы не намного увеличивает «эффективность» преступных действий (количество добычи, приходящейся на каждого

<sup>104</sup> Никифоров А.С. Гангстеризм в США: сущность и эволюция. М., 1991. С. 127.

<sup>105</sup> Основы борьбы с организованной преступностью / под ред. В.С. Овчинского, В.Е. Эминова, Н.П. Яблокова. М., 1996. С. 10.

бандита), но сильно повышает вероятность попасться в руки стражей порядка. Поэтому преступления такого рода совершаются либо преступниками-одиночками, либо относительно немногочисленными группами (бандами), срок деятельности которых недолог (часто они изначально создаются, чтобы «сорвать куш и разбежаться»)<sup>106</sup>.

Во втором случае, напротив, преступная деятельность «обречена» на коллективизм: преступное производство подчиняется тем же закономерностям, что и производство легальное, т. е. требует разделения труда и специализации. При этом возникает проблема трансакционных издержек – издержек создания и поддержания устойчивых отношений между многочисленными участниками преступного бизнеса. «Формируя организацию и предоставляя некоему авторитету («предпринимателю») право направлять ресурсы, можно сократить некоторые рыночные издержки», пишет Р. Коуз<sup>107</sup>. Именно поэтому при переходе преступников к новым, производительным преступным промыслам формируются возглавляемые криминальными авторитетами преступные группы – мафиозные фирмы, каждая из которых минимизирует издержки налаживания взаимоотношений между преступниками разных «специальностей».

Занятые экономической деятельностью преступники должны налаживать отношения также с окружающей общественной средой. Чем шире размах преступной деятельности, тем дороже обходится противодействие конкурирующих преступников и правоохранительных органов. Поэтому широкомасштабная стационарная преступная деятельность требует заключения взаимовыгодных негласных контрактов, с одной стороны, между преступными бандами и с другой – бандитов с органами правопорядка. Преступные организации делят сферы влияния (территории, виды деятельности), договариваясь о правилах сотрудничества и конкуренции. Блюстители порядка получают от мафии постоянное денежное содержание (или иные полезные услуги, например, помощь в сдерживании неорганизованной преступности), обяза-

---

<sup>106</sup> Единственным исключением является пиратство, поскольку управлять кораблем и вести морской бой можно только командой, причем довольно многочисленной. Однако и в этой разновидности преступного промысла уровень организованности, как правило, не выходил за рамки отдельной команды: в истории пиратства известно весьма мало случаев, когда бы пиратские команды объединялись для совместных действий, причем и эти объединения распались сразу после завершения похода, а иногда и во время него.

<sup>107</sup> Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 39.

ясь не проявлять «чрезмерного» служебного рвения. Создание преступной организации уменьшает расходы на договоренности и взятки, приходящиеся на одного гангстера, поскольку уменьшается число участников сделки (главари банды действуют от имени всех ее членов).

Негласный контракт мафии с органами правопорядка невозможен, если рядовые граждане будут слишком решительно его осуждать, требуя ликвидации коррупции. Чтобы предотвратить общественное возмущение, организованная преступная группа должна заключить негласные контракты и с обществом, и с неорганизованной преступностью. Мафия обычно сама минимизирует вызывающие криминальные действия (убийства, грабежи)<sup>108</sup> и сдерживает их проявления со стороны неорганизованных преступников. Рядовые граждане получают возможность покупать запрещенные и дефицитные товары или услуги, многие из них находят работу на мафиозных предприятиях.

Неорганизованные преступники также включаются в систему негласных контрактов как своего рода «субподрядчики» преступных организаций. Получая право действовать на территории, контролируемой преступной организацией, неорганизованные преступники платят за это «дань». «Работа» без «лицензии» крайне опасна – нарушителей своих прав собственности мафия судит без бюрократических проволочек и без чрезмерного гуманизма. Неорганизованные преступники могут пользоваться «консультациями» организованных гангстеров, позволяющими снижать издержки преступлений.

В результате налаживания мафией негласных внешних связей создается атмосфера своего рода «общественного согласия». Все участники этой системы негласных контрактов получают некую выгоду (хотя бы иллюзорную). Пока соблюдаются «правила игры», организованная преступность малозаметна и не воспринимается как общественная проблема.

Таким образом, *организованная преступная группа представляет собой систему негласных отношенческих контрактов, мини-*

---

<sup>108</sup> «Стрельба и убийства – безрезультатное средство делать бизнес, – заявлял по этому поводу босс американской мафии Мейер Лански. – Продавцы Форда не стреляют в продавцов Шевроле. Они пытаются перебивать цену друг у друга. Мы давно решили следовать этому принципу. Использовать огнестрельное оружие и насилие как можно реже, а лучше всего совсем не использовать» (*Иванов Р.Ф.* Мафия в США. М., 1996. С. 339.). Конечно, нужно делать поправку на лицемерие далеко не безгрешного гангстера. Однако несомненно, что угроза применения насилия часто делает излишним применение самого гангстерского насилия.

мизирующих транзакционные издержки преступной деятельности (см. рис. 8-1).



Рис. 8-1. Система контрактов преступной организации.

Модель преступной организации как системы негласных контрактов носит, естественно, обобщенно-абстрактный характер. Реальная организованная преступность стремится к этому идеалу, но далеко не всегда его достигает. В наибольшей степени ему соответствует организованная преступность Японии, которая действует вполне открыто, поддерживая тесные связи с полицией<sup>109</sup>.

*Мафия как теневое правительство.* Деятельность преступных организаций, которые считаются типичными для организованной преступности (мафиозные «семьи» Италии, якудза в Японии, китайские триады и др.), отнюдь не сводится к нелегальному предпринимательству. Все эти мафиозные организации существовали еще до того, как сформировались современные нелегальные рынки (рынок наркотиков, «живого товара», оружия, антиквариата, угнанных автомашин и т. д.): если рынки нелегальных товаров стали склады-

<sup>109</sup> «Именно в странном союзе полиции и мафии коренится причина относительно низкого уровня преступности в этой стране. Все силы полиции направлены на борьбу только с неорганизованной преступностью, но только не с мафией, и сама мафия помогает ей в этой борьбе... «Семьи» мафии не позволяют неорганизованным преступникам вызывать беспорядки» (Преображенский К. Пасынки самураев // Вокруг света. 1989. № 2. С. 10, 12). Впрочем, в 1990-е гг. это «идиллическое» сосуществование полиции и якудза стало разрушаться.

ваться только после Второй мировой войны, то почти все знаменитые мафиозные ассоциации (за исключением американской «Коза Ностра») активно действовали по меньшей мере с середины XIX в. Превращение преступных сообществ в подобия легальных фирм соответствует, очевидно, достаточно развитому уровню их развития. На ранних стадиях мафиозные организации играют роль, скорее, своего рода теневого правительства. Впоследствии эти черты сходства заметно ослабевают, но полностью не исчезают. Чтобы доказать это, рассмотрим рэкет-бизнес, с которого, как правило, и начинается история любой мафиозной организации.

Рэкет – это сбор гангстерами «дани» под угрозой причинения физического и имущественного вреда. Собирая дань, преступная организация обычно гарантирует обложенным «данью» предпринимателям защиту от вымогательств других преступных групп или преступников-одиночек. Чтобы гарантировать стабильную плату, рэкетеры стремятся брать на себя роль верховного арбитра в спорных ситуациях, связанных с имущественными спорами между своими клиентами (долговые обязательства, исполнение контрактных соглашений).

Занимаясь рэкетом, преступная организация продает услуги по защите прав собственности – защите от всех криминальных элементов, в том числе и от членов данной организации. Правоохранительные услуги всегда относят к числу общественных благ (*public goods*), производство которых является монополией государства. Поэтому развитие рэкет-бизнес следует рассматривать как форму *криминального политогенеза*, создания теневого эрзац-правительства, конкурирующего с официальным правительством. «...Мафия выполняет функции правительства (исполнение законов и криминальное судопроизводство), – пишет по этому поводу известный американский экономист-криминолог Э. Эндерсон, – в той сфере, где законная судебная система терпит фиаско в осуществлении своих полномочий»<sup>110</sup>. Выполнять функции криминального правительства, которое берет на себя организацию «теневого» правосудия, по силу не преступникам-одиночкам и не мелким конкурирующим бандам, а только крупным организациям, действующим долгие годы. Кроме того, возникает необходимость в постоянной координации действий различных преступных организаций с целью предотвращения взаимных столкновений из-за спорных территорий. Для этого создаются специальные «советы директоров», состоящие

---

<sup>110</sup> Эндерсон Э. Организованная преступность, мафия и правительство // Экономика и организация промышленного производства. 1994. № 3. С. 161.

из руководителей крупнейших преступных «семей», на регулярных собраниях которых осуществляется стратегическое планирование криминальной деятельности и урегулирование конфликтов.

Начав с *монополизации публично-правовых функций*, крупные преступные организации быстро переходят к монополизации отдельных видов криминального производства – осуществляют своего рода «национализацию». В сущности, каждая преступная организация стремится создать вместо гангстерского рыночного хозяйства гангстерскую командную экономику, полностью заменив конкуренцию централизованным распределением. Однако в полной мере это практически невыполнимо.

Полной монополизации преступного бизнеса одной организацией препятствует, прежде всего, сама технология криминального производства. В преступных промыслах, как и в легальных, монополизируются лишь те отрасли, где объективно существуют монополистические барьеры: эффект масштаба, возможность захватить редкие сырьевые ресурсы. Поскольку во многих сферах криминального бизнеса таких барьеров нет, то сколько-нибудь его полная монополизация заведомо невозможна.

Кроме того, чем крупнее и сильнее преступная организация, тем выше вероятность, что она станет объектом преследования силами правопорядка, обеспокоенных появлением альтернативного центра власти (именно так было, например, с Медельинским наркокартелем).

В силу этих объективных обстоятельств полная «национализация» каких-либо криминальных промыслов «теневым правительством» практически неосуществима<sup>111</sup>. Развитая организованная преступность предстает перед исследователем как сеть локально-монополистических фирм, схожих с суверенными княжествами, между которыми не прекращается конкуренция за передел старых и освоение новых рынков.

*Мафия как община.* Внутренняя организация мафии имеет, как уже отмечалось, заметные черты сходства с обычной фирмой (разделение труда, иерархичность). Легальная фирма, будучи участником рыночных отношений, по своей внутренней структуре является миниатюрной командной экономикой; аналогично, преступная ор-

---

<sup>111</sup> Самым высокомонополизированным криминальным промыслом являлся, видимо, кокаиновый наркобизнес, поскольку листья коки растут только в «Андском треугольнике» (Перу, Боливия, Колумбия). Однако и здесь наблюдается не абсолютная монополия, а жесткая олигополия: в 1980-е гг. Медельинский наркокартель обеспечивал примерно 80 % экспорта кокаина, наркокартель Кали – 20 %; в 1990-е гг., наоборот, Кали – 80 %, остатки Медельинского картеля – 10–20 %.

ганизация конкурирует с другими организациями, однако внутри нее элементы конкуренции сознательно подавляются. Но в мафиозных семьях есть черты, невозможные в обычных фирмах: круговая порука мафии далеко превосходит обычную лояльность служащих корпораций. Например, нормой поведения членов преступных сообществ является готовность жертвовать собой ради «общества» (например, отказываться от сотрудничества с полицией даже под угрозой тяжелого наказания), чего крайне трудно было бы ожидать от сотрудника легальной фирмы.

При объяснении монолитности преступных организаций обычно говорят, что нарушение «омерты» (закона молчания) наказывается смертью (часто не только самого нарушителя, но и членов его семьи). Однако страх сурового наказания – отнюдь не единственное, а, возможно, и не главное условие сплочения гангстеров. Основой мафиозных объединений, как подчеркивает немецкий социолог Л. Паоли<sup>112</sup>, выступают прежде всего отношения «ритуального родства», вытекающие из «братского» контракта, который заключает на неограниченный срок каждый новый член преступной группы. На членов мафиозных объединений возлагаются обязанности оказывать друг другу материальную и иную помощь. «Подпись» под таким контрактом означает, что новичок не только отныне разрывает свои связи с семьей и старыми друзьями, но и обязан при необходимости пожертвовать даже собственной жизнью ради интересов преступной группы. Это предполагает господство внутри группы альтруистических взаимоотношений без ожидания наград, по типу отношений в архаичных общинах. Даже сам акт приема новых членов часто обставляется ритуалом, напоминающим инициационные обряды первобытных племен, но вовсе не найм на фирму<sup>113</sup>. Младшие члены мафии не имеют права отказываться от выполнения распоряжений старших. Отношения фиктивного родства придают криминальным организациям экстраординарную прочность, которую невозможно найти в предпринимательских фирмах.

Конечно, «мафиозное братство» характерно прежде всего для «старых» преступных организаций (триады, якудза, сицилийская

---

<sup>112</sup> Paoli L. Organized Crime: Criminal Organizations or Organization of Crime? // Criminological Research Projects (1997/1998). URL: [http://www.iuscrim.mpg.de/en/research/crim/paoli\\_e.html](http://www.iuscrim.mpg.de/en/research/crim/paoli_e.html).

<sup>113</sup> Например, «новобранец» сицилийской мафии после приветственной речи опытного «человека чести» смазывает своей кровью иконку и поджигает ее, перебрасывая из руки в руку, повторяя ритуальную клятву: «Да сторит моя плоть, как сторает этот священный образ, если я нарушу мою клятву» (Кальви Ф. Повседневная жизнь итальянской мафии. М., 2000. С. 44–45).



мафия), зародившихся еще в до – и раннеиндустриальных обществах. Впоследствии дух общинного коллективизма также стал постепенно улетучиваться, заменяясь обычным стремлением к личной выгоде. Поскольку, однако, «мафиозное братство» служит эффективным противодействием усилиям стражей порядка уничтожить преступные организации, общинная ментальность сохраняется в них гораздо прочнее, чем в обычном мире законопослушных граждан.

Таким образом, преступные организации следует считать не только криминальными фирмами, не только теневыми правительствами, но и преступными братствами общинного типа. В современном мире основным «лицом» мафиозных организаций становится «лицо» фирмы, а функции теневых правительств и преступных братств уходят на задний план, но окончательно не исчезают.

## **8.2. Подход к анализу организованной преступности с позиций микроэкономической теории**

Сходство мафиозных организаций с крупными легальными корпорациями отмечается в публицистической литературе довольно давно. Можно встретиться, например, с утверждением, что в рейтинге крупнейших американских фирм «Коза Ностра» могла бы по праву занимать одно из ведущих мест, будучи по объему доходов сопоставимой с гигантами типа «Дженерал Моторс». Как мы уже указали, сходство мафии с фирмой – это не публицистическая метафора, а вполне реальное явление. В таком случае есть смысл проанализировать мафиозный бизнес при помощи микроэкономических методов по стандартной схеме: спрос на мафиозном рынке – специализация криминального бизнеса – бюджет преступных организаций, их издержки производства и прибыль – конкуренция на мафиозном рынке – рынок труда в мафиозном бизнесе – мафиозные права собственности. Тем самым мы дадим комплексную характеристику соотношению общего и особенного при сравнении криминального бизнеса с легальным. В заключение нашего исследования рассмотрим, каковы взаимосвязи этих двух видов бизнеса.

*Спрос на мафиозном рынке.* «В основе деятельности организованной преступности лежит социальный заказ», пишет американский криминолог Р. Кларк. Мафиозная преступная деятельность – преступления особого рода, «преступления, совершаемые по взаимному согласию, преступления, совершения которых желает по-

требляющая публика»<sup>114</sup>. Это относится не только к наркобизнесу, когда мафиози «всего лишь» продают товар добровольно делающим выбор клиентам, но отчасти и к рэкету, когда организованная преступность берет на себя охрану предпринимателей от преступности неорганизованной.

Можно сделать вывод, что организованная преступность складывается только там и тогда, где и когда возникает устойчивый и высокий спрос на запрещенные товары и услуги.

Мафия может отчасти «заказывать» спрос на свою продукцию, осуществляя своеобразный преступный маркетинг. Часто рэкетеры, например, «защищают» бизнесменов от самих себя. Искусственное стимулирование спроса легче всего осуществлять в наркобизнесе, поскольку у наркоманов возникает сильный «эффект привычки». Розничные торговцы наркотиками, стремясь расширить клиентуру, часто осуществляют агрессивный маркетинг – дают начинающим потребителям свой товар бесплатно. Производители наркотиков специально изобретают такие их модификации (например, крэк), которые формируют максимально быстрое привыкание.

В целом, однако, мафия лишь удовлетворяет объективно сформировавшиеся общественные потребности. Например, широкий размах рэкета в России – порождение высокого спроса бизнесменов на правоохранительные услуги в атмосфере слабой спецификации прав собственности, разгула «обычной» преступности, низкой эффективности деятельности органов внутренних дел, отсутствия общепризнанных правил конкурентной борьбы. Схожая ситуация описана по материалам США 1920–1930-х гг. Д. Беллом: «В такой отрасли, как швейная промышленность, отличающейся неимоверным хаосом и жесточайшей конкуренцией, рэкетир, как это ни парадоксально, играл стабилизирующую роль, регулируя конкуренцию и фиксируя цены. Когда на сцену выступила «Администрация по восстановлению промышленности» и приняла на себя эту функцию, бизнесмен обнаружил, что то, что прежде было квазиэкономической услугой, теперь уже оказалось чистейшим вымогательством, и он стал требовать полицейского вмешательства»<sup>115</sup>.

*Специализация преступного бизнеса.* Экономика организованной преступности – диверсифицированная экономика, основанная на сочетании разных видов бизнеса: преступного и легального.

<sup>114</sup> Кларк Р. Преступность в США. М., 1975. С. 86.

<sup>115</sup> Ландберг Ф. Богачи и сверхбогачи. О подлинных и мнимых правителях Соединенных Штатов Америки. М., 1971. С. 151.

Мафия (как и легальные фирмы) старается «не класть все яйца в одну корзину». Хотя есть преобладающее производство, дающее основную прибыль, мафиози не забрасывают окончательно старых промыслов и одновременно осваивают «плацдармы» для новых. Так, в эпоху «сухого закона» американские гангстеры получали основные доходы от бутлегерства, но одновременно продолжали контролировать проституцию и начинали осваивать гемблинг (запрещенные азартные игры) и наркобизнес. Оценка структуры доходов международной организованной преступности (табл. 8-1) показывает, что наркобизнес – основной преступный промысел – все же дает лишь половину совокупных доходов. Диверсификация наблюдается даже у наркомафии, которая ведет моноотраслевой бизнес: картели Андского треугольника, например, с 1990-х гг. сочетают ведущее производство кокаина с освоением героинового бизнеса.

Таблица 8-1

**Доходы международной мафии в начале 1990-х гг.  
(согласно докладу Федеральной службы Германии 1993 г.)**

<b>Основные виды доходов</b>	<b>Величина доходов, в млрд дол.</b>	<b>Доля от совокупных доходов, в %</b>
От наркобизнеса	250	50
От воровства	40	8
От контрабанды	40	8
От проституции	30	6
От торговли оружием	30	6
От азартных игр	25	5
От рэкета	10	2
<b>ВСЕГО</b>	<b>500</b>	<b>100</b>

Составлено по: *Овчинский В.С.* Стратегия борьбы с мафией. М., 1993. С.15.

Изменение ведущей специализации объясняется не столько противодействием органов правопорядка, сколько изменениями спроса, деятельностью легального «большого бизнеса» и вытеснением старого малоприбыльного бизнеса новым высокоприбыльным.

Кроме того, мафия обычно сочетает два направления экономической деятельности: нелегальное производство, где зарабатываются большие деньги, и легальное производство, где эти деньги «отмываются». В результате экономика организованной преступности выглядит как айсберг: на виду – легальный, относительно мало доходный сам по себе бизнес (например, переработка вторсырья),

«под водой» – высокодоходный нелегальный бизнес (например, наркобизнес). Такую форму мафиозная экономика приобретает на той стадии своего развития, когда мафия институционализируется, стремится прочно «врасти» в официальную систему, не порывая с преступными промыслами.

*Бюджет мафиозных организаций.* Поскольку организованные преступные группы находятся вне закона, постольку первичная информация об их доходах и расходах отсутствует, и исследователи вынуждены ограничиваться крайне приблизительными экспертными оценками.

Единственным – и то относительным – исключением является Япония. С начала 1970-х гг. правительство страны восходящего солнца стало облагать доходы преступных синдикатов налогом. «Заработав», например, 18 млн иен на продаже наркотиков, якудза «честно» вносят в госбюджет 3,8 млн, не опасаясь ареста, поскольку они не схвачены на месте преступления<sup>116</sup>. Конечно, значительная часть доходов утаивается от казны (уклонение от налогов в Японии развито довольно сильно), однако и такой метод учета позволяет полиции точнее оценивать бюджет японской мафии (см. табл. 8-2).

Таблица 8-2

### Структура валовых доходов якудза в 1980 г.

Основные виды доходов	Величина доходов, в млрд иен	Доля от совокупных доходов, в %
От наркобизнеса	458	44,1
От букмекерства и азартных игр	244	23,5
От рэкета и спекуляции землей	72	7
От порнобизнеса	66	6,4
От ростовщичества	30	2,9
ВСЕГО	1038	100

Составлено по: Уэда К. Преступность и криминология в современной Японии. М., 1989. С. 128.

По официальным данным, ежегодный доход всех якудза составлял в 1980-е гг. порядка 1–1,5 трлн иен, т. е. примерно 10–15 млрд дол. Некоторые исследователи оценивали его еще выше – до 22 млрд дол. При этом наблюдается высокий уровень концентрации: три крупнейшие организации («Ямагути-гуми», «Сумиеси

<sup>116</sup> Цветов В. Мафия по-японски. М., 1985. С. 24.

рэнго» и «Инагава кай»), объединявшие 24 % всех якудза, получали в 1980 г. примерно 20 % всех доходов<sup>117</sup>. Судя по данным о структурных сдвигах в доходах якудза (см. табл. 8-3), степень диверсификации (разнообразия) мафиозного предпринимательства, видимо, растет; по крайней мере, доля самого крупного источника доходов (от наркобизнеса) устойчиво снижалась.

Таблица 8-3

**Динамика структуры доходов японской организованной преступности, по данным полиции, в %**

Периоды	Продажа наркотиков	Игорный бизнес	Другие виды доходов
Начало 1970-х гг.	50	нет данных	нет данных
1980 г.	44	24	32
Конец 1980-х гг.	35	17	49

Составлено по: *Каплан Д., Дабро А.* Якудза // Иностранная литература. 1994. № 8. С. 206; *Цветов В.* Мафия по-японски. С. 25; *Головнин В.* Якудза отступает. С. 236.

Данные о доходах американской «Коза Ностра» более разрознены. В конце 1960-х – начале 1970-х гг. их оценивали в интервале 20–50 млрд дол.; в 1980-е гг. оценки возросли до 50–130 млрд дол., что в десятки раз больше годовой прибыли самых крупных корпораций США и равно 10–30 % госбюджета страны<sup>118</sup>. В одном из сообщений указывалось, что в 1980-е гг. на наркотики приходилось 38 % предпринимательской деятельности американской организованной преступности<sup>119</sup>. Если взглянуть на использование доходов «Коза Ностра», то известно, что с 1920–1930-х гг. утвердилась традиция не менее 1/3 доходов тратить на взятки «нужным людям».

Что касается степени богатства латиноамериканских наркобаронов, то о ней дают представление их предложения выплатить внешний долг своей страны в обмен на амнистию. В 1984 г. Медельинский картель предлагал правительству Колумбии уплатить долг в 13 млрд дол. в обмен на амнистию и легализацию организации<sup>120</sup>.

<sup>117</sup> *Цветов В.* Указ. соч. С. 23, 27.

<sup>118</sup> *Каплан Д., Дабро А.* Якудза // Иностранная литература. 1994. № 8. С. 227; *Николаев В.* Мафия: государство в государстве. М., 1982. С. 23; *Шейм Д.* Америка – заложник мафии // США, 1989. № 5. С. 80; *Никифоров А.С.* Указ. соч. С. 30, 130–131.

<sup>119</sup> *Николайчик В.М.* Организованная преступность в США // США, 1990. № 4. С. 50.

<sup>120</sup> *Никифоров А.С.* Указ. соч. С. 132.

Несколько ранее «кокаиновый король» Боливии Д. Суарес предложил правительству США уплатить боливийский внешний долг в 4 млрд дол. за освобождение своего сына, арестованного в США<sup>121</sup>. Ежегодные чистые доходы колумбийских наркокартелей оценивались в начале 1990-х гг. в 4–5 млрд дол.<sup>122</sup> Чистая прибыль наркокартелей Мексики составляла в этот период около 2,5 млрд дол. в год<sup>123</sup>.

Общий размер прибыли, полученной российскими преступными сообществами, оценивался на 1993 г. примерно в 2 трлн руб. Основная часть этих доходов легализируется посредством неконтролируемого ввода в коммерческий оборот; затем 2/3 легализуемых доходов вкладывается в мафиозный легальный бизнес, еще 1/5 идет на приобретение недвижимости<sup>124</sup>.

*Издержки производства и прибыль преступного бизнеса.* Информация о бюджете мафиозных организаций показывает, что мафиозный бизнес обязательно высокоприбылен, причем средняя норма гангстерской прибыли отличается от нормальной средней нормы прибыли на несколько порядков. В легальном бизнесе 10 % годовых считаются очень высоким показателем, в то время как в наркобизнесе норма валовой прибыли в одной торговой сделке превышает 1000 %. Справедливо замечают, что «Коза Ностра» может считаться самой высокоприбыльной корпорацией США, то же самое можно сказать о якудза в Японии, о мафии в Италии и т. д. Однако часто забывают, что оборотной стороной высокой валовой прибыли являются не менее высокие издержки.

Чисто производственные издержки мафиозного бизнеса достаточно малы (например, в наркобизнесе производители первичного сырья получают менее тысячной от конечных розничных цен). Зато транзакционные издержки очень велики и достаточно специфичны.

В этом бизнесе невозможна обычная страховка предпринимательских рисков, которые достаточно высоки. При транспортировке наркотиков правоохранительные органы перехватывают примерно 10 % всех грузов. В результате полицейского преследования мафиозный предприниматель рискует оказаться на длительный срок

<sup>121</sup> Зеленский Ю.И. Контрабанда – язва империализма. М., 1985. С. 77.

<sup>122</sup> Лавут А.А. Загадки экономической и финансовой стабилизации: взгляд из России // Л., 1995. № 2. С. 65.

<sup>123</sup> Борьба с «отмыванием» денег в мексиканской банковской системе // Борьба с преступностью за рубежом. 1994. № 9. С. 11.

<sup>124</sup> «Грязные» деньги и закон. Правовые основы борьбы с легализацией преступных доходов. М., 1994. С. 7, 9.

в заключении и даже расстаться с жизнью<sup>125</sup>. Своеобразной страховкой можно считать систематический подкуп полиции и политиков. Однако эти «страховые взносы» огромны и доходят до 1/3–1/2 валовой прибыли. Высоки также издержки «отмывания» преступных капиталов – 5–10 % доходов<sup>126</sup>. Очень своеобразны в мафиозном бизнесе издержки конкурентной борьбы: обычный бизнесмен рискует потерять свой капитал, мафиозный – и свою жизнь. Наконец, смертельную опасность несет и общение с покупателем (например, наркоман может убить уличного наркоторговца).

В силу всех этих причин средний уровень чистой прибыли членов преступных организаций не так уж велик, а ее легальное использование сильно затруднено.

*Конкуренция на мафиозном рынке.* Экономика организованной преступности олигополистична по форме и монополистична по существу.

В любой стране, как правило, действует несколько мафиозных организаций (кланов), занимающихся схожими промыслами. Единой общенациональной преступной организации нет, видимо, нигде. Даже в Италии помимо сицилийской мафии есть преступные организации несколько меньшего масштаба – неаполитанская каморра и калабрийская ндрангета, которые выступают то партнерами, то соперниками сицилийских мафиози.

Как и в легальном бизнесе, олигополистическая конкуренция в «черной» экономике заведомо неэффективна. Во избежание потерь от самоубийственной междоусобной борьбы территории делятся на районы, закрепленные за отдельными мафиозными группами. Центральное руководство гангстерского сообщества (типа «купола» у сицилийской мафии), если оно есть, выполняет координирующие функции аналогично национальным союзам предпринимателей в легальных отраслях. Мафиозное сообщество в результате представляет собой федерацию относительно самостоятельных, часто враждующих организаций. Главный босс мафии, единолично контролирующей организованную преступность в национальном масштабе, – фигура совершенно мифическая<sup>127</sup>.

<sup>125</sup> Есть оценка размеров «платы за страх» в доходах американских наркоторговцев: в 1987 г. из среднегодового чистого заработка уличного продавца крака из дистрикта Колумбия в 27 тыс. дол. на компенсацию риска ареста приходилось 9 тыс., на компенсацию риска ранения – 2,1 тыс., на компенсацию риска смерти – 10,5 тыс. (*Lee L.W. Would Harassing Drug Users Work? // Journal of Political Economy. 1993. Vol. 101. № 5. P. 946.*)

<sup>126</sup> Бакушев В.В., Щербатенко В.В. Политика и наркобизнес. М., 1993. С. 13.

<sup>127</sup> Титул «босса боссов» существует в сицилийской мафии, но даже там «супербосс» только «первый среди равных». В других странах отношения мафиозного руководства еще более демократичны.

На своем «участке» каждая мафиозная группа действует монопольно<sup>128</sup>. Однако время от времени происходит передел территорий «по силе» (часто в ходе мафиозных «разборок»). Создание централизованных координирующих органов (типа «купола») призвано уменьшать издержки внутренней борьбы, вводить ее в «мирное русло». Однако мафиозные войны по-прежнему случаются не только между конкурирующими преступными синдикатами («война картелей» в Колумбии в 1988 г.), но и внутри них (война кланов сицилийской мафии в 1980–1983 гг.).

*Рынок труда в мафиозном бизнесе.* Кадры организованной преступности комплектуются в основном из тех, кто в силу каких-либо причин не находит места в легальной экономике. К их числу относятся в первую очередь лица, подвергающиеся национальной дискриминации (официальной или неофициальной), а также люди с криминальным прошлым.

Представители «титულიной нации» представлены среди гангстеров, как правило, слабее, чем «пришельцы». История американской организованной преступности хорошо показывает, как национальная окраска преступности менялась в такт с волнами миграции: в 1-й половине XX в. преобладали ирландцы, евреи и итальянцы, во 2-й – «Коза Ностру» сильно потеснили латиноамериканцы. В Японии ряды якудза пополняются в значительной степени за счет двух дискриминируемых групп – баракуминов (потомков неприкасаемых) и этнических корейцев<sup>129</sup>. «Русская» мафия, как известно, тоже состоит в большей степени из «нацменов»<sup>130</sup>. По мере того как мигранты новой волны завоевывают легальное «место под солнцем», их доля в рядах мафии заметно снижается. Подобно представителям национальных меньшинств, бывшие осужденные также сталкиваются с большими трудностями при поиске легальной занятости, что заставляет их

---

<sup>128</sup> Г. Хохряков очень точно сформулировал эту особенность мафиозной экономики: «Организованная преступность есть не что иное, как монополизация теневого рынка. Организованная преступность не только отбирает у официальной власти право на организацию экономической деятельности, она еще и как бы берет на себя наводить порядок в преступной среде» (О мафии – с пристрастием // Милиция. 1994. № 7. С. 40).

<sup>129</sup> «...Полиция полагает, что в Ямагути-гуми [самой сильной преступной организации якудза – Ю.Л.], например, около 70 % членов – выходцы из баракуминов, 10 % – из корейцев» (Каплан Д., Дабро А. Якудза // Иностранная литература. 1994. № 8. С. 211).

<sup>130</sup> Среди отечественных «воров в законе» русские составляют лишь 33,1 %, грузины – 31,6 %, армяне – 8,2 %, азербайджанцы – 5,2 % и т. д. (Основы борьбы с организованной преступностью / под ред. В.С. Овчинского, В.Е. Эминова, Н.П. Яблокова. М., 1996. С. 177).



предпочесть преступную деятельность легальной. Таким образом, мафиозный рынок рабочей силы представляется частным проявлением экономики дискриминации.

Занятость в мафиозном бизнесе связана с «производственным травматизмом» заметно более высоким, чем в легальном бизнесе. Что касается уровня оплаты, то он вряд ли выше уровня легальной оплаты за труд равной квалификации. «В системе организованной преступности большие деньги бывают в руках лишь немногих, – пишет американский криминолог Р. Кларк, – тогда как на долю большинства ее участников выпадает опасная... работа в расчете на весьма сомнительные доходы, находящиеся на уровне доходов представителей американского среднего класса»<sup>131</sup>. Дифференциация доходов в «черном» бизнесе, видимо, заметно выше, чем в «белом». Перспектива «служебной карьеры» в преступном сообществе выглядит поэтому так: высокая вероятность иметь доход среднего уровня, оставаясь рядовым; низкая вероятность иметь очень высокие доходы, пробившись в командный состав. Поэтому в мафиозный бизнес идут в основном склонные к риску изгои, которые не находят места в официальной экономике.

Мафиозный рынок труда более несовершенен, чем легальный: в него трудно войти и еще труднее выйти. Отношения боссов и рядовых работников носят не анонимно-служебный, а глубоко личный характер, поскольку от «бойца» мафии требуется умение хранить верность организации в обстоятельствах, связанных с риском для жизни. Не случайно все преступные организации уподобляют себя «семье». Однако высокий риск мафиозного бизнеса обуславливает и высокую текучесть кадров, хотя на пути «увольняющихся» стоят два барьера – нужно порвать связи со старым окружением и преодолеть дискриминацию в легальном бизнесе. По данным японской полиции, в 1960–1970-е гг. половина лиц, вступивших в ряды якуд-

<sup>131</sup> Кларк Р. Указ. соч. С. 93. В литературе можно даже встретить мнение, что «уровень жизни мафии в США ниже среднеамериканского» (Бормашенко Э. Мафия: проявленный негатив // Знание – сила. 1994. № 9. С. 9). Согласно исследованию американских экономистов-кримиологов С. Левитта и С.А. Венкатеша, которым удалось подробно проанализировать бухгалтерию одной из молодежных банд, занимающихся уличной наркоторговлей, почасовая «зарплата» у рядовых «бойцов» оказалась даже ниже легального минимума оплаты труда (Levitt S.D., Venkatesh S.A. An Economic Analysis of a Drug-Selling Gang's Finances // NBER Working Paper. 6592. June. 1998 // URL: <http://www.nber.org/papers/w6592>). Что касается японских якудза, то, по оценкам полиции, рядовой гангстер ежегодно зарабатывал в конце 1970-х гг. около 14 тыс. дол., что соответствовало средней зарплате служащего (Афроазиатский мир в XX веке: власть и насилие. Вып. 1. М., 2000. С. 23).

за, покидали преступную группу в течение 5 лет; за 10 лет состав группы обновлялся на 3/4, а за 15 лет – на 7/8<sup>132</sup>.

*Мафиозная власть-собственность.* Когда пишут о доходах организованных преступных сообществ, всегда называют много-миллиардные суммы, значительная часть которых «отмывается». Однако нет ни одного владельца по-настоящему крупного частного состояния, происхождение которого связано (хотя бы гипотетически) с миром черного бизнеса. Этот парадокс можно объяснить только ограниченной правоспособностью боссов мафии: они могут распоряжаться большими суммами от имени своей организации, но не в силах сделать мафиозный капитал своей частной собственностью, передать его родственникам для использования в легальном бизнесе и т. д. При смене руководства (оно обычно осуществляется отнюдь не наследственным путем) финансы организации не терпят ущерба, поскольку накопленный мафиозный капитал не наследуется родственниками ушедшего босса, а переходит в распоряжение нового главаря.

Аналогия с легальной корпорацией, где происходит отделение капитала-собственности от капитала-функции (поэтому председатель совета директоров тоже не может «приватизировать» свою фирму), не действует: в преступном сообществе нет акционеров, которые могли бы свободно выйти из бизнеса (продать акции), переизбрать менеджеров и т. д. В преступной организации царит, напротив, жесткое командное начало, когда решения идут сверху вниз, а обратные связи слабы. Такая система аналогична власти-собственности, существовавшей в обществах азиатского способа производства.

Система отношений власти-собственности впервые была подробно проанализирована в работах Л.С. Васильева. «Понятие собственности складывается сквозь призму представлений о функциях и прерогативах субъектов владения и власти, – пишет он о сущности этого феномена в доиндустриальных государствах Востока. – И возникает оно лишь в одной модификации – как собственность коллективная, на долю которой имеют право практически все (при всем... неравенстве долей)... Понятия власти и собственности еще нерасчленимы, они представляют единый феномен, власть-собственность: власть (владение) рождает понятие и представление о собственности, собственность рождается как функция владения и власти»<sup>133</sup>. Иными словами, власть-собственность – это собствен-

<sup>132</sup> Уэда К. Преступность и криминология в современной Японии. М., 1989. С. 127.

<sup>133</sup> Васильев Л.С. Проблемы генезиса китайского государства (Формирование основ социальной структуры и политической администрации). М., 1983. С. 42.

ность, пользоваться которой могут только и исключительно «власть имущие»; теряя власть, лицо теряет и доступ к собственности. Когда на Востоке чиновник уходил со своего поста, его «служебное» имущество переходило не к его родственникам, а к новому чиновнику, назначенному на данный пост.

Сравним восточную власть-собственность с «воровским правом собственности»: «Воровской авторитет – это форма нелегальной собственности, которая не требует дополнительных правовых форм... Авторитет – это одновременно и право собственности, и механизм его приобретения, и человек, в котором все это персонифицировано»<sup>134</sup>. Нетрудно заметить, что под «воровским авторитетом» имеются в виду именно властные полномочия, признанные преступным миром. Хотя в приведенной цитате речь идет об организованной преступности в России, отношения мафиозной власти-собственности, видимо, универсальны для всех «солидных» преступных организаций.

### **8.3. Экономический анализ борьбы с организованной преступностью**

Самый важный аспект в экономической теории организованной преступности – это вопрос о степени ее общественной опасности. В современной отечественной криминологической литературе (особенно, популярной) господствует мнение, что именно организованная преступность несет обществу наибольшую опасность и потому должна быть главным объектом правоохранительной деятельности. Экономисты смотрят на эту проблему принципиально иначе.

Уже американский экономист-криминолог Томас Шеллинг, пионер экономического анализа организованной преступности, отмечал, что «некоторые цели организованной преступности совпадают с целями общества – это минимизация междоусобных банд и всех насильственных побочных последствий преступлений, даже избегание согласно договоренности определенных видов преступлений (...) Если это так, то не следует желать, ...чтобы вся преступность была менее организованной. Возможно даже, нам необходимо, чтобы некоторые виды преступности были бы более организованными, чем сейчас»<sup>135</sup>.

<sup>134</sup> Экономический порядок и криминальная конкуренция: научно-учебное пособие. Челябинск – Сан-Франциско, 1996. С. 198.

<sup>135</sup> *Schelling T.C. Economic Analysis and Organized Crime // U.S. The President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice. Task Force Report: Organized Crime. Annotations and Consultants Paper. Washington, 1967. P. 122.*

Призыв к разумному компромиссу с организованной преступностью постоянно с тех пор звучит в работах неонституционалистов.

Развивая эту идею, знаменитый американский экономист Джеймс Бьюкенен построил графическую модель, изображающую взаимосвязь между преступностью и охраной порядка<sup>136</sup>. На рис. 8-1 кривая **L** описывает поведение – законопослушных граждан, определяющих расходы на правоохранительную деятельность в зависимости от уровня преступности, а кривая **C** – поведение преступников, определяющих размах своей деятельности в зависимости от интенсивности охраны порядка. Чем больше совершается преступлений, тем больше средств будет затрачено на борьбу с ними; поэтому кривая «законодательной реакции» **L** идет снизу вверх. Наоборот, кривая «криминальной реакции» **C** идет сверху вниз, потому что с усилением правоохранительной деятельности преступники вынуждены свою деятельность сокращать.

Система находится в равновесном состоянии, когда преступная и правоохранительная деятельность уравниваются друг друга, т. е. когда кривые **C** и **L** пересекутся. Дж. Бьюкенен доказывает, что кривая «криминальной реакции» при монополизации преступных промыслов лежит ниже кривой «криминальной реакции» в конкурентных условиях. В таком случае монополизация преступных промыслов приведет к сдвигу точки равновесия **Z** вниз и влево, к **Z<sub>m</sub>**, т. е. к снижению уровня преступности и одновременной экономии расходов на правовую защиту. Исследователь недвусмысленно делает вывод, что «такая монополия социально желательна, и это должно быть полностью признано правоохранительными ведомствами, которым следует поощрять или, по крайней мере, не затруднять организацию такого (монополизированного) производства»<sup>137</sup>.

Тезис о благоприятности для общества криминального монополизма можно конкретизировать для конкретных преступных промыслов.

Что касается «преступлений без жертв», типа деятельности сутенеров или наркоторговцев, то здесь применимо стандартное сравнение моделей конкурентного и монополизированного рынков: монополизация ведет к росту цен при сокращении объема продаж криминальных товаров (например, наркотиков), что является позитивным для общества результатом.

<sup>136</sup> Buchanan J.M. A Defence of Organized Crime? // The Economics of Crime. Cambridge (Mass.), 1980. P. 395–410. В модели Бьюкенена предполагается, что масштабы разных видов деятельности пропорциональны масштабам вкладываемых в них ресурсов.

<sup>137</sup> Buchanan J.M. Op. cit. P. 396.

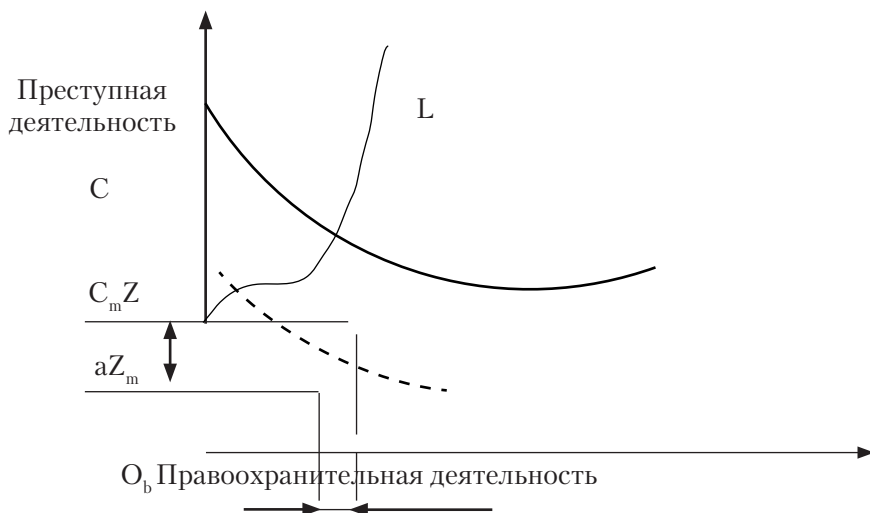


Рис. 8-1. Взаимосвязь между уровнем ресурсов, вкладываемых в преступную и правоохранительную деятельность.

L – «законодательная реакция»; C – «криминальная реакция» в условиях конкуренции;  $C_m$  – «криминальная реакция» в условиях монополии; a – экономия ресурсов преступников в результате монополизации; b – экономия ресурсов общества.

Для анализа ситуации применительно к «преступлениям с жертвами», целесообразно использовать предложенную американским экономистом Манкуром Олсоном логическую модель, сравнивающую «бандита-гастролера» и «оседлого бандита».

Рациональный преступник, который постоянно меняет объекты преступных посягательств (воровства или грабежа), практически совершенно не заинтересован в благосостоянии своих жертв и потому будет забирать у них все, что только можно. Естественно, «в мире, где действуют бандиты-гастролеры, никто не видит никаких ...побудительных мотивов производить или накапливать все, что может быть похищено...»<sup>138</sup>. Ситуация принципиально меняется, указывает М. Олсон, когда вместо многих кочующих из одного района в другой бандитов-гастролеров формируется одна преступная

<sup>138</sup> Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста // Экономика и математические методы. 1995. Т. 31. Вып. 4. С. 56.

организация, монополизирующая преступную деятельность на какой-либо территории. «Пастуху» выгодно, чтобы его «овцы» были сыты; чтобы у мафиозной «семьи» были стабильно высокие доходы, ей необходимо заботиться о процветании местных жителей и бизнесменов. Поэтому рациональная мафиозная «семья»-монополист не будет воровать или грабить на своей территории сама и не будет позволять делать это посторонним преступникам. Преступная организация «увеличит свою выручку, торгуя «охраной», защитой от преступлений, которые она готова совершить сама (если ей не заплатят), и преступлений, которые совершат другие (если она не будет держать на расстоянии посторонних преступников). Следовательно, – пишет американский экономист, – если какая-либо «семья» имеет абсолютные возможности для того, чтобы совершать и монополизировать преступления на конкретной территории, преступность там будет невелика, или (за исключением «охранного» рэкета) ее не будет вообще»<sup>139</sup>. Итак, модель М. Олсона еще раз убеждает, что с экономической точки зрения и преступники, и законопослушные граждане заинтересованы в максимальной монополизации криминальных промыслов.

Таким образом, экономическая теория убедительно доказывает, что для общества организованная преступность (монополизация преступных промыслов) предпочтительнее преступности дезорганизованной (конкурентной организации преступных промыслов). Экономисты авторитетно предостерегают против популистских «крестовых походов» на организованную преступность, результатом которых станет не снижение, а увеличение социальных издержек.

---

<sup>139</sup> Там же. С. 55, 56.

## Глава 9

### Экономическая теория наркобизнеса

#### 9.1. Международный наркобизнес в капиталистической мир-системе

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

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

Такая парадигма есть – это мир-системный анализ, развиваемый с 1970-х гг. знаменитым американским обществоведом И. Валлерстайном и его последователями<sup>140</sup>.

Основные принципы мир-системного анализа можно выразить тремя тезисами.

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

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

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

---

<sup>140</sup> О мир-системном анализе см., например: *Валлерстайн И.* Россия и капиталистическая мир-экономика, 1500–2010 // Свободная мысль. 1996. № 5. С. 30–42.

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

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

«Опиумный вызов» Запада. Хотя потребление растительных наркотиков известно с древнейших времен, однако вплоть до XIX в. наркомания не являлась социальной проблемой ни для одной из стран мира. В традиционных обществах потребление наркотиков (курение опиума и гашиша, жевание листьев коки) было окружено массой культурных ограничений и допускалось главным образом в религиозном ритуале или для пожилых людей. Кроме того, в своем «естественном» виде наркотические вещества имеют слабую степень концентрации и редко вызывают болезненную наркотическую зависимость<sup>141</sup>.

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

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

Сейчас наркотики считают типичным продуктом «ленивого и извращенного» Востока<sup>142</sup>. Между тем в Китае до конца XVIII в.

<sup>141</sup> Едва ли не единственный пример социально опасной наркомании в традиционном обществе – это использование гашиша для воспитания убийц-ассасинов («ассасин» – искаженное «гашишин») в секте исмаилитов на Ближнем Востоке в XI–XIII вв.

<sup>142</sup> Понятиями «Запад» и «Восток» мы обозначаем не географические области, а цивилизации – соответственно, западноевропейскую и неевропейские.



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

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

Ситуация стала постепенно меняться в начале XX в., когда европейская медицина осознала опасность наркопотребления. Накануне Первой мировой войны были приняты первые международные законы, ограничивающие торговлю наркотиками (например, Гагская конвенция 1912 г.). Однако в странах «периферии» эти запреты практически не действовали. Спрос на наркотики сохранялся и в европейских странах, хотя и не слишком сильный, поскольку опиумокурение имело тогда довольно ограниченное распространение – либо среди бедняков (наряду с алкоголизмом), либо среди декадентствующей элиты.

Спрос на нелегальный товар породил нелегальное предложение со стороны преступных организаций стран «ядра». Известно, например, что в 1920-е гг. торговлю героином в США контролировали гангстеры еврейского происхождения, которые закупали его в Европе и на Дальнем Востоке по 2 тыс. дол. за килограмм и перепродавали по 300 тыс.<sup>143</sup> Позже торговля героином в США перешла в руки «Коза Ностра». Аналогичная криминализация наркобизнеса происходила в межвоенный период и в Западной Европе.

Вторая мировая война нанесла по мировому наркобизнесу сильный удар. Разрыв в течение нескольких лет торговых путей

---

<sup>143</sup> Мессик Х. Боссы преступного мира. М., 1985. С. 53.

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

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

Новый импульс угасавшему наркобизнесу был задан «молодежной революцией» конца 1960-х – начала 1970-х гг., когда потребление наркотиков стало пропагандироваться в странах «ядра» как форма вызова ценностям «прогнившего буржуазного общества» и «расширения сознания». О наркотическом буме говорят следующие данные: если в 1936 г. число наркоманов в США не превышало 60 тыс., а к 1964 г. упало до 48 тыс., то за 1969–1971 гг. оно скачкообразно подпрыгнуло с 69 до 560 тыс.<sup>144</sup> Аналогично развивалась ситуация и в Западной Европе.

С тех пор и по сей день основные центры потребления героина – это Западная Европа и США. Хотя «молодежная революция» ушла в прошлое, однако теперь потребление наркотиков распространилось среди практически всех слоев общества как одна из форм гедонизма. Масштабы потребления опиатов на конец 1990-х гг. оцениваются весьма внушительными цифрами (табл. 9-1). Следует подчеркнуть, что хотя в развивающихся странах доля лиц, потребляющих наркотики, обычно выше, чем в развитых, однако в «третьем мире» наркопотребление носит в значительной мере некоммерческий характер и потому не связано с международным наркобизнесом.

---

<sup>144</sup> Там же. С. 64, 73.

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

<b>Развитые страны – центры нарко- потребления</b>	<b>% потребите- лей в насе- лении</b>	<b>Развивающиеся страны – центры наркопроиз- водства</b>	<b>% потребителей в населении</b>
США	0,5	Афганистан	2,8
Италия	0,5	Пакистан	1,2
Франция	0,3	Вьетнам	1,0
Германия	0,2	Мьянма	0,9
Нидерланды	0,2	Колумбия	0,3
Россия	0,9	Мексика	0,1

Источник: World Drug Report 2000. URL: [http://www.undcp.org/world\\_drug\\_report.html](http://www.undcp.org/world_drug_report.html).

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

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

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

Первые десятилетия после Второй мировой войны основной поток героина шел через Турцию и Средиземноморье: турецкая мафия закупала у крестьян опиум-сырец и перепродавала полученный из него морфин корсиканским и сицилийским мафиози. В подпольных лабораториях на юге Франции морфин перерабатывали в героин и развозили по странам Западной Европы и Северной Америки. В 1971 г. по этой цепочке был нанесен сильный удар: под давлением США Турция запретила выращивание опиумного мака, выплатив крестьянам компенсацию; с тех пор Турция стала участвовать в наркобизнесе лишь как транзитная территория. В результате героиновый канал из «Золотого полумесяца» (так называют центр культивирования опиумного мака в горных районах Турции, Афганистана, Пакистана и Ирана) на время пересох. Однако вакуум в международном нелегальном наркобизнесе очень быстро заполнился, поскольку появился новый канал – из Мексики.

Хотя мексиканский опиумный мак стали выращивать лишь с 1940-х гг. и его качество было хуже, чем в Азии, однако в первой половине 1970-х гг. Мексика смогла на время заменить американцам традиционных поставщиков героина. Внедрение мексиканцев на американский рынок облегчалось тем, что в США работает огромное количество латиноамериканских мигрантов, из которых можно легко создать сеть дилеров. Какое-то время мексиканская мафия контролировала 3/4 героинового рынка США<sup>145</sup>. В ответ на экспансию мексиканских наркокартелей США потребовали от правительства Мексики провести массированное химическое опыление маковых полей. К 1977 г. так было уничтожено примерно 4/5 посевов опиума<sup>146</sup>. Однако и эта победа оказалась лишь временной.

Во второй половине 1970-х гг. в международный героиновый наркобизнес стали активно включаться страны Юго-Восточной Азии. В горных районах Северной Бирмы власть захватили сепаратисты, и торговля опиумом стала главным источником доходов как для бедных крестьян, лишенных доступа к нормальным сельскохозяйственным рынкам, так и для «борцов за независимость». Роль посредников в экспорте героина из «Золотого треугольника» (так называют горный район на стыке границ Бирмы, Таиланда и Лаоса) успешно играли китайские триады, действующие почти во всех странах мира. Поскольку официальные власти Бирмы отличались склонностью к «левизне», то страны «ядра» не торопились оказывать им помощь в борьбе с наркосепаратистами, а потому героино-

<sup>145</sup> Война с наркомафией: пока без победителей. М., 1992. С. 75.

<sup>146</sup> Мексик X. Указ. соч. С. 290–292.

вая специализация этого региона оказалась достаточно устойчивой. Если в 1985 г. «Золотой треугольник» давал 15 % поставок героина в США, то в 1989 г. уже более 40 %, а в начале 1990-х гг. – 60 % (из Мексики шли оставшиеся 40 %) <sup>147</sup>. Некоторое ослабление этого канала началось лишь с середины 1990-х гг., когда властям Бирмы (Мьянмы) удалось несколько замирить горные районы (так, в 1996 г. знаменитый бирманский наркокороль Кхун Са сдался властям в обмен на амнистию). Но ослабление «Золотого треугольника» шло на фоне нового возрождения «Золотого полумесяца», а потому общий объем международного героинового наркобизнеса не сократился, но, скорее, возрос.

Если ранее центром «мусульманского» героинового наркобизнеса была Турция, то в 1980-е гг. пальму первенства перехватил Афганистан. Еще во время советской интервенции моджахеды получали изрядную долю средств на «борьбу с неверными» от контрабанды опиума, а их западные союзники по политическим соображениям смотрели на это сквозь пальцы. В начале 1990-х гг. власть в Афганистане фактически перешла к полевым командирам, в разоренной стране опиум остался едва ли не единственным экспортным товаром. Когда талибы вытеснили моджахедов, они сохранили героиновую специализацию страны. В 2000–2001 гг. талибы в обмен на крупные зарубежные дотации запретили выращивание опиума, в результате чего мировой героиновый наркобизнес резко сократился. Однако операция американцев по ликвидации «террористического» режима талибов возродила в Афганистане моджахедскую анархию, и в 2002 г. героиновый наркорынок почти восстановил свои прежние масштабы.

В 1990-е гг. появился еще один очаг культивирования опиума – «Андский треугольник» (так называют Перу, Колумбию и Боливию – страны, ставшие главным центром латиноамериканского наркобизнеса). В ответ на усиление борьбы с колумбийскими наркокартелями их руководители решили диверсифицировать свой нелегальный бизнес и дополнить традиционную кокаиновую специализацию освоением производства опиума, посевы которого более компактны (поэтому их труднее опылять ядохимикатами), а цена за единицу веса много выше, чем у кокаина. Хотя колумбийский опиум выращивается пока в гораздо меньших масштабах, чем азиатский, однако его вполне достаточно для насыщения рынка США. Таким образом, в современном мире произошел раздел рынков сбыта: азиатский героин (в основном из Афганистана

---

<sup>147</sup> Война с наркомафией... С. 23–24.

и Бирмы) идет в Западную Европу, латиноамериканский (в основном из Колумбии) – в Северную Америку.

Обзор истории международного нелегального героинового наркобизнеса 1950–1990-х гг. показывает, что он действует как система сообщающихся сосудов. Поскольку культивирование опиумного мака возможно сразу в нескольких регионах «периферии», то усиление силового давления стран «ядра» против одних регионов приводит лишь к частичному «переливу» героинового бизнеса в другие. Общий же его объем отнюдь не снижается, а остается достаточно стабильным и даже растет (*табл. 9-2*).

*Таблица 9-2*

**Динамика мирового производства опиума в 1995–1999 гг., т**

<b>Производители</b>	<b>1995 г.</b>	<b>1997 г.</b>	<b>1999 г.</b>
Страны «Золотого полумесяца» (Афганистан, Пакистан)	2450	2830	4570
Страны «Золотого треугольника» (Мьянма, Лаос, Таиланд, Вьетнам)	1800	1830	1030
Латиноамериканские страны (Колумбия, Мексика)	120	140	150
<b>ВСЕГО В МИРЕ</b>	<b>4450</b>	<b>4820</b>	<b>5780</b>

Источник: World Drug Report 2000. URL: [http://www.undcp.org/world\\_drug\\_report.html](http://www.undcp.org/world_drug_report.html).

## **9.2. Экономический анализ борьбы с наркотиками**

Поскольку отечественный читатель может ознакомиться с систематизированным изложением проблем экономической теории наркотиков по работам Л.М. Тимофеева<sup>148</sup>, то целесообразно рассмотреть это направление экономического анализа не онтологически, а гносеологически, проследив основные этапы его эволюции.

Кейнсианская парадигма экономической теории наркотиков: как оптимизировать правительственную политику? В «экономике наркотиков», как и в современной экономической теории в целом,

<sup>148</sup> Тимофеев Л.М. Наркобизнес. Начальная теория экономической отрасли. М., 1998. См. также: Тимофеев Л. Наркобизнес как экономическая отрасль (теоретический анализ) // Вопросы экономики. 1999. № 1. С. 88–104.

можно проследить интеллектуальное противоборство различных парадигм, прежде всего кейнсианства и неоклассики.

Для кейнсианского подхода к экономическому анализу характерно прежде всего убеждение, что рыночная система может наилучшим способом работать лишь при активной и постоянной государственной поддержке. Когда началось формирование «экономики наркотиков» как самостоятельного научного направления, «век кейнсианства» уже подходил к концу. Однако идеи кейнсианства с характерным для него убеждением, что нужно искать и находить наилучший вид правительственной политики, оказали сильное влияние на самые ранние – 1970-х гг. – подходы экономистов к проблеме борьбы с наркотиками. Характерна в этом отношении опубликованная в 1971 г. статья американских экономистов Дж. Коха и С. Групп, где даны результаты анализа наркорынка на основе теории спроса и предложения<sup>149</sup>. Предлагаемые ими модели достаточно просты, но сохраняют значение и на современном уровне.

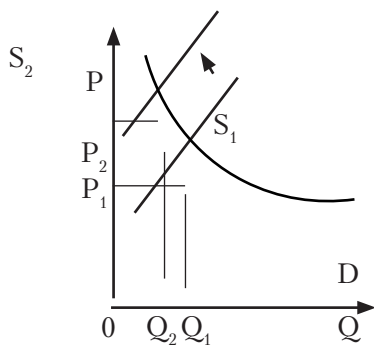
Рис. 9-1 иллюстрирует традиционный подход к политике борьбы с наркотиками. Первоначальные равновесные цена и количество продаж на наркорынке обозначаются как  $P1$  и  $Q1$ . Действия правоохранительных органов (усиление таможенного контроля, повышение наказаний арестованным), направленные на увеличение издержек производства и реализации наркотиков путем усиления риска, приведут к сдвигу функции предложения от  $S1$  к  $S2$ . Новая равновесная цена героина ( $P2$ ) будет более высокой, равновесное количество продаж снизится (с  $Q1$  до  $Q2$ ).

Однако эта стандартная модель, справедливо указывают Дж. Кох и С. Групп, базируется на предположении, что предложение и спрос на наркотики эластичны по цене, подобно подавляющему большинству товаров. Предложение наркотиков, полагают авторы, действительно достаточно эластично. Что же касается эластичности спроса, то она в действительности весьма низка. «По последним оценкам, – писали Дж. Кох и С. Групп, – эластичность спроса на героин варьировалась от – 0,0067 до – 0,09. Это означает, что величина спроса на героин совершенно независима от колебаний цены»<sup>150</sup>. В таком случае функция спроса на наркотики примет форму перпендикуляра к оси абсцисс, и в результате полицейских операций, направленных против наркоторговцев, общие затраты потребите-

<sup>149</sup> Koch J.V., Grupp S.E. The economics of drug control policies // The economics of crime. Cambridge (Mass.), 1980. P. 339–351. (Данная статья впервые опубликована в издании: The International Journal of the Addiction. December 1971. Vol. 6. № 4. P. 571–584.)

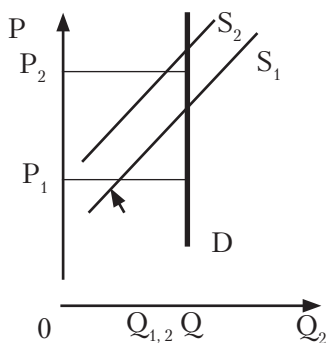
<sup>150</sup> Koch J.V., Grupp S.E. Op. cit. P. 340.

лей на героин возрастут, поскольку при практически неизменном объеме продаж существенно возрастет цена. Эта ситуация изображена на *рис. 9-2*, где  $P_1 \times Q_1 < P_2 \times Q_2$ .



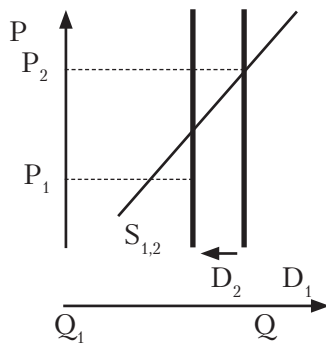
*Рис. 9-1.* Сдвиг цен на героин как результат политики увеличения издержек производства и реализации наркотиков.

Источник: Koch J.V., Grupp S.E. Op. cit. P. 348.



*Рис. 9-2.* Сдвиг цен на героин при абсолютной неэластичности функции спроса.

Источник: Koch J.V., Grupp S.E. Op. cit. P. 348.



*Рис. 9-3.* Сдвиг цен на героин при сокращении спроса.

Источник: Koch J.V., Grupp S.E. Op. cit. P. 349.

Повышение цены на героин из-за ограничения предложения вызовет сильные побочные эффекты: «Предельные социальные издержки (marginal social costs) борьбы с наркотиками могут превысить вызванные ею предельные социальные выгоды (marginal social



benefits). В результате борьба с наркотиками может стать причиной сокращения благосостояния»<sup>151</sup>. Социальные издержки законного ограничения наркотиков увеличатся, в частности, из-за роста преступности, вызванной этими ограничительными действиями: наркоманы будут вынуждены прибегать к незаконным действиям, чтобы заплатить возросшую рыночную цену. Кроме того, повышение цены на героин может стимулировать коррумпирование правоохранительных органов.

Другим способом борьбы с наркотиками является ограничение спроса (усиление профилактики наркомании, направление наркоманов на принудительное лечение и т. д.). Эффект от подобных действий показан на *рис. 9-3*: уменьшатся и потребляемое количество наркотиков ( $Q_2 < Q_1$ ), и общие расходы потребителей на героин ( $P_2 \times Q_2 < P_1 \times Q_1$ ), его цена будет падать ( $P_2 < P_1$ ).

Иная альтернатива традиционной политике борьбы с предложением наркотиков – их медицинская легализация, как это было в Великобритании. «В основе британского подхода лежит идея, что потребление наркотиков есть медицинская проблема... Отсюда, если в целях оказания наилучшего влияния на здоровье больного ему прописывают с санкции врача... героин, то традиционным в Великобритании является мнение, что законная структура общества должна быть такова, чтобы героин можно было приобрести не преступным путем»<sup>152</sup>.

Медицинская легализация наркотиков создает два рынка героина, которые четко различаются прежде всего характеристиками функции предложения. На легальном медицинском рынке функция предложения героина отличается бесконечной эластичностью по цене в течение срока действия медицинского рецепта. Эта функция предложения изображается линией, параллельной оси абсцисс. Равновесная цена на этом рынке будет довольно низкой и может не отражать ничего, кроме минимальных административных издержек. На нелегальном рынке будет более обычная функция предложения героина, характеризующаяся определенной ценовой эластичностью. Равновесная цена на нелегальном рынке гораздо более высока, чем цена на законном рынке. Эта более высокая цена отражает риск действий нелегальных продавцов.

Результаты такого воздействия на предложение показаны на *рис. 9-4*:  $S_1$  – функция предложения героина на нелегальном рынке;  $S_2$  – функция предложения героина на легальном медицинском

<sup>151</sup> Koch J.V., Grupp S.E. Op. cit.

<sup>152</sup> Koch J.V., Grupp S.E. Op. cit. P. 344.

рынке. В результате сдвига функции предложения цена на героин резко понижается ( $P_2 < P_1$ ).

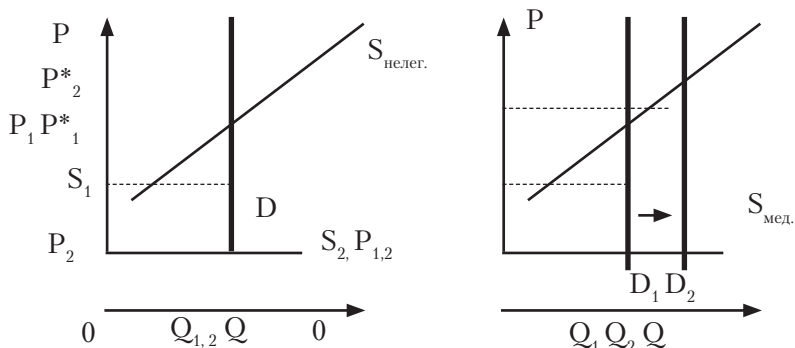


Рис. 9-4. Сдвиг цен на героин при создании законного рынка наркотиков.

Рис. 9-5. Увеличение спроса на героин в результате роста терпимости при создании законного рынка наркотиков.

Источник: Koch J.V., Grupp S.E. Op. cit. P. 349.

Источник: Koch J.V., Grupp S.E. Op. cit. P. 350.

Ясно видно, что медицинский подход к проблеме наркотиков имеет несколько явных экономических преимуществ. Однако создание подобной системы сопровождается некоторыми вызывающими озабоченность явлениями.

Прежде всего, следует учесть феномен терпимости: «Если героин будет общедоступен, возможно, что может повыситься уровень терпимости [к потреблению героина]... Повысившаяся терпимость будет иметь результатом растущий спрос на героин»<sup>153</sup>. Этот феномен показан на рис. 8-5. Модель предсказывает, что на медицинском наркорынке будет потребляться большее количество героина, чем до легализации. На подпольном наркорынке эффект будет таким же, но повышение цены – сильнее ( $P_2^* > P_1^*$ ), поскольку функция предложения здесь более эластична.

В результате Дж. Кох и С. Групп приходят к выводу, что насильственное ограничение предложения нежелательно, поскольку это повысит цены на наркотики и увеличит преступную деятельность. Так как ценовая эластичность функции спроса на тяжелые наркотики типа героина приближается к нулю, ограничение пред-

<sup>153</sup> Koch J.V., Grupp S.E. Op. cit. P. 346.

ложения не сильно уменьшит потребляемое количество наркотиков. Действия, направленные на ограничение спроса, гораздо более предпочтительны, поскольку они уменьшают как величину потребления, так и цены на наркотик, результатом чего будет уменьшение масштабов преступности. «Система, при которой наркотики могут быть приобретены законным путем из медицинских источников, дает желаемые результаты, так как понижается цена наркотиков и снижается преступная активность. Однако феномен терпимости и спорная пригодность такой системы для американского образа жизни, – поспешили сделать оговорку экономисты, – могут подорвать полезность такого подхода»<sup>154</sup>.

Более благожелательно относились к медицинской легализации те исследователи экономики наркотиков, которые изучали ценовую дискриминацию на наркорынке. Они обратили внимание, что единого наркорынка, по существу, нет: начинающие наркопотребители фактически приобретают наркотики по более высокой цене, чем наркопотребители со стажем. Такая ценовая дискриминация новичков объективно полезна для общества, поскольку отталкивает от наркорынка тех, у кого еще не сформировалась наркозависимость, и отчасти избавляет наркоманов, которые уже не могут отказаться от приема «дозы», от необходимости искать дополнительные криминальные источники доходов. Американский экономист-криминолог Майкл Мур полагал, что для общества было бы наилучшим разрешить выписывать наркоманам героин только для потребления под контролем врачей в сочетании с ожесточенной борьбой против его несанкционированных покупок и потребления<sup>155</sup>. В результате применения такого подхода наркозависимые потребители смогли бы получать наркотики почти бесплатно, а начинающие наркопотребители испытывали большие трудности с поиском криминального «товара».

*Монетаристская парадигма экономической теории наркотиков: а нужна ли правительственная политика?* В 1980-е гг., когда «неоконсервативная контрреволюция» была в полном разгаре, появились новые подходы и к анализу проблем наркобизнеса. Настоящую революцию (хотя, быть может, и не вполне победоносную) произвел в этом вопросе Милтон Фридмен. Лидер «неоклассической контрреволюции» известен не только своими монетаристскими

<sup>154</sup> Koch J.V., Grupp S.E. Op. cit. P. 348.

<sup>155</sup> Moore M. Policies to Achieve Discrimination of the Effective Price of Heroin // The economics of crime. N.Y. etc., 1980. P. 363–375 (впервые данная статья опубликована в: American Economic Review. May. 1973. Vol. 63. № 2. P. 270–277).

разработками, но и как автор работ, посвященных общим вопросам идеологии классического либерализма. К их числу относится опубликованная в 1984 г. книга «Тирания статус-кво», написанная им в соавторстве со своей женой Розой Фридмен<sup>156</sup>. Как и в других трудах неоклассиков (и особенно монетаристов как наиболее ярких критиков государства), в ней последовательно отстаивается идея, что практически во всех сферах жизнедеятельности общества государственное регулирование является не только излишним, но и пагубным («провалы» правительства опаснее, чем «провалы» рынка).

В главе этой книги, посвященной современным проблемам преступности, авторы задаются вопросом: чем вызван тот воистину «девятый вал» преступности, который обрушился на США (как и на другие развитые страны Запада) в 1960-е гг.? Главный фактор, который, по мнению авторов, «неоспоримо содействовал повышению преступности, – умножение законов, правил и норм. *Умножилось число действий, которые считаются преступными.* В самом деле, невозможно подчиняться всем законам, поскольку никто не может знать, каковы они. По этой же причине и официальные власти не в состоянии проводить в жизнь все законы в равной степени и без дискриминации»<sup>157</sup>.

Поставив «диагноз», авторы считают своим долгом указать некоторые пути решения проблемы роста преступности. По их мнению, самых быстрых результатов можно добиться, если уменьшить перечень тех действий, которые расцениваются законом как преступные. «Наиболее многообещающие меры этого типа, – считают они, – касаются наркотиков». М. и Р. Фридмен задают риторический вопрос: разве не следовало извлечь соответствующие уроки из истории «сухого закона»? Когда его принимали в США в 1920 г., царили самые радужные ожидания. На деле «Запрет [Prohibition] подорвал основы права, коррумпировал защитников закона и создал декадентский моральный климат – и, в конце концов, не остановил потребления алкоголя. Несмотря на этот трагический объективный урок, мы, кажется, повторяем такую же ошибку по отношению к наркотикам»<sup>158</sup>.

Гипотетическая легализация наркобизнеса, по мнению М. и Р. Фридмен, будет благотворной и для самих наркоманов, и для общества в целом. Наркотогровцы умышленно втягивают многих людей в потребление наркотиков, отпуская им бесплатно

<sup>156</sup> Friedman M. and R. Tyranny of the status quo. San Diego, N.Y. etc., 1984.

<sup>157</sup> Friedman M. and R. Op. cit. P. 135.

<sup>158</sup> Friedman M. and R. Op. cit. P. 137.

начальные дозы. «Толкачу» выгодно так поступать, поскольку, попав «на крючок», наркоман превращается в его постоянного клиента и вынужден затем постоянно тратить крупные суммы. «Если бы наркотики были юридически доступны, любая возможная польза от подобных негуманных действий должна в основном исчезнуть, поскольку наркоман мог бы приобретать наркотики из более дешевого источника»<sup>159</sup>.

Рассмотрим далее влияние предполагаемой легализации наркобизнеса на всех остальных членов общества. Согласно оценкам, от одной трети до половины всех преступлений против личности и собственности совершается в США или наркоманами, ради покупки очередной дозы идущими на преступление, или при конфликтах между конкурирующими группами наркопродавцов, или в процессе импорта и распределения нелегальных наркотиков. «Легализуйте наркотики, – пишут авторы, – и уличная преступность должна сократиться эффективно и немедленно»<sup>160</sup>. Кроме того, именно нелегальный наркобизнес порождает коррупцию, подкуп полиции и других правительственных чиновников; легализация наркотиков станет важным фактором и войны со взяточничеством.

Следует подчеркнуть, что мнение о необходимости легализации наркотиков не зависит от того, насколько пагубны или безвредны те или иные наркотики. «Сколько бы вреда не причиняли наркотики тем, кто их потребляет, по нашему мнению, – указывают М. и Р. Фридмен, – ...запрещение их использования наносит еще больший вред как потребителям наркотиков, так и всем остальным». Легализация наркотиков должна одновременно уменьшить число преступлений и улучшить правоохранительную деятельность – «трудно представить какую-либо другую меру, которая могла бы сделать так много для усиления закона и порядка»<sup>161</sup>. Впоследствии М. Фридмен пошел еще дальше и стал называть политику войны с наркотиками типично «социалистическим предприятием», которое наносит обществу только вред<sup>162</sup>.

<sup>159</sup> *Friedman M. and R.* Op. cit. P. 139.

<sup>160</sup> *Friedman M. and R.* Op. cit. P. 139.

<sup>161</sup> *Friedman M. and R.* Op. cit. P. 140–141.

<sup>162</sup> *Friedman M.* The Drug War as a Socialist Enterprise. URL: <http://www.legalise-usa.org/documents/HTML/socialist.htm>. Текст данной статьи опубликован в книге: Friedman and Szasz Liberty and Drugs. Ed. by A.S. Trebach, K.B. Zeese. Washington, 1992. Статья является изложением доклада М. Фридмена на V Международном конгрессе по проблемам реформирования наркополитики в Вашингтоне 16 ноября 1991 г. В сети Интернета можно найти и другие публикации М. Фридмена по этой проблеме.

Выступление ведущего американского экономиста за легализацию наркотиков как самый эффективный способ борьбы с их негативными последствиями породило острую дискуссию, которая еще далека от завершения. С одной стороны, сформировалось антипрогибиционистское движение (его сторонники есть и в России), сторонники которого настойчиво пропагандируют голландский опыт легализации легких наркотиков и иные меры по декриминализации наркотиков как таковых<sup>163</sup>. С другой стороны, практическое значение их пропаганды пока крайне невелико. Как справедливо отметил Л.М. Тимофеев, криминализация наркотиков объективно выгодна как наркомафии, так и многочисленным государственным чиновникам, занятым организацией борьбы с наркотиками, а потому, скорее всего, «в исторически обозримом будущем вопрос о легализации наркотиков не продвинется из области абстрактных спекуляций в сферу практических решений»<sup>164</sup>.

*Неоинституциональная парадигма экономической теории наркотиков: и все-таки правительственная политика необходима!* Следующее новое слово в этом вопросе было сказано на рубеже 1980–1990-х гг., и этот новый шаг связан с именем Г. Беккера.

В отличие от М. Фридмена, Г. Беккер относится к числу неоинституционалистов, которые хотя и разделяют многие основные идеи неоклассики, но применяют их более гибко. Совместно со своим коллегой К. Мэрфи, Г. Беккер разработал модель рационального поведения потребителя «вредных благ», которая анализирует зависимость масштабов индивидуального потребления наркотиков от их цены в долгосрочном аспекте<sup>165</sup>. Модель Беккера-Мэрфи достаточно сложна, поэтому ограничимся изложением лишь окончательных выводов этих исследователей.

Согласно модели Беккера-Мэрфи – модели рациональной вредной привычки – поведению лиц, потребляющих «вредные блага» (наркотики, алкоголь, табак и т. д.), присущи следующие закономерности:

- долгосрочная ценовая эластичность спроса значительно выше, чем краткосрочная эластичность;

---

<sup>163</sup> С их изданиями легко ознакомиться по Интернету. См., например, сборник: Довольно прогибиционизма. Радикалы и наркотики. Рим, 1995. URL: [http://www.high.ru/library/trp/no\\_prohibition.htm](http://www.high.ru/library/trp/no_prohibition.htm). См. также: Храмов Н. Нельзя рубить нос или уши. Новое время. 1997. № 40. С. 38–39.

<sup>164</sup> Тимофеев Л.М. Наркобизнес. Начальная теория экономической отрасли. С. 66.

<sup>165</sup> Becker G., Murphy K.M. A Theory of Rational Addiction // Journal of Political Economy. 1988. Vol. 96. August. P. 675–700. Ее краткое изложение можно найти в статье: Becker G., Grossman M., Murphy K.M. Rational addiction and the effect of price on consumption // The American Economic Review. 1991. May. P. 237–241.

- более высокие в будущем (равно как и в прошлом) цены снижают текущее потребление;
- лица с более низким доходом на изменения цен вредных благ реагируют сильнее, чем лица с более высоким доходом, которые при этом больше учитывают будущие вредные последствия;
- молодежь сильнее реагирует на изменение цен, чем более пожилые люди, поскольку у молодых навыки рационального поведения более слабы<sup>166</sup>.

Рассмотрим теперь с учетом этих выводов последствия сильного и стабильного сокращения цен на наркотики в результате их частичной или полной легализации. Следует предположить, что более низкие цены вызовут заметное увеличение потребления в краткосрочном периоде и еще более сильное – в долгосрочном периоде. Поскольку наркопотребители из бедных слоев более чувствительны к снижению цен, наркомания среди бедных возрастет сильнее, чем у среднего класса и богатых. Аналогично, наркомания среди молодежи вырастет сильнее, чем среди других групп населения.

Мнение о слабой реакции наркопотребителей на постоянное изменение цен наваяно, полагают Г. Беккер и его соавторы, последствиями кратковременных карательных мероприятий («компаний») по борьбе с наркотиками. Поскольку подобные полицейские мероприятия повышают текущие, а не будущие цены, комплементарность между текущим потреблением и будущим не наблюдается. «...Временная война, которая сильно повышает уличные цены на наркотики, оказывает лишь слабое влияние на потребление наркотиков, в то время как постоянная война может дать более сильный эффект, даже за короткий период. У нас нет достаточных данных, – завершают свое исследование американские экономисты, – чтобы оценить, следует ли легализовать употребление героина, кокаина и других наркотиков. Анализ выгод – издержек... требует выбора между режимом легализации наркотиков и режимом ее отсутствия. Эта статья лишь показывает, что постоянное понижение цен, вызванное легализацией, вероятно, окажет существенное влияние на рост потребления, особенно среди бедных и молодежи»<sup>167</sup>.

Концепция Г. Беккера стимулировала развитие нового, более взвешенного антипрогибционизма, сторонники которого уже не требуют полного отказа от регулирования наркорынка, а ищут «золотую середину» между полным запретом наркотиков и их полной легализацией. Оптимальными решениями обычно признают широ-

<sup>166</sup>Becker G., Grossman M., Murphy K. M. Op. cit. P. 240.

<sup>167</sup>Becker G., Grossman M., Murphy K. M. Op. cit. P. 241.

кую легализацию легких наркотиков типа марихуаны и гашиша (по образцу Нидерландов) и контролируемую частичную легализацию тяжелых наркотиков типа героина и кокаина для наркоманов (по образцу Цюриха). Сошлемся для примера хотя бы на опубликованную в 1993 г. работу Д. Гиерингера «Экономический анализ легализации марихуаны», автор которой высчитывает, каким акцизом следует облагать «травку», чтобы ее легальная цена оказалась сопоставимой с ценами на спиртное и учитывала внешние эффекты<sup>168</sup>. Что касается тяжелых наркотиков, то разработаны экономико-математические модели, доказывающие, что «Наиболее благоприятным вариантом из существующих альтернатив политики [борьбы с наркотиками] кажется контролируемая частичная легализация для наркозависимых...»<sup>169</sup>.

Таким образом, к 1990-м годам «экономика наркотиков» замкнула в своем развитии диалектическую триаду «тезис – антитезис – синтез». Начав с априорной уверенности в необходимости целенаправленной государственной политики в борьбе с наркопотреблением, она затем усомнилась в эффективности подобной политики, но, в конце концов, приходит все же к мнению о ее необходимости. Общий прогресс экономического анализа заметен в том, что внимание исследователей сместилось с изучения краткосрочных эффектов на анализ долгосрочных изменений.

---

<sup>168</sup> *Gieringer D.* Economics of Cannabis Legalisation. URL: [http://www.srogers.com/other/econ\\_mj.htm](http://www.srogers.com/other/econ_mj.htm).

<sup>169</sup> *Prinz A.* Rauschgift aus dem Supermarkt? Eine ökonomische Analyse der Drogenpolitik // *Zeitschrift für Wirtschaft – und Socialwissenschaften.* 1994. Jg. 114. H. 4. S. 556.



## Глава 10

### Экономическая теория терроризма

Вопрос о том, что такое терроризм, слишком часто решается в зависимости от политической конъюнктуры. Обычно террористами называют лиц, применяющих насилие против гражданских лиц (убийства, взятие заложников и др.) в политической борьбе. Например, когда в декабре 1988 г. лица, связанные с секретной службой Ливии, взорвали над Шотландией гражданский «Боинг» с 259 пассажирами, – это все называли терроризмом, виновного приговорили к пожизненному заключению. Однако в борьбе с таким терроризмом слишком часто приходится применять примерно те же методы и совершать аналогичные действия. Так, когда в июле 1988 г. американский крейсер сбил над Персидским заливом иранский лайнер с 290 пассажирами, – это назвали ошибкой и не проводили никакого публичного судебного процесса.

Поэтому имеет смысл отвлечься от политических (конфессиональных, национальных...) пристрастий и дать определение предмета данного доклада предельно нейтрально: речь пойдет о движениях, которые борются за свержение существующей политической системы вооруженным путем, – о политических аутсайдерах, исключенных (или исключивших себя) из обычных процессов политического противоборства. В роли таких аутсайдеров в современном мире могут выступать в принципе кто угодно: и христиане (католики и протестанты Ирландии), и мусульмане (знаменитая «Аль-Каида» во главе с У. бен Ладеном), и экс-марксисты (колумбийские наркопартизаны), и экс-антимарксисты (сепаратисты Анголы) – представители буквально любых стран и наций.

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

исламской революции в Иране начал бурно расти внеидеологический «исламский» терроризм, но до поры его можно было считать исключением из правил.

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

### **10.1. Источники и масштабы финансирования терроризма**

Терроризм как стабильное явление невозможен без «энтузиазма» (фанатизма), но он зиждется не только на «энтузиазме», но и на «хозрасчете». Для организации терактов (закупка оружия, оплата боевиков<sup>170</sup>) и для стимулирования их освещения в СМИ нужны крупные финансовые затраты. Их сокращение (в идеале – пресечение) позволило бы если и не ликвидировать терроризм, то по крайней мере значительно снизить его масштабы и ущерб от него.

Откуда могут взяться крупные финансовые активы у заведомых политических аутсайдеров? Для понимания финансирования террора следует обратиться к схеме, показывающей, что у современного терроризма есть три источника и три составных части (см. рис. 10-1).

---

<sup>170</sup> Например, о доходах современных рядовых чеченских террористов можно составить представление по преискуранту оплаты участников терактов – от 20 дол. за установку растяжки до 50–100 тыс. дол. родственникам террористок-смертниц (URL: <http://www.konkretno.ru/versia.php?article=462>).

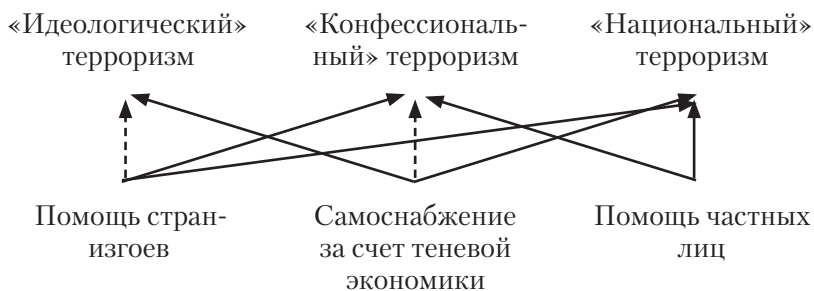


Рис. 10-1. Три финансовых источника и три составные части современного терроризма

Соотношение трех отмеченных на схеме источников менялось с течением времени. Как отмечает американский исследователь финансирования терроризма Стив Кайзер<sup>171</sup>, в 1990–2000-е гг. происходит своего рода «приватизация» террора – вытеснение спонсоров-государств спонсорами из числа благотворительных/неправительственных организаций и частных лиц (рис. 10-2). Одновременно происходит диверсификация источников финансирования, когда «помощь» террористам поступает небольшими «порциями» из многих источников, в результате чего разрушить финансирование терроризма стало гораздо сложнее.

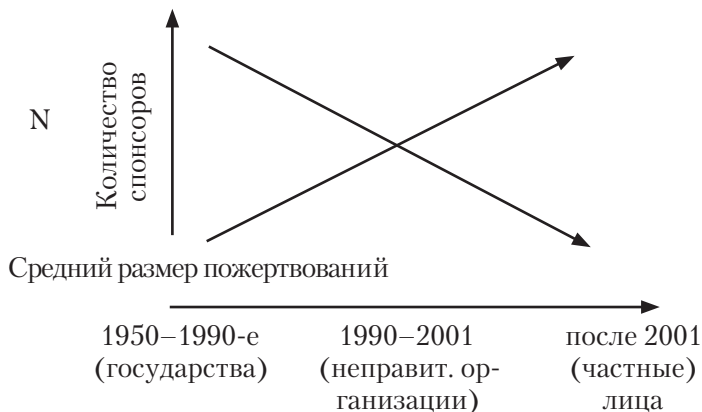


Рис. 10-2. Макротенденции изменения финансирования терроризма, по С. Кайзеру.

<sup>171</sup> Kiser S. Financing Terror. An Analysis and Simulation to Affect Al Qaeda's Financial Infrastructures. RAND, 2005. URL: [http://www.rand.org/pubs/rgs\\_dissertations/2005/RAND\\_RGSD185.pdf](http://www.rand.org/pubs/rgs_dissertations/2005/RAND_RGSD185.pdf).

*Внешние источники: помощь правительств, частных лиц и некоммерческих организаций.* Традиционный источник помощи для террористов – это помощь каких-либо стран, использующих террористов в качестве инструментов для достижения своих целей, которые самим террористам могут быть неизвестными и даже совершенно чуждыми. В период «Третьей мировой войны» оказанием помощи «идеологически близким» террористам занимались многие страны, включая и великие державы. Однако в современном мире этот источник постепенно отмирает.

Государственный департамент США в начале 2000-х гг. составил «черный список», согласно которому в поддержке террористических организаций участвуют такие государства, как Иран, Ирак, Сирия, Ливия, Судан, Северная Корея (КНДР) и Куба (позже Ливия из этого списка ушла). Что касается Северной Кореи и Кубы, то их спонсорские возможности касаются в основном «левых» террористов, к тому же они невелики и отнюдь не бесспорны. Все остальные страны-изгои относятся к миру ислама и, соответственно, поддерживают связи в основном с исламскими экстремистами и палестинскими группировками. Впрочем, поскольку всех террористов и страны-изгои объединяет анти-американизм, нередки случаи государственной помощи, нарушающие идеологические/этнические приоритеты (например, боевики ИРА проходили обучение в Ливане и сами работали инструкторами у «наркопартизан» Колумбии).

Особой проблемой является финансовая помощь современным террористам со стороны спецслужб «сильных» стран. Как уже указывалось в предыдущем разделе, такая поддержка, несомненно, происходила во время «Третьей мировой войны» (можно вспомнить, например, скандал «Иран – контрабанды» 1986 г. по поводу тайных поставок оружия правым повстанческо-террористическим группировкам Никарагуа сотрудниками ЦРУ), но в современную эпоху надежных доказательств подобной помощи нет. В любом случае пресечение подобных операций связано с политическими решениями и является делом ФСБ.

Более важный источник финансирования современных террористов – это спонсорство частных лиц через посредничество разного рода землячеств, обществ гуманитарной помощи, религиозных организаций и т. д.

Дело в том, что хотя многие в «третьем мире» яростно отвергают ценности западного мира, это не мешает им осваивать «западный» капитализм и наживать капитал, который затем используется для финансирования «анти-западных» терактов. Знаковой фигурой в этом отношении является Усама бен Ладен, миллионер из Сау-

довской Аравии (его семья имеет деловые связи с семьей американских президентов Бушей), начинавший как спонсор антисоветских афганских моджахедов, а затем сам возглавивший террор.

Впрочем, арабский миллионер-террорист – это не совсем типичная фигура. Гораздо больше тех, кто щедро жертвует на «дело ислама», но отнюдь не горит желанием лично брать за автомат. В результате возникает парадоксальная картина: Саудовская Аравия – надежный союзник США, но многие ее граждане спонсируют исламский терроризм (конспирологи этот факт интерпретируют как доказательство марионеточного характера исламского террора)<sup>172</sup>. Известно также, что ирландские боевики вплоть до 1990-х гг. получали активную помощь от ирландских землячеств США, хотя официальный Вашингтон всегда категорически осуждал террористов-католиков Ольстера. Пожертвования благотворительных/неправительственных организаций и частных лиц подпитывают почти исключительно религиозные и националистические террористические группировки.

*Внутренние источники: криминальное самоснабжение.* В современном мире терроризм все менее нуждается в финансовой помощи извне и все более переходит на самоснабжение. Речь идет о втягивании террористических организаций в бурно растущие международные криминальные промыслы – наркобизнес, контрабанда полезных ископаемых и т. д. Террористические организации во многом подобны мафии: нелегалы, обладают силовыми ресурсами, построены на личном доверии. Поэтому они успешно внедряются именно в те криминальные промыслы, которые типичны для организованной преступности. Террористы Латинской Америки тесно связаны с кокаиновым трафиком, террористы Азии – с героиновым, повстанческие группировки Западной Африки – с контрабандой алмазов. Чтобы «отмывать» криминальные доходы, террористические организации, подобно организованным преступным синдикатам, создают прикрытия в виде вполне легальных бензоколонок, супермаркетов, транспортных и прочих компаний.

В результате внедрения в мафиозные криминальные промыслы терроризм коммерциализируется, приобретает черты «обычной» мафии. Постепенно борьба «за идею» частично или полностью вытесняется борьбой за «длинный доллар». С подобным мафиозным терроризмом бороться труднее, чем с мафией или с обычным тер-

---

<sup>172</sup> «Аль-Каида», как и многие другие террористические структуры, сегодня на 80 % финансируется из Саудовской Аравии» (Терроризм уничтожается не бомбардировками // Время новостей. 2002. 10 сент. URL: <http://www.vremya.ru/2002/165/8/26878.html>).

роризмом: он более воинственен и кровожаден, чем традиционная мафия, и более богат, чем терроризм традиционного типа. Если с «идейными» террористами можно искать и находить компромиссы, то с мафиозными террористами они принципиально невозможны. Мафиозизацией сейчас затронуты в той или иной степени практически все разновидности терроризма.

Соотношение трех перечисленных основных финансовых источников современного терроризма не одинаково для разных организаций. Чем более аутсайдерской является организация, тем в большей степени она опирается на криминальные источники доходов.

События 11 сентября 2001 г. открыли, что террористы научились зарабатывать деньги на самих терактах. «О террористических актах 11 сентября в США было известно на фондовом рынке заранее, – пишет Ю.П. Воронов. – За несколько дней до терактов резко увеличились объемы торгов, ориентированных на вероятное падение котировок акций авиакомпаний United Airlines и American Airlines, самолеты которых были 11 сентября захвачены террористами. Объемы торгов превышали обычный уровень в 20–25 раз»<sup>173</sup>. Одновременно скупались ценные бумаги, чья ценность выросла бы при повышении цен на нефть. Хотя этот случай сразу же стал объектом расследования Комиссии по ценным бумагам и биржам США, однако за минувшие 5 лет так и не удалось выяснить, кто «нагрел руки» на информации о готовящемся теракте. Независимо от того, были ли этими людьми ставленники «Аль-Кайды» или (если верна конспирологическая трактовка) спецслужб США, речь идет об открытии способа использовать сам теракт не только как «статьи расходов», но и источника доходов, причем вполне легальных.

*Оценки величины доходов террористических организаций.* Величина финансов террористических организаций по определению не поддается точной оценке. Встречающееся в литературе мнение, будто «размеры экономики террора составляют до 1,5 трлн дол. ежегодно (это около 5 % мирового валового продукта)»<sup>174</sup>, основано на оценке общемировой теневой экономики, которая лишь отчасти связана с терроризмом. Лоретта Наполеони, исследовательница современной экономики террора (New Economy of Terror), оценивает

<sup>173</sup> Воронов Ю.П. Экономические функции терроризма // Экономика и организация промышленного производства. 2002. № 1. URL: [http://econom.nsc.ru/eco/Arhiv/content/.%5CReadStatiy%5C2002\\_01%5CVoronov2.htm](http://econom.nsc.ru/eco/Arhiv/content/.%5CReadStatiy%5C2002_01%5CVoronov2.htm).

<sup>174</sup> См., например: Костюгова В. «Черный шум» и экономика террора (2005). URL: <http://www.nmnby.org/pub/110705/dead.html>.

ее в 500 млрд дол., включая в нее все виды доходов террористических организаций (в том числе от легальных предприятий)<sup>175</sup>. Конечно, эту оценку надо воспринимать как весьма приблизительную и, вероятно, завышенную<sup>176</sup>.

Более точно аналитики, отслеживающие финансовые потоки терроризма, могут оценить масштабы финансирования отдельных террористических организаций.

Например, в литературе можно найти информацию, согласно которой в середине 1970-х гг. итальянские «красные бригады» имели ежегодный доход в 8–10 млн дол.<sup>177</sup> В современную эпоху он показался бы мизерным.

В 1990-е гг. Движение освобождения Палестины, имеющая боевую организацию ФАТХ, имело годовой бюджет в 8–14 млрд дол., что превышает ВВП Йемена или Бахрейна<sup>178</sup>. Такое обильное финансирование объясняется во многом тем, что в 1993 г. ФАТХ официально отказалось от нелегальной вооруженной борьбы против Израиля, в связи с чем Госдепартамент США исключил его из регистра террористических организаций. Однако сами израильтяне не склонны признать, что ФАТХ полностью отказался от методов террора; достоверно известно, что в 2000-е гг. подразделения ФАТХ участвовали в боевых операциях против Израиля во время обострения ситуации вокруг Палестинской автономии.

Находящиеся на полностью нелегальном положении террористические организации имеют более скромные доходы: тот же самый ФАТХ в 1980-е гг., когда эта палестинская организация считалась террористической, имел ежегодный бюджет всего в примерно 400 млн дол.<sup>179</sup> На конец 1990-х гг. бюджет Временной ИРА (примерно 500 боевиков) оценивали в 3,5–9,5 млн дол. в год<sup>180</sup>, цейлонских «Тигров освобождения Тамил Илама» (примерно

---

<sup>175</sup> *Napoleoni L.* Money and Terrorism // *Economist*. January 2005. URL: <http://www.fride.org/eng/Publications/publication.aspx?item=686>).

<sup>176</sup> По другим оценкам, ежегодные совокупные расходы в сфере террора составляют ежегодно 5–20 млрд дол. (*Долгова А.И.* Организованная преступность, терроризм и коррупция: тенденции и совершенствование борьбы с ними // *Организованная преступность, терроризм, коррупция в их проявлениях и борьба с ним*. М., 2005. С. 7).

<sup>177</sup> *Sterling C.* The Terror Network, The Secret War of International Terrorism. L., 1981 (см. по: *Napoleoni L.* *Op. cit.*).

<sup>178</sup> *Napoleoni L.* Money and Terrorism. См. также: *Хорос В.* «Крона», «корни» и «климат» терроризма // *Мировая экономика и международные отношения*. 2002. № 3. С. 48.

<sup>179</sup> *Kiser S.* Financing Terror.

<sup>180</sup> *Организованная преступность и финансирование терроризма в Северной Ирландии* // *Борьба с преступностью за рубежом*. 2004. № 2.

14 тыс. боевиков) – 50–80 млн<sup>181</sup>, колумбийских «наркопартизан» (примерно 20 тыс. боевиков) – 600 млн. Что касается исламских террористических организаций, то на начало 2000-х гг. бюджет знаменитой «Аль-Каиды» (1,5–3 тыс. членов) составлял примерно 20–50 млн дол., «ХАМАС» (1 тыс. членов) – 10 млн дол., «Хезболлах» – 50 млн<sup>182</sup>. Для сравнения следует упомянуть, что ежегодный доход чеченских террористов 2000-х гг. оценивают в интервале 90–270 млн дол.

## 10.2. Модели финансирования терроризма

По аналогии с региональными моделями экономики существуют и региональные модели финансирования терроризма – латиноамериканская, западноафриканская, западноевропейская, ближневосточная и т. д. Сравнивая их, можно выделить разные уровни зрелости систем финансирования террористических организаций – от сбора средств для совершенно подпольных групп (наиболее типичная ситуация) до финансирования мобильных террористических отрядов (ситуация Колумбии, Чечни 2000-х гг.) и организации экономики фактически независимых территориальных образований (Чечня 1990-х гг.).

*Модель террористического финансирования административно институционализированной «серой зоны».* Термином «серая зона» (gray zone) обозначают регионы на территории международно-признанных государств, которые либо вообще не контролируются легальным правительством, либо контролируются им лишь частично (как это было, например, на Западной Украине в период развертывания бандеровского движения). Таких регионов в современном мире довольно много: Курдистан в Турции, Нагорный Карабах в Азербайджане, Абхазия и Южная Осетия в Грузии, север Шри Ланка, восток Конго, юг и запад Колумбии и т. д.<sup>183</sup>

Среди «серых зон» можно выделить два типа: либо оппозиционные организации создают в «серой зоне» альтернативную административную систему (как в Абхазии и Нагорном Карабахе), либо территория становится полем непрерывных партизанских и антипартизанских действий (как в Колумбии и Курдистане). Первая

<sup>181</sup> Борьба с преступностью за рубежом. 2002. № 6. С. 25.

<sup>182</sup> Оценки Ф. Шнайдера: *Schneider F.* The hidden financial flows of Islamic terrorist organisations: Some preliminary results from an economic perspective. 2002. URL: <http://www.econ.jku.at/Schneider/financeterror.PDF>.

<sup>183</sup> *Арас Д.* Указ. соч. С. 648.



ситуация обычно предполагает стремление оппозиционной власти добиться легализации нового государственного образования, несовместимого с террористической деятельностью. Именно такова, например, современная ситуация в Приднестровье и Нагорном Карабахе, на территории которых активно развиваются теневые экономические промыслы (прежде всего, контрабанда), но не наблюдается действий, терроризирующих государство-противника.

Совсем иная ситуация сложилась в Чечне 1990-х гг. Хотя чеченские сепаратисты декларировали стремление создать нормальное независимое государство, его финансирование имело ярко выраженные черты бандитско-террористической деятельности<sup>184</sup>.

К настоящему времени в литературе уже хорошо освещен вопрос об источниках доходов чеченских «борцов за независимость» в 1992–1999 гг., когда «Чечня превратилась в криминальный «заповедник», живущий на основе воровства, контрабанды, незаконной торговли оружием и наркотиками». Максимальных масштабов незаконные операции достигли в межвоенный период (1997–1999 гг.), когда на территории «независимой Ичкерии» совершенно отсутствовали какие-либо федеральные правоохранительные органы, а местные власти имели полную свободу в распоряжении как местными ресурсами, так и дотациями из федерального центра «на восстановление экономики Чечни». Основными отраслями чеченской теневой экономики стали операции, связанные с хищениями нефтепродуктов и финансовыми махинациями.

Уже при Д. Дудаеве (1992–1994 гг.) из Чечни ежегодно нелегально вывозилось нефтепродуктов на 2–3 млн дол. С августа 1996 г. по Чечне прокатилась «дикая» приватизация: отдельные граждане и вооруженные группы самовольно и фактически бесплатно захватывали нефтяные скважины, промышленные предприятия и т. д. Возникшие частные предприятия, основанные на воровстве сырья, стали основой экономики Чечни. После первой чеченской войны нефтедобыча вообще постепенно вышла из-под контроля государства и к 1999 г. полностью перешла в руки «теневиков», связанных с полусамостоятельными полевыми командирами. Так, в 1998 г. в Чечне было добыто около 846 тыс. т нефти (для сравнения: в 1990 г. – 4,2 млн т), но заводским способом перерабатывалось лишь 230 тыс. т, остальное же разворовывалось из нефтепроводов

<sup>184</sup> Изложение информации об экономике «независимой Ичкерии» построено в основном по: Косиков И.Г., Косикова Л.С. Чеченская республика: итоги и проблемы постсоветской социально-экономической эволюции // Российский экономический журнал. 2000. № 8. С. 36–51 (Статья 1. Этапы деградации); № 10. С. 22–36 (Статья 2. Экономические аспекты взаимоотношений с федеральным центром).

и прямо из скважин, а затем либо сразу продавалось за пределами Чечни в сыром виде, либо перерабатывалось на частных мини-заводах. В 1999 г. таких мини-заводов, кустарно производящих бензин, насчитывалось свыше тысячи, их продукция реализовывалась через Ставрополье и Дагестан.

Когда в первой половине 1999 г. по проходящему по Чечне нефтепроводу попытались переправить из Азербайджана в Новороссийск 120 тыс. т нефти, то 2/3 расхитили в процессе транспортировки при помощи кустарных врезок и ответвлений от «трубы», а остальное вывезли в качестве якобы чеченской нефти через Туапсе. До Новороссийска из этой партии не дошло ни грамма, теневые же доходы от такого «реэкспорта» составили около 1 млн дол. После этой истории для транспортировки азербайджанской нефти была сооружена новая ветка через Дагестан и Ставрополье, в обход Чечни.

Еще до первой чеченской войны действовала система крупных хищений централизованных бюджетных средств, проходящих через российские и чеченские банки. Нашумевшая история с фальшивыми чеченскими авизо – это, по мнению авторов статьи, лишь верхушка тех теневых капиталов, что циркулировали между Чечней и Россией как в системе сообщающихся сосудов.

В 1995–1996 гг. новым источником доходов стало разворовывание средств, выделяемых из бюджета «на восстановление Чечни». Из-за отсутствия финансовой отчетности о расходовании этих средств точно не известна даже их величина (ее оценивают в интервале от 1,5 до 5,5 млрд дол.), не говоря уже об их использовании.

Сверхдоходы от разворовывания бюджетных средств получали главным образом чиновники и связанные с ними коммерческие структуры Чечни и России. Полусамостоятельные полевые командиры поступали проще – с 1996 г. почти все они наладили изготовление фальшивой валюты, организуя собственные «монетные дворы». За 1997–1999 гг. в Чечне было выпущено около 10 млрд дол., в результате чего, как писали в российской прессе конца 1990-х гг., «каждая третья поддельная долларовая купюра в стране имеет чеченское происхождение»<sup>185</sup>.

Чечня стала базой около 100 организованных преступных группировок. Они не только грабили проходящие через республику поезда (лишь за 1993–1994 гг. на Грозненском отделении Северо-

---

<sup>185</sup> Согласно публикации в журнале «Эксперт», ущерб российской экономике от фальшивых денег доказанного чеченского происхождения превышает 1 млрд дол. (Кириченко Н. Экономика войны // Эксперт. 1999. 20 сент.).

Кавказской железной дороги было разграблено около 1700 вагонов) и похищали людей, но и занимались рэкетом и финансовыми махинациями по всей России. Так, в 1999 г. Федеральная служба налоговой полиции выявила около 2000 российских фирм и коммерческих банков, которые либо платили «дань» чеченскому криминалитету, либо проводили в его пользу незаконные банковские операции.

Таким образом, Чеченская республика в 1992–1999 гг. была «свободной криминальной зоной», выпавшей из-под контроля правительства России и специализировавшейся на криминальных промыслах, создающих угрозу национальной экономической безопасности: вызывающее воровство нефтепродуктов, создающее угрозу планам освоения нефтяных месторождений Каспия; финансовые махинации, разрушающие денежную систему страны. По существу речь шла об экономическом терроре против России. Необходимость прекращения этого «экономического эксперимента» стала несомненной, когда в 1999 г. чеченские полевые командиры попытались осуществить экспорт своей «национальной модели» в Дагестан.

Чеченская модель финансирования терроризма демонстрирует наивысший уровень развития данного института. Она весьма уникальна – почти ни одна страна мира новейшего времени, кроме России 1990-х гг., не допускала длительного существования на своей территории откровенно террористического государственного образования. Единственная близкая аналогия – это автономная зона в Колумбии, официально предоставленная правительством для повстанческо-террористической организации FARC в 1998 г. на период мирных переговоров и отмененная в 2002 г. Более отдаленной аналогией может быть Афганистан времен правления талибов (1996–2001 гг.), ставший основным мировым поставщиком нелегального героина, когда режим талибов экономически терроризировал мировое сообщество. Еще одной вероятной аналогией является Палестинская автономия 2000-х гг., имеющая официальный административный статус, но продолжающая оставаться для Израиля «рассадником терроризма»<sup>186</sup> (ее официальный ежегодный бюджет

---

<sup>186</sup> По некоторым данным, возглавив Палестинскую автономию, Организация освобождения Палестины продолжала организовывать теракты уже не от имени ФАТХ, а используя подставные (якобы самостоятельные) организации. Например, с 2000 г. взрывы в Израиле с использованием террористов-смертников (в том числе женщины) организуют «Бригады мучеников Аль-Аксы». Хотя Арафат отвергал причастность к деятельности «Бригад», однако, по данным спецслужб Израиля, именно с его заграничных счетов переводились деньги для финансирования «Бригад».

оценивался в середине 2000-х гг. примерно в 1–2 млрд дол.<sup>187</sup>). Наконец, возможны параллели с ситуацией в Абхазии и Южной Осетии – «серых зонах» Грузии<sup>188</sup>.

Если террористическое финансирование административно институционализированной «серой зоны» уникально, то «серые зоны» партизанского типа встречаются чаще. Рассмотрим эту модель на примере Колумбии.

*Модель террористического финансирования партизанской «серой зоны»*<sup>189</sup>. В современной Колумбии действуют две основные повстанческие организации, декларирующие марксистскую идеологию, – «Революционные вооруженные силы Колумбии» (FARC, РВСК) и «Национальная армия освобождения» (ELN, НАО). Начавшие партизанскую деятельность еще в 1960-е гг., в 1980-е гг. они перешли от точечных ударов к борьбе за контроль над территориями. В середине 2000-х гг., их ряды насчитывают около 25 тыс. бойцов, что примерно соответствует численности профессионального контингента колумбийской армии. Повстанцы контролируют около 40 % территории страны (в основном труднодоступные сельские районы).

Помимо регулярной армии и левых партизан в стране действуют, контролируя отдельные районы, правые террористические организации, частные «эскадроны смерти» и вооруженные отряды наркокартелей. Колумбия превратилась в арену вялотекущей гражданской войны, где все воюют со всеми, а центральное правительство контролирует временами менее половины национальной территории. Ежегодно в стране гибнет несколько тысяч человек, причем 2/3 из них – гражданское население.

Доходы повстанцев Колумбии оценивают в 600 млн дол. в год (около 1,5 млн в день), из этой суммы около 360 млн дол. приходится на РВСК. Эти показатели ставят их по уровню доходов в один ряд с крупнейшими корпорациями Колумбии.

С начала 1980-х гг. партизаны систематически собирают «дань» с наиболее процветающих сфер экономики Колумбии. Сейчас едва ли не все крупные экономические субъекты этой страны выплачивают повстанцам-рэкетирам определенные налоги за без-

---

<sup>187</sup> «Ежегодный бюджет Палестины оценивается в 1,9 млрд дол., он финансируется преимущественно за счет международной помощи». URL: [http://top.rbc.ru/index.shtml?/news/daythemes/2006/05/21/21144836\\_bod.shtml](http://top.rbc.ru/index.shtml?/news/daythemes/2006/05/21/21144836_bod.shtml).

<sup>188</sup> От экономики войны к экономике мира на Южном Кавказе. СПб., 2004. Гл. 4.

<sup>189</sup> Изложение данного вопроса построено в основном по: *Suarez A.R. Parasites and Predators: Guerrillas and the Insurrection Economy of Colombia // Journal of International Affairs. Spring 2000. Vol. 53. № 2. P. 577–601.*

опасность своей деятельности<sup>190</sup>. Отказ платить может закончиться похищением бизнесмена или членов его семьи. Впрочем, похищения, которым подвергаются ежегодно сотни людей, не обязательно связаны с неуплатой налогов, это еще и самостоятельный источник доходов.

Колумбийские повстанцы активно обогащаются за счет контроля за выращиванием, производством и переправкой наркотиков – кокаина и героина. На «освобожденных» территориях наркоторговцы открыто занимаются своим бизнесом, выплачивая «революционерам» налоги за покровительство. В 2000-е гг. левые партизаны начали переходить от налогообложения наркобизнеса к активному участию в нем, создавая собственные лаборатории по переработке сырья и собственные каналы экспорта готового «товара»<sup>191</sup>. По мнению некоторых экспертов, наркопартизаны пришли на смену колумбийским наркокартелям (Медельинскому, Кали и «Norte del Valle»), став главными производителями и первичными экспортерами кокаинового наркобизнеса.

Структура доходов колумбийских левых террористов 1990-х гг. показана в *табл. 10-1*. Почти половину годового дохода РВСК получают от контроля за переправкой наркотиков, более трети – вымогательством, остальные от похищений людей, краж скота, ограблений различных финансовых учреждений и некоторых иных доходов. НАО получает 60 % своего годового дохода за счет вымогательства, более четверти – от похищений людей<sup>192</sup>.

---

<sup>190</sup> В относительно хорошо контролируемых районах повстанцы проводили перепись населения, предложив землевладельцам заполнить анкеты – около 30 вопросов, включая вопросы о личных данных фермера (возраст, пол, размер семьи), количестве земли, размерах урожая, прибыли и количестве голов крупного рогатого скота. После этого устанавливался фиксированный налог, индивидуальный для каждого фермера, в зависимости от доходов. В Законе № 002 «О налогообложении», принятого Пленумом Центрального Штаба РВСК в марте 2000 г., формально фиксирован так называемый налог на мир «с тех физических и юридических лиц, чье имущество превышает сумму в 1 млн дол.». URL: [http://www.farc.narod.ru/laws/law\\_01.html](http://www.farc.narod.ru/laws/law_01.html).

<sup>191</sup> Справедливости ради следует отметить, что в наркобизнесе в Колумбии в той или иной степени участвуют практически все политические силы этой страны. Подробнее см.: Контроль наркоторговли военизированными группировками Колумбии // Борьба с преступностью за рубежом. 2006. № 1.

<sup>192</sup> Есть и несколько иные оценки доходов колумбийских повстанцев. В частности, 10 мая 1998 г. в «Portafolio» была опубликована информация, согласно которой их доходы в 1991–1998 гг. составляли 2,4 млрд дол., причем от наркоторговли – 44,5 %, от грабежей и вымогательства – 27,4 %, от похищений – 21,9 % (см.: Vargas Weza R. Antidrogen-Strategie Antidrogen-Strategie, Luftbesprhungen von illegalen Pflanzungen und deren Auswirkungen auf Gesellschaft, Umwelt und Politik in Kolumbien. 1999. URL: <http://www.kolumbien-aktuell.ch/vargas.html#>).

**Структура доходов леворадикальных движений  
Колумбии в 1990-е гг.**

<b>Источники доходов</b>	<b>Доходы РВСК, в %</b>	<b>Доходы НАО, в %</b>
Контроль за переправкой наркотиков	48	6
Вымогательство (рэкет)	36	60
Похищение людей	8	28
Кражи крупного рогатого скота	6	6
Прочие	2	–

Сегодня на Колумбию приходится около половины всех похищений людей в мире. В 2000 г. в Колумбии было 3,7 тыс. официально зарегистрированных случаев – это означает, что ежедневно в среднем похищали 8 человек. Если в других странах террористы похищают людей в целях борьбы с государством, то для колумбийских революционеров это самостоятельный источник дохода. Для РВСК похищения людей – третий по значению источник дохода после контроля над наркотиками и вымогательства, а для НАО – второй после вымогательства.

Колумбийская модель финансирования терроризма, складывающаяся в ситуации, когда террористические организации контролируют обширные территории в динамичном режиме (контролируемая территория неустойчива, часто складывается «двоевластие»), встречается и в ряде других регионов планеты. Например, Курдская рабочая партия, ведущая с середины 1980-х гг. вооруженную борьбу за создание независимого Курдистана на юго-востоке Турции, также получает основные доходы от незаконного «налога» с населения зоны партизанских действий и от участия в незаконном обороте героина. В Анголе и Конго главным доходом антигосударственных группировок является контрабанда полезных ископаемых, в Мьянме (Бирме) – выращивание и контрабанда героина.

Модель финансирования подпольных террористических организаций с сильными внешними связями. Для террористических организаций наиболее типичная ситуация, когда они действуют в полном подполье и не имеют возможности получать сколько-нибудь крупные доходы с мест базирования. В такой ситуации финансирование может осуществляться в основном извне.

Классический пример совершенно подпольной террористической организации – это возглавляемая У. бен Ладеном «Аль-Каида»,

ставшая после 11 сентября 2001 г. символом международного терроризма. Оценки австрийского экономиста-криминолога Фридриха Шнайдера показывают (*табл. 10-2*), что из 20–50 млн дол. ежегодного притока финансовых ресурсов «Аль-Каиды» не менее 50–65 % приходится на доходы от откровенно криминальных видов деятельности (контрабанда наркотиков и алмазов, киднэппинг и др.), которыми занимаются и чисто мафиозные организации<sup>193</sup>. Следует обратить внимание, что международный терроризм специализируется на тех видах криминального бизнеса, которые тоже связаны с международной деятельностью. Значительная часть финансовых ресурсов однако поступает к «Аль-Каиде» из легальных источников (пожертвования исламских организаций).

*Таблица 10-2*

**Бюджет «Аль-Каиды» на 1999–2001 гг.  
(по оценке Ф. Шнайдера)**

<b>Источники доходов</b>	<b>Доля в совокупных доходах, %</b>
Наркобизнес	30–35
Поступления от внешних спонсоров (государств, религиозных групп или отдельных лиц)	25–30
Классическая криминальная деятельность (похищение людей и др.)	10–15
Нелегальная торговля алмазами	10–15
Прочие источники (легальные и нелегальные)	5–25

Несколько иная ситуация с финансированием чеченского терроризма 2000-х гг.<sup>194</sup>. Хотя в самой Чечне боевики берут поборы с местных жителей (по утверждению «Комсомольской правды», в каждом селе есть казначей террористов), но в разоренном регионе нельзя найти крупные финансовые ресурсы. Поэтому чеченский терроризм

<sup>193</sup> *Schneider F.* The hidden financial flows of Islamic terrorist organisations: Some preliminary results from an economic perspective. 2002. URL: <http://www.econ.jku.at/Schneider/financeterror.PDF>.

<sup>194</sup> Изложение этого вопроса построено в основном по: *Луцев В.В.* Преступность XX века. Мировые, региональные и российские тенденции. 2-е изд. М., 2005. С. 649–650. См. также: *Паненков А.А.* Финансирование организованных преступных формирований в Чеченской республике и проблемы его пресечения // *Организованная преступность, терроризм, коррупция в их проявлениях и борьба с ним.* М., 2005.

финансово зависит от российской чеченской диаспоры (прежде всего, от чеченского криминала) и от зарубежных спонсоров.

Таблица 10-3

**Бюджет чеченских террористических группировок  
в начале 2000-х гг. (по оценке Л.Л. Фитуни)**

<b>Источники доходов</b>	<b>Доля в совокупных доходах, %</b>
Внутренние сборы в Чечне	6
Поступления от внешних спонсоров – исламских государств дальнего зарубежья	7–8
Поступления от внешних спонсоров – неправительственных и благотворительных организаций	9
Поступления от криминальных структур Северного Кавказа	8–16
Поступления от подконтрольных чеченскому криминалитету фирм в других регионах России	15
Поступления от исламистских экстремистских и террористических организаций	45–51

Источник: *Зайцев В.А., Городецкий А.Е., Илюхина Р.В.* Финансирование терроризма и противодействие этому процессу // Организационно-правовые вопросы борьбы с терроризмом. М., 2006. С. 128.

По поводу общей величины ежегодного бюджета чеченских террористов 2000-х гг. оценки сильно варьируются. Минимальной считалась оценка в 30 млн дол., максимальная – в 10 раз больше<sup>195</sup>.

<sup>195</sup> Методики расчета этих данных не известны, что заставляет сомневаться в их достоверности. В литературе можно найти информацию, что в 2002 г. во время ликвидации штаба Аслана Масхадова была захвачена бухгалтерская книга, где были отмечены поступления от зарубежных организаций на почти 5 млн дол. (*Горяинов С.* Деньги террора. С. 3). К сожалению, не сообщается, в течение какого периода поступали эти средства и какая примерно доля финансирования чеченских боевиков шла через Масхадова. Когда в ноябре 2006 г. удалось ликвидировать иорданского террориста Абу Хавса, который считался главным регулятором финансовых потоков к чеченским террористам от зарубежных спонсоров «джихада», то захваченные при нем «бухгалтерские ведомости» показали, что потоки эти были не очень полноводными – так, в 2006 г. общая сумма поступлений от зарубежных спонсоров составила только 340 тыс. дол.



Что касается размеров отдельных статей доходов, то приводят следующие оценки:

- поборы в самой Чечне – 7 млн дол.;
- оброк, собираемый чеченскими криминальными структурами на Северном Кавказе, – 80 млн;
- доход от подконтрольных чеченскому криминалу фирм в других частях России – 15 млн;
- поступления от зарубежных спонсоров (исламских благотворительных фондов, зарубежной чеченской диаспоры, террористических организаций типа «Аль-Каиды») – 58 млн дол.

Помимо регулярных потоков доходов есть и разовые пожертвования: например, Б. Березовского обвиняли в том, что он передал чеченским террористам не менее 2 млн дол.

Судя по приведенной информации, самыми крупными источниками доходов чеченских террористов являются средства, поступающие от чеченского криминалитета и из-за рубежа, причем второй источник, вероятно, превалирует над вторым (*табл. 10-3*).

Поступление средств от чеченского криминалитета связано с формированием еще в 1980-е гг. этнической организованной преступности. Миграция чеченцев из стремительно беднеющей Чечни в другие регионы России в 1990-е гг. привела к росту чеченской мафии, поддерживающей тесные контакты с чеченскими террористами (часто по принципу «сообщающихся сосудов»). О спонсорских возможностях чеченской мафии говорит тот факт, что, по некоторым оценкам, ежегодный доход чеченских ОПГ в России начала 2000-х гг. составлял 3,6 млрд дол. (из них треть – от контроля за торговлей нефтью)<sup>196</sup>.

Поступление средств чеченским террористам от зарубежных спонсоров облегчается тем, что даже в развитых странах Запада нет единой позиции по поводу того, следует ли рассматривать чеченских сепаратистов как террористов или как «борцов за независимость». По соображениям геоэкономического соперничества, «исламской солидарности» или «политической корректности» во многих странах разрешен вполне легальный сбор средств для чеченских оппозиционных политических организаций (часто под ширмой гуманитарной помощи Чечне). Сбор пожертвований в пользу исламских террористических организаций в странах с исламским населением облегчается практикой сбора «закята». Этот полудобровольный налог, обязательный для правоверных мусуль-

<sup>196</sup> Мухин А.А. Российская организованная преступность и власть. История взаимоотношений. М., 2003. С. 142.

ман, в принципе предназначен на благотворительность в пользу бедных; однако террористы (включая У. бен Ладена) претендуют на него, утверждая, что финансирование «джихада» есть еще более священный долг мусульман.

Модель финансирования терроризма, схожая с ситуацией в современной Чечне, типична для исламских террористических организаций, а также для националистических террористических организаций, борющихся за «национальную независимость» народов с крупной зарубежной диаспорой. К последней категории относятся, например, цейлонские «Тигры освобождения Тамил Илама», получающие основные финансовые ресурсы за счет «добровольных» пожертвований тамилы, живущих за пределами Шри Ланка, и испанская ЭТА, активно собирающая пожертвования среди басков Франции.

*Модель финансирования подпольных террористических организаций со слабыми внешними связями.* Лишившись финансирования извне, террористы переключаются на эксплуатацию местной теневой экономической деятельности, максимально сближаясь с мафиозными организациями. Именно по этому пути шла ИРА в последний период своей деятельности<sup>197</sup>.

К 1990-м гг. группировки ИРА почти потеряли возможность получать финансовую помощь от ирландской диаспоры в США: благодаря умелой компании в СМИ ирландские террористы перестали восприниматься как «борцы за независимость», а после 11 сентября 2001 г. поддерживать «своих террористов» стало почти невозможно. Поддержка Ливией тоже прекратилась, поскольку эта страна начала бороться за избавление от статуса «страны-изгоя». Потеряв внешние источники доходов, ирландские террористы сосредоточились на эксплуатации финансовых источников в самой Ирландии. Этому способствовало то обстоятельство, что и ранее ирландские боевики активно использовали чисто криминальные источники доходов (рэкет, кражи автомобилей, грабежи, киднэпнинг и др.), рассматривая их, правда, как подсобные. Теперь они стали основными.

Эксперты писали в начале 2000-х гг., что ИРА «стала главным игроком в мире организованной преступности, хотя она еще верит, что ее политические цели остаются первостепенными»<sup>198</sup>. Эта террористическая организация создала диверсифицированную крими-

<sup>197</sup> Изложение данного вопроса построено в основном по: Организованная преступность и финансирование терроризма в Северной Ирландии // Борьба с преступностью за рубежом. 2004. № 2.

<sup>198</sup> Срастание террористических и повстанческих группировок с организованной преступностью // Борьба с преступностью за рубежом. 2003. № 3. С. 16.

нальную экономику. Главными криминальными промыслами, от которых ИРА получала доход, были контрабанда топлива и сигарет, торговля фальсифицированными товарами (прежде всего, видеопиратство), кражи ценных грузов. Членам ИРА приписывают ограбление банка в Белфасте в декабре 2004 г. – кража в 50 млн дол. стала крупнейшей в истории Великобритании. Ранее ИРА принципиально отвергало наркобизнес и вела «свою войну» с наркоторговцами<sup>199</sup>; в новых условиях боевики сами становились активными участниками наркобизнеса. Традиционный для мафии рэкет был организован боевиками ИРА с двумя отличительными особенностями: во-первых, сбор «налогов» с обычных граждан проходил под видом помощи заключенным боевикам и членам их семей; во-вторых, боевики ИРА обложили «налогом» в контролируемых ими районах все чисто криминальные группировки, создав типичную для русской мафии иерархическую пирамиду рэкет-бизнеса.

Криминализация ИРА сопровождалась ростом криминального насилия, но сокращением собственно террористической деятельности. Поскольку одновременно с католической ИРА схожую трансформацию осуществили протестантские террористические организации, бывшие «смертельные враги» начали сотрудничать в криминальных промыслах. Осуществленное в сентябре 2005 г. разоружение Временной ИРА не вызвало среди членов этой организации заметного протеста, поскольку они уже десятилетие «отучались» от «нормальной» террористической деятельности. Граждане Великобритании теперь могут не опасаться ирландского политического терроризма, однако правоохранительным органам Северной Ирландии придется затратить немало сил на борьбу с «новой» ирландской мафией, в которую, по существу, превратились политические террористы<sup>200</sup>.

Мафиозная трансформация Временной ИРА, которая привела к ее фактической самоликвидации как террористической организации, демонстрирует, вероятно, наилучший с точки зрения общества исход эволюции подпольных террористических организаций. Однако мафиозизация терроризма не обязательно ведет к прекращению террора. Например, теракты в Испании 11 марта 2004 г. осуществили близкие к «Аль-Каиде» группировки, члены которой добывали средства, участвуя в наркоторговле. История албанской

<sup>199</sup> В составе ИРА существовало даже специальное подразделение – Прямые действия против наркотиков (*Орлова М.Е.* Ирландский терроризм и опыт борьбы с ним) // Терроризм в современном мире: истоки, сущность, направления и угрозы. М., 2003.

<sup>200</sup> После разоружения ИРА переключилась на нелегальный бизнес. 2005. URL: [http://www.rol.ru/news/misc/news/05/09/30\\_128.htm](http://www.rol.ru/news/misc/news/05/09/30_128.htm).

## Модели финансирования терроризма

<b>Характеристики</b>	<i>Модель № 1:</i> административно институционализируемая «серая зона»	<i>Модель № 2:</i> партизанская «серая зона»	<i>Модель № 3:</i> подпольная организация с сильными внешними связями	<i>Модель № 4:</i> подпольная организация со слабыми внешними связями
<b>Примеры</b>	Чеченская республика 1992–1999 гг., автономная зона в Колумбии 1998–2002 гг., Афганистан 1996–2001 гг.	РВСК и НАО в Колумбии с 1980-х гг., Курдская рабочая партия в Турции с 1980-х гг.	«Аль-Каида» с 1990-х гг., чеченские террористы после 1999 г.	ИРА в Северной Ирландии 1990–2000-х гг.
<b>Основные источники доходов</b>	Хищение ресурсов (Чечня), контрабанда наркотиков (Колумбия, Афганистан)	Контрабанда наркотиков и иных товаров, «налоги» с населения	Спонсорство диаспоры и религиозных организаций	Местная теневая экономика (контрабанда, торговое пиратство, рабег, грабежи)
<b>Примерный объем ежегодных доходов, млн дол.</b>	До нескольких миллиардов	600 млн (Колумбия), не менее 300 млн (Курдская рабочая партия)	От 20–50 млн («Аль-Каида»), 90–270 млн (Чечня)	До 10 млн
<b>Численность террористов</b>	Около 40 тыс. (вооруженные формирования Чечни в 1994 г.)	10–15 тыс. (Курдская рабочая партия), 20–25 тыс. («наркопартизаны» Колумбии)	1–5 тыс. (Чечня 2000-х гг.)	До 500

Армии освобождения Косова и Исламского движения Узбекистана показывает, что их активное вовлечение в наркоторговлю, наоборот, подстегнуло стремление этих повстанческо-террористических организаций поддерживать ситуацию политической нестабильности, в которой легче организовать наркотрафик<sup>201</sup>. В той же самой Северной Ирландии разоружились отнюдь не все террористические организации.

Анализ финансирования ИРА доказывает, что добывание финансовых ресурсов при помощи участия в чисто криминальных промыслах может дать вполне достаточно средств для организации крупных терактов. Для сравнения можно вспомнить, что организация операции в Беслане в 2004 г. обошлась террористам, по их заявлению (возможно, недостоверному), всего в 8 тыс. евро<sup>202</sup>; знаменитый теракт 11 сентября 2001 г. стоил ее организаторам, по оценкам экспертов, каких-нибудь 0,5 млн дол.<sup>203</sup>

Результаты аналитической типологизации моделей финансирования терроризма представлены в *табл. 10-4*, где модели перечислены по степени убывания их финансовых возможностей. Конечно, эта типология представляет наиболее «чистые» типы, в реальной действительности часто встречаются промежуточные модификации.

---

<sup>201</sup> Срастание террористических и повстанческих группировок с организованной преступностью // Борьба с преступностью за рубежом. 2003. № 3.

<sup>202</sup> Лутеев В.В. Преступность XX века. С. 638.

<sup>203</sup> Степанова Е.А. Роль наркобизнеса в политэкономии конфликтов и терроризма. С. 251.

# **ЧАСТЬ IV**

## **«СЕРАЯ» И «БЕЛОВОРТНИЧКОВАЯ» ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ПОВСЕДНЕВНАЯ ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

### **Глава 11**

#### **Сущность, формы и эволюция неформальной экономики**

##### **11.1. Открытие неформального сектора экономики**

Серая теневая экономика – самый обширный сектор теневой экономики. В то же время его изучение наталкивается, в сравнении с анализом черной теневой экономики, на заметные трудности: если экономика организованной преступности довольно четко отделена от «нормальной», официальной экономики, то неформальная экономическая деятельность пронизывает буквально все поры общества, в результате чего «уловить» этот неформальный сектор оказывается не легче, чем поймать медузу. Поэтому в данном разделе мы делаем основной акцент не на онтологическом, а на гносеологическом аспекте. В центре нашего внимания будут прежде всего теории серой теневой экономики – зеркальный образ, вглядываясь в который, мы постараемся сформулировать некоторые выводы о самом отражаемом объекте.

Экономисты изучают неформальную экономику (НЭ) уже более четверти века, однако нельзя сказать, что они уже вполне разобрались в сущности этого феномена. Не стихают дискуссии даже по поводу его точного определения, не говоря уже об объяснении причин его возникновения, роли в хозяйственной жизни общества, выработки оптимальной линии государственной политики по отношению к нему, перспектив его дальнейшего развития.

В истории зарубежных исследований НЭ можно с некоторой долей условности выделить два этапа.

I этап (1970–1980-е гг.): эмпирические исследования, накопление первичной информации.

II этап (1980–1990-е гг.): углубленный экономико-теоретический анализ, осмысление накопленной информации.

Рассмотрим, как протекали эти исследования и каков сформированный ими образ неформальной экономики зарубежных стран.

*Неформальный сектор в развивающихся странах.* «Отцом» нового научного направления по праву считается английский социолог Кейт Харт<sup>204</sup>, «открывший» неформальную занятость во время полевых исследований конца 1960-х гг. в городских трущобах Аккры, столицы Ганы – одной из отсталых стран Африки. К. Харт обнаружил, что горожане «третьего мира» в значительной мере (или даже в большинстве) не имеют никакого отношения к официальной экономической системе. Городская экономика отсталых стран предстала как громадное скопление мелких и мельчайших мастерских, лавок и иных «микрофирм», снабжающих жителей городов простыми повседневными товарами (едой, одеждой, транспортными услугами и т. д.), не проходя никакой официальной регистрации, игнорируя налоговые и иные требования правительства к бизнесу.

Формулируя определение неформальности, К. Харт указывал, что «различие между формальными и неформальными возможностями дохода базируется на различии между работой за зарплату и samozанятостью»<sup>205</sup>. Ключевым критерием, по его мнению, является степень рационализации труда, его постоянства и регулярности, наличие или отсутствие фиксированного вознаграждения. Бюрократизированные (в веберовском понимании этого термина) предприятия, использующие современное оборудование и управляемые профессиональными менеджерами, образуют «современный сектор» городской экономики. Прочие же виды экономической деятельности горожан ранее классифицировались как «низкопроизводительный городской сектор», «резервная армия частично занятых и безработных», «городской традиционный сектор» и практически находились за рамками внимания исследователей. К. Харт категорически возражал против пренебрежительного отношения к неорганизованным работникам как к «частично

<sup>204</sup> Hart K. Informal urban income opportunities and urban employment in Ghana // Journal of Modern African Studies. 1973. Vol. 11. № 1. P. 61–90.

<sup>205</sup> Hart K. Op. cit. P. 68.

занятым малолетним чистильщикам обуви и продавцам спичек» и подчеркивал очень важную роль этих работников в сфере предоставления множества услуг, существенно важных для горожан. Он объединил этих «самозанятых» работников понятием «неформальный сектор» (НС).

Опираясь на противопоставление «формального – неформального» и «законного – незаконного» внутри неформального сектора, К. Харт выделил три группы доходов горожан<sup>206</sup>:

а) формальные доходы – зарплата в государственном и частном секторах, трансфертные платежи (пенсии, пособия по безработице);

б) законные неформальные доходы – от занятости в первичном (сельское хозяйство), вторичном (работающие по контрактам или самостоятельно ремесленники, сапожники, портные, производители пива и т. д.) и третичном (строительство, транспорт, крупная и мелкая торговля) секторах, от производства услуг (труд музыкантов, парикмахеров; медицинские, магические и ритуальные услуги) и от частных трансфертных платежей (подарков, займов, нищенства);

в) незаконные неформальные доходы – от услуг (труд нелегальных ростовщиков, скупщиков краденного, продавцов наркотиков, проституток, сутенеров, контрабандистов, рэкетиров и т. д.) и трансфертов (краж, воровства, растрат, гемблинга).

Обосновывая важность исследования неформальной экономики, К. Харт подчеркнул сомнительную ценность использования официальных экономических показателей, «игнорирующих производительную деятельность, находящуюся за пределами организованного рынка труда и охватывающую [лишь] половину городской рабочей силы»<sup>207</sup>, и призвал анализировать неформальные структуры в широком контексте исторического, кросс-культурного сопоставления различных типов городской экономики.

Открытие К. Харта мгновенно подхватили и растиражировали его коллеги. В 1972 г. Международная организация труда (МОТ) опубликовала коллективное исследование о занятости в Кении, где концепция неформальной экономической деятельности использовалась уже как основная научная парадигма<sup>208</sup>. Подготовленный

<sup>206</sup> Hart K. Op. cit. P. 69.

<sup>207</sup> Там же. P. 88.

<sup>208</sup> ILO. Employment, incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya. Geneva: ILO, 1972.



МОТ отчет о Кении следующим образом объяснял различия между неформальным и формальным секторами:

«Для неформальной деятельности характерны:

- а) легкость вступления [в производство];
- б) опора на собственные ресурсы;
- в) семейная собственность на предприятия;
- г) малые масштабы деятельности;
- д) трудоинтенсивные и гибкие технологии;
- е) навыки, приобретаемые вне официальной школьной системы;
- ж) нерегулируемость и конкурентность рынков.

Деятельность неформального сектора обычно правительством игнорируется, редко поддерживается, часто регулируется и иногда активно подавляется.

Характеристики деятельности в формальном секторе противоположны, а именно:

- а) вступление [в нее] затруднено;
- б) постоянная опора на внешние ресурсы;
- в) корпоративная собственность;
- г) крупные масштабы функционирования;
- д) капиталоемкие, часто импортные технологии;
- е) формально полученные навыки;
- ж) рынки находятся под протекционистской защитой (при помощи тарифов, квот, торговых лицензий)»<sup>209</sup>.

Для сравнения в *табл. 11-1* перечислены основные черты, присущие неформальному сектору, как их указывают в одном из исследований по НЭ стран Африки, вышедшем уже в 1990-е гг.<sup>210</sup> Нетрудно заметить, что этот перечень практически совпадает с теми чертами НЭ, которые выделялись в докладе МОТ 1972 г. Предложенный более 25 лет тому назад плюралистический подход к определению НЭ выдержал, таким образом, испытание временем<sup>211</sup>.

После доклада МОТ термины «неформальная экономика» (*informal economy*), «неформальный сектор» (*informal sector*) в считанные годы стали общепринятыми в англоязычной литературе. К исследователям-африканистам быстро присоединились и специалисты по развивающимся странам Латинской Америки и Азии.

После доклада МОТ термины «неформальная экономика» (*informal economy*), «неформальный сектор» (*informal sector*) в считанные годы стали общепринятыми в англоязычной литературе. К исследователям-африканистам быстро присоединились и специалисты по развивающимся странам Латинской Америки и Азии.

<sup>209</sup> Там же. Р. 6.

<sup>210</sup> Fidler P., Webster L. The Informal Sectors of West Africa // The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa. Ed. By L. Webster, P. Filder. Washington, 1996. P. 5–20.

<sup>211</sup> Его можно встретить и в современных докладах МОТ. См., например: Дилемма неформального сектора. Женева: Международное бюро труда, 1991. С. 4.

**Сравнительные характеристики предприятий  
формального и неформального секторов**

<b>Характеристики</b>	<b>Формальный сектор</b>	<b>Неформальный сектор</b>
Входные барьеры	Высокие	Низкие
Технологии	Капиталоемкие	Трудоинтенсивные
Управление	Бюрократическое	Семейное
Капитал	Избыточен	Недостаточен
Рабочее время	Регулярное	Нерегулярное
Оплата труда	Нормальная	Ограниченная
Используемые финансовые услуги	Используются услуги банков	Используются личные, неформальные услуги
Отношения с покупателями	Безличные	Личные
Постоянные издержки	Крупные	Незначительные
Использование рекламы	Обязательное	Малое, либо вообще отсутствует
Использование правительственных субсидий	Часто крупное	Отсутствует
Рыночная ориентация	Часто на экспорт	Редко на экспорт

Источник: *Fidler P., Webster L. The Informal Sectors of West Africa // The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa. Ed. By L. Webster, P. Filder. Washington, 1996. P. 6.*

Английский специалист по проблемам «третьего мира» Рей Бромлей, объясняя взрыв популярности концепции НС, указывал, что предложенная К. Хартом «терминология и связанная с нею концепция случайно оказались в подходящем месте и в подходящее время»<sup>212</sup>. По его мнению, концепция НС быстро завоевала международную популярность прежде всего потому, что она предлагала такие рекомендации, которые в 1970-е гг. оказались весьма удобны для международных организаций и несклонных к крайностям правительств. Поддержка НС предполагает возможность «помогать бедным, не угрожая богатым», т. е. найти компромисс между требованиями перераспределения доходов и богатства, с одной стороны, и желанием элиты жить в атмосфере стабильности, с другой. «Та

<sup>212</sup> *Bromley R. The urban informal sector: why is it worth discussing? // World Development. 1978. Vol.6. № 9/10. P. 1035–1936.*

огромная поспешность, с которой МОТ восприняла концепцию неформального сектора, и замечательная скорость подготовки многих [основанных на этой концепции] международных отчетов помогают объяснить, почему эта концепция имела первоначально так много несогласованностей и аномалий, а следовательно, почему возникла такая разнообразная и противоречивая литература о городском неформальном секторе»<sup>213</sup>.

Кроме того, действовали и иные факторы, связанные с общей эволюцией экономических концепций слаборазвитости. Дискуссию о НС надо рассматривать в тесной связи с другими дискуссиями экономистов 1970-х гг. по проблемам «третьего мира» – о «перераспределении ради роста», о «новом международном порядке», об «удовлетворении основных потребностей» и т. д. Все эти дискуссии, по мнению Р. Бромлея, служили удобной формой полемики между приверженцами либерального, неоклассического подхода, согласно которому политика реформ должна создавать для бедных «выгоды от развития», и сторонниками радикальных, неомарксистских взглядов, согласно которым улучшить ситуацию с бедностью в «третьем мире» можно лишь при помощи решительных изменений. Дебаты о НС позволяли обсуждать реальные злободневные аспекты экономического развития «третьего мира», абстрагируясь от идеологических стереотипов.

Расширение круга исследователей привело к некоторым расхождениям в понимании объекта исследования. Если африканисты в определении неформальной экономики акцентировали внимание прежде всего на таких ее признаках, как малые размеры и слабая техническая оснащенность предприятий, то латиноамериканисты обращали основное внимание на ее нелегальность. Оба подхода чаще всего сближаются, что позволяет сформулировать наиболее общепринятое представление: неформальная экономика – это нерегистрируемая экономическая деятельность по производству обычных товаров и услуг, представленная в основном мелкими и мельчайшими предпринимательскими единицами. Тем не менее дискуссии по поводу определения основных критериев «неформальности» продолжают и по сей день.

Хорошее представление о трудностях, возникающих при определении ключевых признаков НС, дает, например, совместная работа американского экономиста Дональда Мида и французского экономиста Кристиана Морриссона<sup>214</sup>, проводивших в 1990-х гг. ис-

<sup>213</sup> Там же. Р. 1036–1037.

<sup>214</sup> Mead D.C., Morisson C. The Informal Sector Elephant // World Development. 1996. Vol. 24. № 10. Р. 1611–1619.

следования малого бизнеса в странах «третьего мира» (в выборку вошло 2200 предприятий из семи стран).

Они отмечают, что при определении понятия «неформальный сектор» обычно используют три критерия – законность (регистрация предприятий, уплата налогов, соблюдение требований трудового законодательства и т. д.); размеры предприятия (обычно к НС относят предприятия с числом занятых не более 5–10-ти работников) и уровень капиталоемкости производства. Как правило предполагается, что эти характеристики тесно взаимосвязаны, поэтому не имеет принципиального значения, какая из них является определяющей.

Используя информацию конкретных обследований в двух странах Латинской Америки (Эквадор, Ямайка), четырех странах Африки (Алжир, Тунис, Нигерия, Свазиленд) и одной стране Азии (Таиланд), Д. Мид и К. Морриссон сравнивали легальность (регистрацию, уплату налогов и соблюдение законодательства о труде) и капиталоемкость малого бизнеса в этих развивающихся странах. Результаты этого компаративистского исследования оказались весьма любопытными.

Обследование с разбивкой по предприятиям с разным количеством занятых показало, что между изучаемыми странами существуют весьма значительные различия по степени регистрируемости малых предприятий. Так, в Алжире практически все мелкие производители и торговцы имеют специальные сертификаты; тех, кто их не имеет, сурово наказывают. В Эквадоре и Нигерии регистрируется подавляющее большинство предприятий с числом занятых менее 10 человек; даже из предприятий, где работает только 1 работник, зарегистрирована почти половина. Хотя в других странах уровень регистрации малых предприятий значительно ниже, но все же и в них регистрируют по крайней мере четверть предприятий с 6–10 работниками (единственное исключение – Тунис).

Исходя из этого, Д. Мид и К. Морриссон делают вывод, что «использование размеров предприятия как индикатора степени регистрируемости предприятий правомерно в некоторых странах, если ограничиваться предприятиями с одним работником»<sup>215</sup>. Но даже и такие мельчайшие предприятия не всегда отказываются от регистрации. С ростом числа занятых уровень регистрируемости всегда растет, хотя и в различной степени в разных странах.

В некоторых случаях наблюдается почти полное соответствие между регистрацией и уплатой налогов, поскольку при регистрации платится регистрационный сбор. Но так происходит не всегда

---

<sup>215</sup> Mead D.C., Morrisson C. Op. cit. P. 1613.

и не со всеми видами налоговых сборов. Так, в Нигерии число предприятий, выплачивающих налоги на доход и на добавленную стоимость, намного меньше числа зарегистрированных предприятий, а в Свазиленде и Таиланде, наоборот, платящих налоги больше, чем зарегистрированных. Это доказывает, что «регистрация не является ни обязательным, ни достаточным условием уплаты налогов. Определение неформального сектора, базирующееся на критерии регистрации, может лишь весьма отдаленно указывать на то, что предприятие помимо регистрационного сбора платит налоги»<sup>216</sup>.

По критерию соблюдения трудового законодательства ситуация также далека от однообразия: в одних странах (Алжир, Нигерия) лишь немногие из зарегистрированных предприятий соблюдают трудовые нормы, в других (Тунис, Свазиленд, Таиланд), наоборот, предприятия НС часто соблюдают трудовой кодекс, не регистрируясь. Это еще раз подтверждает вывод, что регистрация предприятия не означает непременно и полное включение его в систему регулирующих норм<sup>217</sup>. Поэтому между формальным и неформальным бизнесом довольно трудно провести четкую границу.

Д. Мид и К. Морриссон отмечают, что имеющихся данных явно недостаточно для обоснованных суждений о роли физического и «человеческого» капитала в малом бизнесе. Что касается «человеческого» капитала, то в Эквадоре и Ямайке более половины предпринимателей имеют среднее и высшее образование, в Таиланде уровень образования несколько ниже. Эти данные опровергает расхожие представления о том, будто в НС работают, как правило, малообразованные люди. Данные об инвестициях в физический капитал еще менее точны. Если в Таиланде и Тунисе большинство (порядка 50–70 %) малых предприятий осуществляют такие инвестиции (о величине этих инвестиций информация отсутствует), то в Алжире этим занимаются немногие (порядка 15–30 %), что предполагает низкий уровень модернизации предприятий НС в этой стране.

Очевидно, делают вывод Д. Мид и К. Морриссон, что практически во всех странах «третьего мира» есть большое количество предприятий, объединенных следующими признаками: небольшое число рабочих, слабое соблюдение налоговых и иных правил, низкая капиталоемкость. Однако эти признаки далеко не всегда встречаются все сразу, что и затрудняет выработку уни-

---

<sup>216</sup> Там же.

<sup>217</sup> Там же.

версального определения НС. «Неформальность» оказывается своеобразной мозаикой, среди элементов которой трудно различить закономерное и случайное. Учитывая это, авторы призывали аналитиков критически оценивать данные по разным странам и четко указывать, какой именно смысл вкладывается в понятие НС в каждом конкретном случае, поскольку он варьируется от страны к стране<sup>218</sup>.

В любом случае исследователи «третьего мира» сходятся во мнении, что НС играет в развивающихся странах все более важную роль. В некоторых странах он даже превосходит официальную экономику (см. *табл. 11-2, 11-3*).

*Таблица 11-2*

**Оценки удельного веса неформальной экономики в городской занятости развивающихся стран, 1970–1980-е годы, в %**

<b>Страны Африки</b>	Неформальная экономика	<b>Страны Азии</b>	Неформальная экономика	<b>Страны Латинской Америки</b>	Неформальная экономика
Бенин	95	Филиппины	73	Мексика	более 40
Марокко	75	Пакистан	69	Сальвадор	19
Нигер	65	Таиланд	50	Гватемала	18
Сенегал	50	Индия	40–54	Коста-Рика	12

Составлено по: *Кузнецова С.И.* Неформальный сектор в афро-азиатском городе // Авторитаризм и модернизация в странах Азии и Африки. М., 1994. С. 73–74; Неформальный сектор в странах Латинской Америки. Масштабы и структура, тенденции и факторы развития, роль в национальной экономике. М., 1992. С. 96, 123.

*Таблица 11-3*

**Оценки удельного веса теневой экономики в ВВП стран Латинской Америки во 2-ой половине 1980-х годов, в %**

<b>Страны Латинской Америки</b>	<b>Теневая экономика</b>
Боливия	около 50
Перу	39

<sup>218</sup> *Mead D.C., Morrison C.* Op. cit. P. 1617.

Страны Латинской Америки	Теневая экономика
Мексика	25–35
Колумбия	15–25
Аргентина	12

Составлено по: Неформальный сектор в странах Латинской Америки. Масштабы и структура, тенденции и факторы развития, роль в национальной экономике. М., 1992. С. 21, 98, 66, 50; *Coto Э. де.* Иной путь. Невидимая революция в «третьем мире». М., 1995. С. 49.

Между уровнем развития отдельных регионов и масштабами НС прослеживается довольно четкая обратно пропорциональная зависимость: НС огромен в слаборазвитых странах Африки, велик в Азии и относительно умерен в Латинской Америке. В то же время сравнение оценок масштабов НС за различные периоды убедительно демонстрирует тенденцию к «разбуханию» этой сферы экономики (см., например, данные по Латинской Америке – табл. 11-4).

Таблица 11-4

**Доля неформально занятых в экономически активном населении (ЭАН) стран Латинской Америки, %**

Страны	Доля в городском ЭАН		Доля в общем ЭАН	
	1950 г.	1980 г.	1950 г.	1980 г.
Аргентина	21,1	23,0	22,8	25,7
Бразилия	27,3	27,2	48,3	44,5
Чили	35,1	27,1	31,0	28,9
Мексика	37,4	35,8	56,9	40,4
Перу	46,9	40,5	56,3	55,8
Венесуэла	32,1	20,8	38,9	31,5
Латинская Америка в целом	30,8	30,3	46,5	42,2

Составлено по: *Portes A., Sassen-Koob S.* Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies // *American Journal of Sociology.* 1987. Vol. 38. № 1. P. 34.

*Неформальный сектор в развитых странах.* После «открытия» К. Харта довольно скоро обнаружилось, что неформальная экономическая деятельность существует отнюдь не только в сла-

боразвитых государствах. В те же 1970-е гг. неформальные экономические структуры стали обнаруживать и в высокоразвитых странах Запада<sup>219</sup>.

«Колумбом», открывшим «подпольную экономику» в развитых капиталистических странах, считается американский экономист П. Гутманн: в 1977 г. он напечатал статью, где утверждал, что эта неучитываемая деятельность разрослась настолько, что пренебрегать ею уже нельзя<sup>220</sup>. Публикация в 1979 г. статьи американского экономиста Эдгара Файга<sup>221</sup> вызвала уже буквально скандал: этот исследователь подчитал, что «нерегулярная экономика» (irregular economy) США охватывает треть официального ВВП, т. е. примерно столько же, сколько неформальная экономика в странах «третьего мира». Коллеги Э. Файга единодушно упрекали его в том, что он завысил свою оценку в несколько раз (видимо, автор статьи специально писал ее с элементами эпатажа). Например, П. Гутманн<sup>222</sup> оценил размеры неформальной экономики США на 1978 г. только примерно в 10 % официально зарегистрированного ВВП, а В. Танзи<sup>223</sup> сократил ее даже до 4,4 %. Хотя специалисты продолжали спорить о масштабах явления, однако пристальное внимание научной общественности к этому сектору экономики развитых стран было отныне обеспечено. В последующие годы специальные исследования по неформальной экономической деятельности стали регулярно производиться не только в США, но и в других развитых странах.

Эти исследования были замечены отечественными исследователями еще в 1980-е гг. и получили некоторое освещение в советском обществоведении, склонном, впрочем, трактовать эти явления

---

<sup>219</sup> Справедливости ради надо отметить, что теневой рынок (black market) на Западе стали изучать еще в 1940–1950-е гг., обобщая опыт последствий регулирования цен на основные потребительские товары в годы второй мировой войны. Именно тогда была разработана классическая модель теневого рынка (модель Боулдинга) с отклоняющимися кривыми спроса и предложения. Однако эти исследования носили во многом характер академической «игры ума» и не привлекали особого внимания, поскольку все полагали, что с ликвидацией военного регулирования исчез сам объект исследований. См.: *Butterworth J.* The Theory of Price Control and Black Market. Aldershot etc., Avebury, 1994. P. 26–35.

<sup>220</sup> *Gutmann P.* The Subterranean Economy // *Financial Analysis Journal*. 1977. Vol. 33.

<sup>221</sup> *Feige E.L., Feige E.* How big is the irregular economy? // *Challenge*. 1979. Vol. 6. № 22. P. 5–13.

<sup>222</sup> *Gutmann P.M.* Statistical Illusions, Mistaken Policies // *Challenge*. 1979. Vol. 6. № 22. P. 14–17.

<sup>223</sup> *Tanzi V.* The Underground Economy in the United States and Abroad. Lexington, Mass.: Heath, 1982.



как одно из проявлений «общего кризиса капитализма»<sup>224</sup>. Наиболее подробно в отечественной литературе освещены зарубежные исследования по этим проблемам в Германии<sup>225</sup>. Лучшим обобщающим обзором исследований теневой экономики в развитых странах Запада остается опубликованная еще в 1987 г. монография М.И. Николаевой и А.Ю. Шевякова<sup>226</sup>.

В своем подходе к определению объекта своего анализа исследователи НЭ в развитых странах, как и латиноамериканские исследователи, делают основной акцент на незаконности неформальной экономической деятельности. В результате то, что они изучают, чаще называют «подпольной экономикой» (underground economy), «нерегулярной экономикой» (irregular economy), «теневой экономикой» (shadow economy) и иными терминами, отличающимися от наиболее общепринятого в работах о развивающихся странах понятия «неформальная экономика».

Таблица 11-5

**Динамика оценочных масштабов теневой экономики  
в некоторых развитых странах, 1960–1980-е гг., в % к ВВП**

<b>Развитые страны</b>	<b>1960 г.</b>	<b>1970 г.</b>	<b>1980 г.</b>
Дания (по Ф. Шнайдеру)	3,8–4,8	5,3–7,4	6,9–10,2
Норвегия (по И. Лундагеру и Ф. Шнайдеру)	1,3–1,7	6,2–6,9	10,2–10,9
Швеция (по И. Лундагеру и Ф. Шнайдеру)	1,5–1,8	6,8–7,8	11,9–12,4
ФРГ (по К. Кирхгасснеру)	2,0–2,1	2,7–3,0	10,3–11,2
США (по В. Танзи)	2,6–4,1	2,6–4,6	3,9–6,1

Составлено по: *Lacko M. Rejtett gazdasag nemzetkozi osszehasonlitasban // Kozgazdasagi Szemle. 1995. С. 491.*

<sup>224</sup> См., например, обзор из сборника с характерным названием «Американская модель: с будущим в конфликте»: Скрытая сила подпольной экономики // «Американская модель»: с будущим в конфликте. М., 1984. С. 70–75.

<sup>225</sup> Неформальная экономика и гибкий рынок труда: теория и практика в ФРГ: научно-аналитический обзор. М., 1987; Экономика в подполье. М., 1984.

<sup>226</sup> *Николаева М.И., Шевяков А.Ю.* Теневая экономика: методы анализа и оценки. М., 1987. См. также: *Любимова В.* О некоторых формах занятости рабочей силы в капиталистических странах // *Мировая экономика и международные отношения.* 1984. № 3. С. 75–79; *Любимова В.* Формальная и неформальная экономика – единое целое? (Рец. на: *La Fxibiliten Italie. P., 1989*) // *Мировая экономика и международные отношения.* 1991. № 9. С. 155–157; *Райг И.Х.* Нелегальная экономическая деятельность // *Постижение: Социология. Социальная политика. Экономическая реформа.* М., 1989. С. 203–216.

Если проследить за динамикой оценочных показателей неформальной экономики в развитых странах (см. *табл. 11-5, 11-6*), то можно сделать вывод, что в последние десятилетия в хозяйстве не только развивающихся, но и высокоразвитых стран наблюдается устойчивая тенденция относительного и абсолютного роста масштабов теневой экономической деятельности.

Почти одновременно с «открытием» неформальной экономики в развитых капиталистических странах, в конце 1970-х гг., обнаружился широкий размах «неформальности» и в странах социалистического лагеря. В 1977 г. практически одновременно в США были опубликованы две концептуальные статьи о формах и масштабах теневой экономической деятельности в советской экономике: американского советолога Грегори Гроссмана «Вторая экономика в СССР»<sup>227</sup> и бывшего советского экономиста, эмигрировавшего в Америку, Арона Кацинелинбойгена «Цветные рынки в Советском Союзе»<sup>228</sup>. Они положила начало обширному потоку советологических исследований о самостоятельной хозяйственной жизнедеятельности в СССР и странах Восточной Европы, приглушенной претензиями централизованного планирования на тотальный учет и контроль, но отнюдь не уничтоженной. В 1980-е гг. советологи вообще стали приходить к мнению, что за ширмой всеобщей планомерности и зарегулированности фактически скрывается экономическая система смешанного типа, где неформальное, неконтролируемое производство играет во многих отношениях не меньшую роль, чем производство официальное<sup>229</sup>.

*Таблица 11-6*

**Масштабы подпольной экономики в странах Западной Европы, 1994 г., в % от ВВП**

<b>Страны Западной Европы</b>	<b>Подпольная Экономика</b>	<b>Страны Западной Европы</b>	<b>Подпольная экономика</b>
Италия	25,8	Ирландия	15,5
Испания	22,5	Франция	14,5

<sup>227</sup> Grossman G. The «Second economy» of the USSR // Problems of communism. 1977. № 5. P. 25–40.

<sup>228</sup> Katsenelinboigen A. Coloured Markets in the Soviet Union // Soviet Studies. 1977. Vol. 29. № 1. P. 62–85.

<sup>229</sup> Первым и пока единственным обзором советологических концепций советской «второй экономики» остается статья С. Хавиной и Л. Суперфин, где с неизбежной для того времени идеологической риторикой хорошо отражены основные подходы к этой проблеме (Хавина С., Суперфин Л. Буржуазная теория «второй экономики» // Вопросы экономики. 1986. № 11. С. 104–112).

Страны Западной Европы	Подпольная Экономика	Страны Западной Европы	Подпольная экономика
Бельгия	21,4	Нидерланды	13,6
Швеция	18,5	Германия	13,1
Норвегия	17,9	Великобритания	12,4
Дания	17,6	Швейцария	6,6

Источник: *Schneider F.* Comment // *Economic Policy*. April. 1998.

Таким образом, к 1980-м гг. экономисты убедились, что неформальная экономическая деятельность (хотя и в разных формах и масштабах) присутствует везде – на Юге и на Севере, на Западе и на Востоке. Это создало предпосылки для специальных экономико-компаративистских исследований, посвященных анализу того, что является общим для НЭ в любых странах мира и что специфично для тех или иных социально-экономических систем<sup>230</sup>.

## 11.2. Экономические теории неформального сектора

Во второй половине 1980-х гг. в исследованиях по неформальной экономике наметился перелом. Ранее внимание ученых концентрировалось преимущественно на проблемах определения НЭ, классификации ее форм и измерения ее масштабов. Конечно, споры по этим вопросам продолжают до сих пор, однако гораздо большее внимание уделяется причинам возникновения НЭ и ее роли в хозяйственной жизни общества. Наряду с социологами и специалистами по «третьему миру» в анализ НЭ включаются экономисты-теоретики, опирающиеся на концепции неоклассического (прежде всего, в его неоинституциональной разновидности) и институционального «экономикса».

Неоинституциональные подходы к анализу «неформальности». Неоинституциональная теория обращает основное внимание на связь между «правилами игры», определяющими и ограничиваю-

<sup>230</sup> См., например: *Космарский В., Шохин А.* «Неофициальная экономика. Последствия и перспективы в различных экономических системах» // *Вопросы экономики*. 1990. № 3. С. 158–160; *Cassel D., Cichy U.* The shadow economy and economic policy in East and West: a comparative system approach // *The unofficial economy. Consequences and perspectives in different economic systems*. Ed. by S. Alessandrini and B. Dallago. Gower, 1987. P. 127–144; *Portes A., Borocz J.* The Informal Sector under Capitalism and State Socialism: A Preliminary Comparison // *Social Justice*. 1988. Vol. 15. № 3–4. P. 17–28.

циями хозяйственную деятельность человека, и процессом экономического развития в целом. Предприниматели являются элементами формального сектора экономики, когда их действия соответствуют установленным «правилам игры» и защищены ими. И наоборот, когда предприниматели не соблюдают эти правила, они рассматриваются как элементы «неформального» сектора экономики. Иначе говоря, приверженность к установленным правилам является первостепенным критерием участия в «законной» экономике, в то время как несоблюдение или обход установленных правил служит критерием участия в неформальной, подпольной экономике. Можно сослаться на определение, сформулированное Э. Файгом: «неформальная экономика включает ту экономическую деятельность, которая обходит [частные] издержки и исключает [общественные] выгоды и права, предписанные законами и административными правилами, регулируемыми отношения собственности, коммерческое лицензирование, трудовые контракты, отношения финансового кредитования и социального страхования»<sup>231</sup>.

Уже в 1980-е гг. от сбора фактов и эмпирических наблюдений специалисты по НЭ переходят к построению обобщающих моделей. Характерным примером того внимания, которое начинают уделять экономико-математическому моделированию неформальной экономической деятельности, являются материалы международной научной конференции «Параллельные рынки в развивающихся странах», состоявшейся в ноябре 1988 г.<sup>232</sup>

#### 1) Анализ поведения продавцов: риски и издержки.

Ряд выступлений на этой конференции был посвящен анализу природы тех издержек, которые производители или продавцы несут при продаже товаров по неофициальным каналам в условиях государственного контроля над ценами, и их влияния на масштабы рыночных сделок. В частности, С. Дэварэйджен, К. Джонс и М. Ромер<sup>233</sup> останавливаются на проблеме причин риска, возникающего у продавцов, которые обходят ценовое регулирование, продавая свои товары на незаконных рынках, и его влиянии на масштабы нелегальной торговли. В литературе бытует мнение, что величина риска, т. е. вероятность быть пойманным и наказанным, зависит только от количества товара, проданного на параллельном рынке. С. Дэварэйджен, К. Джонс и

<sup>231</sup> Feige E.L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach // World Development. 1990. Vol. 18. № 7. P. 992.

<sup>232</sup> Термин «параллельные рынки» – один из близких синонимов понятию «неформальная экономика».

<sup>233</sup> Devarajan S., Jones C., Roemer M. Markets under Price Controls in Partial and General Equilibrium // World Development. 1989. Vol. 17. № 12. P. 1881–1894.

М. Ромер уточняют, что либо (1) общее количество предложенного товара будет определяться интенсивностью ценового контроля, в зависимости от которого большая или меньшая часть товара переходит с легального на нелегальный рынок; либо (2) при установлении контроля за ценами вся торговля полностью перейдет на параллельный рынок. Равновесный объем предложения товаров на рынке в целом, с учетом и нелегальных, и легальных продаж, будет формироваться следующим образом. Сначала «...производители будут продавать [свой товар] на параллельном рынке, пока предельные издержки их действий на параллельном рынке не сравняются с разницей между параллельной и официальной ценой»<sup>234</sup>. Когда исчезают преимущества от продажи на параллельном рынке, производители продолжают продавать свои товары на официальном рынке, пока предельные издержки продукции (исключающие риск) не сравняются с официальной ценой.

Вопрос о роли риска в нелегальном бизнесе впервые был поднят в литературе в связи с экономическим анализом контрабанды. М. Питт<sup>235</sup> еще в начале 1980-х гг. рассмотрел возможность применения контрабандистами смешанной стратегии – совмещения легальной и нелегальной торговли. Он сделал вывод, что риск задержания контрабандиста может изменяться не только в сторону его увеличения при росте незаконной продажи провезенных контрабандой товаров, но также и в сторону уменьшения при росте законной продажи. Продажа части товаров по официальным каналам обеспечивает бизнесмену легальный статус и может приглушить подозрения властей о продаже другой части на параллельном рынке. С. Дэварэйджен, К. Джонс и М. Ромер используют это свойство риска, чтобы построить общую модель функционирования параллельного рынка и показать, что общий «выпуск» контрабандистов превышает то количество, которое должно быть при более простой модели риска. Законная продажа увеличивает поступления, уменьшая риск быть подвергнутым штрафным санкциям и позволяя производителю увеличивать выпуск сверх той точки, в которой предельные издержки продукции равняются официальной цене.

Единственное прямое подтверждение существования специфических издержек действий на параллельных рынках приводится М. Моррисом и М. Ньюменом, которые изучали торговлю рисом и зерном в Сенегале<sup>236</sup>. Половина рыночного предложения риса

<sup>234</sup> Там же. P. 1864.

<sup>235</sup> Pitt M. Smuggling and Price Disparity // Journal of International Economics. 1981. Vol. 11. P. 447–458.

<sup>236</sup> Morris M.L., Newman M.D. Official and Parallel Cereals Markets in Senegal: Empirical Evidence // World Development. 1989. Vol. 17. № 12. P. 1895–1906.

в этой африканской стране контролируется параллельными рыночными торговцами. М. Моррис и М. Ньюман показали, что эти торговцы платят фермерам за рис выше официально установленного «потолка» цен, а продают его потребителям по официальной цене продажи или ниже. Ограниченные этими пределами, доходы нелегальных торговцев уменьшаются из-за издержек на взятки чиновникам. Кроме того, параллельные рыночные торговцы вынуждены жить в условиях неопределенности, не зная, будут ли их операции признаны постоянно обновляющимся полицейским аппаратом незаконными или нет.

«Если издержки торговцев (включая риски, штрафы и взятки) меньше, чем издержки государственно-регулируемого рынка, – отмечают К. Джонс и М. Ромер, – они могут обходить установленный на рынке «налог», покупая товар у фермеров по более высокой цене и продавая его потребителям по цене более низкой, чем установлено, пока возрастает общее количество продаваемого [товара]... Общее количество реализованного [товара] превысило бы [при этом] количество, реализованное рыночным механизмом при отсутствии параллельного [рыночного] канала»<sup>237</sup>.

Другие участники конференции по параллельным рынкам обратили внимание на проблему взаимосвязи рисков или других издержек операций на параллельном рынке и экономии на масштабах. Указывалось, что предельные издержки контрабанды или незаконной торговли возрастают с объемом торговли, т. е. существует отрицательная экономия на масштабах деятельности; вероятно, однако, существование положительной экономии на масштабах при даче взяток или в нелегальной рыночной деятельности. Издержки могут с течением времени изменяться: продавцы лучше узнают, как обойти контроль, параллельные рыночные институты приспособляются к отрицательной экономии издержек.

2) Анализ поведения покупателей: рентоискательство и поиск информации.

Р. Дэкон и Дж. Санстели<sup>238</sup> показали, что потребители, ищущие дефицитные товары, могут столкнуться с необходимостью тратить время на их поиск и с издержками от простаивания в очередях, которые уменьшают величину их выигрыша от покупки. При отсутствии параллельного рынка потребители несли бы дополнительные

---

<sup>237</sup> Jones C., Roemer M. Modeling and Measuring Parallel Markets in Developing Countries // World Development. 1989. Vol. 17. № 12. P.1865.

<sup>238</sup> Deacon R.T., Sonstelie J. Price Controls and Rent-Seeking Behavior in Developing Countries // World Development. 1989. Vol. 17. № 12. P. 1945–1954.

издержки (например, потери времени или расходы на взятки). Учитывая результаты исследования Т. Нгуйена и Дж. Холли<sup>239</sup>, показавших, что на параллельном рынке потребители будут конкурировать за ратионируемые товары, пока расходы на сделки (поиск дефицита, простаивание в очередях и дача взяток) не поглотят разницу между ценами на параллельных и официальных рынках, модель Р. Дэкона и Дж. Сантели можно легко расширить, включив в нее параллельный рынок.

Р. Дэкон и Дж. Сантели останавливаются также на проблеме вовлечения потребителей в рентиискательство (*rent-seeking*), когда издержки, связанные с получением доступа к дефициту, являются постоянными<sup>240</sup>. Чтобы уменьшить издержки простаивания в очереди, потребители пытаются при каждой покупке приобретать больше дефицитных товаров. Более крупные покупки могут привести к дополнительным расходам на хранение, например, к росту капиталовложений в помещения или холодильники. Авторы приходят к выводу, что это целесообразно для каждого потребителя конкурентоспособное поведение, направленное на увеличение их способности приобретать товары, приводит к издержкам, которые могут превысить ренту, устанавливаемую ценовыми ограничениями. В этом случае даже те потребители, которые получили возможность приобрести ратионируемые товары, будут заинтересованы в том, чтобы товары не находились под ценовым контролем.

С. Деварэйджен, К. Джонс и М. Ромер<sup>241</sup> рассматривают другую ситуацию: правительство может предоставить бесплатный доступ к ратионируемым товарам через специальные магазины, по купонам или по определенному признаку (например, в соответствии с социальным положением или занятостью). Они называют это «ратионированием, свободным от издержек» (*costless rationing*). Применение такого бесплатного снабжения не исключает, однако возможности ситуации, когда покупатели перепродадут свои бесплатно полученные товары на параллельном рын-

<sup>239</sup> *Nguyen T.T., Whalley J. Equilibrium under price controls with endogenous transactions costs // Journal of Economic Theory. Vol. 39. August. 1986. P. 290–300.*

<sup>240</sup> Рентиискательство – принятое в неонституциональном экономиксе обозначение любых видов деятельности, направленных на получение дополнительной выгоды методами, не связанными с конкурентной борьбой. Например, рентиискательством является получение ратионируемых благ по «карточкам», поскольку потребитель получает их в зависимости не от того, сколько он смог заработать денег, а по какому иному критерию.

<sup>241</sup> *Devarajan S., Jones C., Roemer M. Markets under Price Controls in Partial and General Equilibrium // World Development. 1989. Vol. 17. № 12. P. 1881–1894.*

ке, что позволит им полностью захватить ренту, возникшую при рационализованном распределении. Это дает возможность потребителям требовать, а производителям поставлять больше товаров, находящихся под контролем, чем было бы возможно при отсутствии такового. Причина в том, что доходы потребителей увеличились за счет ренты, которая создает спрос на большее количество товаров.

Конечно, изучение параллельных рынков имеет серьезные ограничения. Любой вопрос о незаконной деятельности связан с известным риском для интервьюера. Во многих ситуациях опрашиваемые будут оказывать противодействие, чтобы нельзя было обнаружить информацию, например, о количестве товаров, которые они продали или купили на параллельном рынке, сумме денег, которые они получили или уплатили, взятке, способах уменьшения риска обнаружения. Кроме того, даже если респонденты желают сообщить исследователю достоверную информацию, то сама природа параллельных рынков усложняет ее обобщение: трудно оценить общее количество реализованного товара, так как в торговлю вовлечено очень много мелких продавцов. В силу этих причин экономико-математическое моделирование развито в теории НЭ пока слабее, чем в других экономико-правовых теориях – например, в экономической теории преступлений и наказаний (*economics of crime and punishment*) или в экономической теории прав собственности (*economics of property right*).

Неоинституциональные подходы еще не привели к формированию новой целостной парадигмы НЭ. Анализ современной западной литературы показывает, что преобладающей тенденцией остаются подходы в стиле традиционного институционализма, хотя и обновленные некоторыми неоинституциональными идеями. Характерным примером такого синтеза идей «старого» и «нового» институционализма стала концепция экономиста из Перу Эрнандо де Сото, которая вызвала буквально революцию в представлениях о неформальной экономической деятельности.

«*Десоттианская революция*». Опубликованная в 1989 г. монография Э. де Сото «Иной путь»<sup>242</sup> произвела подлинный переворот в представлениях зарубежных исследователей о роли и значении теневой экономики в современном рыночном хозяйстве. Именно концепция «Иного пути» определяет сейчас новую, преобладающую в литературе парадигму теорий неформального сектора экономики.

---

<sup>242</sup> Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в «третьем мире». М., 1995.



Традиционный, господствующий в 1970–1980-е гг. подход к проблеме теневой экономики в странах «третьего мира» трактовал неформальную занятость как порождение бедности, нищеты и отсталости. Экономическое подполье виделось маргинальной прослойкой: бывшие крестьяне уходят в поисках более высоких заработков в города, но не могут в силу своей низкой квалификации найти работу в современной промышленности и потому вынуждены перебиваться теневой деятельностью, с трудом обеспечивая себе прожиточный минимум. Предполагалось, что по мере адаптации к городскому образу жизни теневики будут переходить в современную, легальную экономику. Неформальный сектор, с такой точки зрения, – экономическое гетто, не имеющее позитивных перспектив. Данные о бурном разрастании неформального сектора в городской экономике развивающихся стран истолковывались как показатель деградации периферии мирового хозяйства. Соответственно, для облегчения тяжелой участи городских маргиналов «левые» предлагали усиливать государственный контроль над национальной экономикой, либералы же предпочитали неформальный сектор вообще игнорировать, рассматривая его как досадное побочное следствие модернизации.

Главное научное открытие Э. де Сото – это *принципиально новый подход к объяснению генезиса теневой экономики*. Основной причиной разрастания городского неформального сектора автор книги считает не отсталость сельских мигрантов, будто бы не способных найти себе место в легальном секторе, а бюрократическую заорганизованность, препятствующую свободному развитию конкурентных отношений. Иначе говоря, Э. де Сото переворачивает с головы на ноги качественные оценки теневого и легального бизнеса в «третьем мире». Считалось, что легальный сектор является носителем современной экономической культуры, в то время как теневой сектор – уродливый пережиток традиционной экономики. На самом же деле, доказывает перуанский экономист, легальная экономика развивающихся стран опутана меркантилистскими узами, в то время как именно теневики устанавливают истинно демократический экономический порядок, организуя свое частное хозяйство на принципах свободной конкуренции.

Меркантилизм как тип экономической политики, господствовавшей в Европе в XVI–XVIII вв., «был политизированной системой хозяйства, в которой поведение предпринимателей подлежало детальной регламентации. Государство не позволяло потребителям решать, что должно производиться; оно оставляло за собой право выделять и развивать те виды экономической деятельности, кото-

рые считало желательными, и запрещать или подавлять кажущиеся ему неподходящими»<sup>243</sup>. Эта вера в «высшую мудрость» государственных чиновников давно утеряна в развитых странах, где экономический либерализм окончательно победил политику мелочной регламентации еще в XIX в. Однако на периферии современного рыночного хозяйства меркантилистская политика продолжает оставаться обыденной реальностью, причем этатизация хозяйства одобряется и «левыми», и националистами.

Руководимый Э. де Сото Институт свободы и демократии провел ряд экономических экспериментов для выяснения «цены законности» в Перу – тех затрат, которые вынуждены нести лица, желающие заняться обычным легальным бизнесом<sup>244</sup> (табл. 11-7). Например, для регистрации предприятия по пошиву одежды экспериментаторам пришлось затратить 289 дней и сумму, равную 32 минимальным месячным зарплатам (расходы на взятки, пошлины, потерянные доходы). Что касается «выбивания» земельного участка для строительства жилья, то этот бюрократический марафон требует почти 7 лет и 56 минимальных зарплат. Такая система полностью отсекает от участия в легальном бизнесе людей с невысокими доходами, но зато дает обширный простор для адресной раздачи привилегий («блата») и коррупции.

Таблица 11-7

**Эксперименты Института свободы и демократии в Лиме для измерения издержек первичной легализации**

Объекты легализации	Издержки первичной легализации	
	Затраты времени	Затраты денег
Швейная мастерская	289 дней	32 мин. мес. з/п
Торговый киоск	43 дня	15 мин. мес. з/п
Земельный участок для жилищного строительства	около 7 лет	56 мин. мес. з/п

«Наше исследование показывает, – пишет Э. де Сото, – что готовность перуанцев действовать вне рамок закона в значительной степени есть результат рациональной... оценки издержек законопослушания»<sup>245</sup>. Таким образом, основной причиной теневой экономической активности следует считать нерациональный

<sup>243</sup> Сото Э. де. Указ. соч. С. 249.

<sup>244</sup> Там же. С. 178–189.

<sup>245</sup> Сото Э. де. Указ. соч. С. 178.

правовой режим, когда «процветание компании в меньшей степени зависит от того, насколько хорошо она работает, и в большей – от издержек, налагаемых на нее законом. Предприниматель, который лучше манипулирует этими издержками или связями с чиновниками, оказывается более успешным, чем тот, кто озабочен лишь производством»<sup>246</sup>. Плодом «плохих законов» становится экономическая ситуация, когда на нелегальную деятельность в Перу приходится 48 % экономически активного населения и 61,2 % рабочего времени, 38,9 % официального ВВП<sup>247</sup>. В некоторых сферах экономики теневики вообще стали основными производителями: так, например, нелегальный транспорт составляет 93 % транспортного парка Лимы, столицы Перу<sup>248</sup>. Следует подчеркнуть при этом, что товары и услуги, производимые теневиками, по существу ничем не отличаются от продукции легального производства.

Другая важная теоретическая находка Э. де Сото – исследование *внутреннего механизма экономического «подполья», его самоорганизации*. Хотя бы представление о деятельности теневиков уподобляет их жизнь первобытной борьбе за выживание, где царит голое «право силы». Однако «Иной путь» убедительно доказывает, что в теневом бизнесе, как и в легальном, существует «сила права» (конечно, права специфического – нелегального). Мир теневого бизнеса во многом копирует мир бизнеса легального, заимствуя эффективные формы организации. Как показывают исследования де Сото, во всех видах нелегальной деятельности (жилищное строительство, торговля, транспорт) существуют устойчивые организации, которые координируют контакты теневиков друг с другом и с законными государственными институтами. Складывается впечатление, что в «тени» живет параллельный мир со своими профсоюзами, судами, правовыми нормами, который во многом эффективнее официального мира. Даже процесс подкупа государственных чиновников трансформируется из эпизодического правонарушения в устойчивый порядок, с которым согласны все его участники. Описанный в книге де Сото довольно сложный механизм самоорганизации теневого бизнеса убедительно доказывает несостоятельность упрощенных представлений о рынке, где каждый «сам за себя». Высокие транзакционные издержки бизнеса делают сугубо индивидуалистическую деятельность заведомо неэффективной, заставляя теневиков спланиваться в нелегальные организации.

---

<sup>246</sup> Там же. С. 189.

<sup>247</sup> Там же. С. 49.

<sup>248</sup> Там же. С. 51.

Автор «Иного пути» предлагает в связи с этим *оригинальную классификацию транзакционных издержек* на основе критерия «легальность – нелегальность».

Первая их группа – «цена подчинения закону», т. е. издержки законопослушного поведения. Предприниматель в легальном бизнесе должен нести одновременные «издержки доступа», связанные с получением права заниматься определенным видом экономической деятельности. Получив официальную санкцию на свой бизнес, он должен постоянно нести издержки «продолжения деятельности в рамках закона»: платить налоги и социальные платежи, подчиняться бюрократической регламентации производственных стандартов, нести потери из-за неэффективности судопроизводства при разрешении конфликтов или взыскании долгов. Проведенные в Перу исследования деятельности мелких промышленных фирм показали, что законопослушание обходится в среднем в 347,7 % посленалоговой прибыли (т. е. если бы не было издержек подчинения закону, прибыль в малом бизнесе возросла бы в 4,5 раза). Характерно при этом, что налоги поглощают всего лишь 21,7 % затрат на законопослушание<sup>249</sup>. Основным источником этатистского давления на бизнес оказываются даже не налоги, а бюрократические процедуры (на их исполнение тратится, в частности, примерно 40 % рабочего времени управляющего персонала).

Делая выбор в пользу нелегальной организации, предприниматель избавляется от «цены подчинения закону», но зато вынужден оплачивать «цену внелегальности». В эту вторую группу транзакционных издержек входят «цена уклонения от наказаний» (риск поимки и наказания частично снижается взятками как особой формой страхования), повышенные ставки на теневом рынке капиталов, невозможность участвовать в техноемких (капиталоемких) областях производства, относительно слабая защищенность прав собственности, «цена невозможности использовать контрактную систему» (опасность нарушения деловых обязательств) и недостаточная эффективность внеконтрактного права.

В общем, по мнению Э. де Сото, раскол хозяйства на легальный и нелегальный сектора «оказывает негативное воздействие на экономику в целом, выражающееся в снижении производительности, сокращении инвестиций, неэффективности налоговой системы, удорожании коммунальных услуг, замедлении технического прогресса и многочисленных трудностях в формулировании ма-

---

<sup>249</sup> Сото Э. де. С. 187–188.

кредитно-экономической политики»<sup>250</sup> (рис. 11-1, рис. 11-2). Таким образом, неформальный бизнес, объективно будучи протестом против меркантилистского государства, отнюдь не снимает необходимости изменения системы законов.

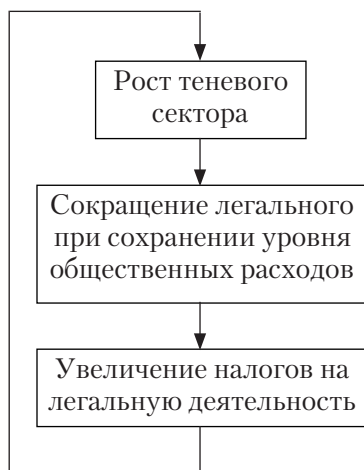


Рис. 11-1. Порочный круг внезаконности

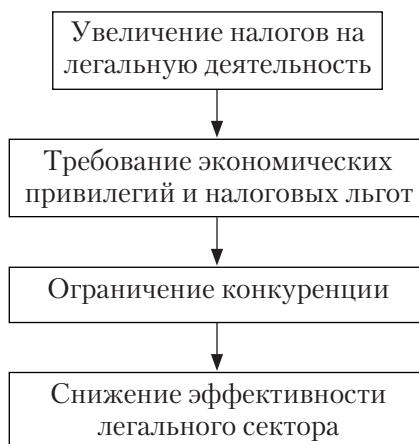


Рис. 11-2. Последствия порочного круга внезаконности

Последняя новаторская идея Э. де Сото – интерпретация эпохи буржуазных революций в Западной Европе как победы капиталистов-нелегалов над меркантилистским бюрократическим капитализмом. В сущности, «третий мир» повторяет сейчас историческую драму, впервые разыгравшуюся в XVI–XVIII вв. Защищавшие интересы монополистов-«рентоискателей» меркантилистские государства Западной Европы вводили детальные производственные стандарты, но натиск нелегального конкурентного производства неуклонно возрастал. В конце концов, мирным ли (как в Англии) или насильственным (как во Франции) путем, меркантилистская система была сломлена, монополии лишились правовой защиты и практически все получили свободный доступ к предпринимательству. «...Людям развязали руки, и их энергия направилась не на борьбу с государством, а на производительный труд»<sup>251</sup>.

<sup>250</sup> Там же. С. 216.

<sup>251</sup> Сото Э. де. С. 277.

Значение книги Э. де Сото для понимания процессов, происходящих в современной России, трудно переоценить. Нетрудно заметить, что наши экономические проблемы в сущности те же, что и в Перу – родине автора «Иного пути». Так же, как и страны «третьего мира», Россию захлестывает девятый вал нелегальной экономической деятельности, что дает повод многим аналитикам заявлять о деградации национального хозяйства и крахе рыночных реформ. Но если принять концепцию Э. де Сото, постсоветская Россия страдает не столько от чрезмерного, сколько от недостаточного развития рыночных отношений. В таком случае в развитии подпольного бизнеса следует видеть симптом не болезни, а, скорее, выздоровления. Как и в Перу, в современной России, видимо, сосуществуют три «страны»: меркантилистское государство, создающее режим наибольшего благоприятствования для немногочисленных фаворитов; люди, которые разуверились в возможности решения своих проблем, и потому часто уходят в преступность, в политическое насилие; «есть и третья страна... – страна, где много работают, где люди восприимчивы к новому и конкурентоспособны, и наиболее крупной ее провинцией является, без сомнения, провинция теневой экономики». «Чтобы уйти от насилия и бедности, – завершает свою работу Э. де Сото, – нужно признать собственность и труд людей, которых легальный сектор ныне отторгает, – чтобы вместо бунта воцарился дух сотрудничества и ответственности»<sup>252</sup>.

Если ранее неформальный сектор экономики считали маргинальным порождением отсталости и асоциальности, то Э. де Сото подчеркнул революционно-прогрессивный потенциал НЭ. Неформальные, спонтанно развивающиеся экономические отношения все более начинают противопоставлять не столько рациональной заботе об общественном благе, сколько о бюрократической заорганизованности, выгодной лишь «бюрократической буржуазии», но вовсе не обществу в целом.

### **11.3. Неформальная экономика в контексте теории экономических систем**

*Неформальная экономика и НТР.* Предложенный Э. де Сото подход позволяет рассматривать неформальный бизнес как проявление определенных общеформационных закономерностей. Согласно его концепции, НЭ есть закономерная форма генезиса массо-

---

<sup>252</sup> Там же. С. 317.

вых, «народных» форм капиталистического предпринимательства на периферии современного мирового хозяйства. Несколько иной подход к объяснению широкого развития НЭ в конце XX в. предлагается американскими социологами А. Портеса и С. Сассен-Куб<sup>253</sup>: они убедительно доказывают, что не только в развивающихся, но и в развитых странах НЭ органично включена в ткань хозяйственной жизни общества, являясь своеобразным «ответом» на «вызовы» глобализации хозяйственной жизни и развития НТР.

В теориях индустриального развития, отмечают А. Портеса и С. Сассен-Куб, по поводу НС выдвигается три положения. «Во-первых, эта деятельность по существу преходяща, является следствием недостаточного проникновения современного капитализма в слабо развитые регионы и, таким образом, обречена на исчезновение по мере успеха индустриализации... Во-вторых, предполагается, что принципиальная причина сохранения НС – наличие излишней рабочей силы. В-третьих, НС в основном характерен для периферийных экономик (таких, как Латинская Америка, Африка, большая часть Азии), выступая, по существу, иным выражением их слабозрелости [under development]»<sup>254</sup>.

Предлагаемая американскими социологами альтернативная интерпретация заключается в том, что «неформальная деятельность функциональна одновременно и для включенных в нее работников, и для крупных формальных фирм»<sup>255</sup>. «Фундаментальная причина сохранения и роста НС в периферийных экономиках – сосуществование расширенного трудового законодательства, часто скопированного с развитых стран, и избыточного предложения труда, – указывают американские ученые. – В этом контексте фирмы имеют все стимулы пытаться избежать юридических ограничений на использование труда. Когда конкуренция повышается, ... усиливаются стимулы к деформализации»<sup>256</sup>. Первичным механизмом связи между формальным и неформальным секторами становится субконтракт.

Американские социологи полагают, что противопоставление стран «третьего мира», где НС весьма велик, и развитых стран, где он будто бы почти исчез, ошибочно. На самом деле неформальная экономика развитых стран скрыта сильнее, чем в развивающихся

<sup>253</sup> *Portes A., Sassen-Koob S. Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies // American Journal of Sociology. 1987. Vol. 38. № 1. P. 30–58.*

<sup>254</sup> *Там же. P. 32.*

<sup>255</sup> *Там же. P. 37.*

<sup>256</sup> *Там же. С. 38.*

странах. Однако при исследовании подпольной экономики с использованием трех групп источников, возникает целостная картина.

Первый источник – работы специалистов по рынку труда, в которых оцениваются масштабы подпольной деятельности на основе расхождений между денежными индикаторами. Они опираются при этом на предположение, что неформальные сделки осуществляются исключительно в наличных деньгах. Разные специалисты дают, впрочем, очень отличные друг от друга оценки, что порождает серьезные сомнения в степени их достоверности.

Второй источник – это информация о мелком бизнесе (фирмах, использующих труд менее 10 рабочих). Хотя эти мелкие фирмы имеют лицензии (и потому попадают в поле зрения статистики), организация труда на них по большей части неформальна. Кроме того, при необходимости (например, даже при небольшом усилении налогов) они легко могут быть преобразованы в полностью подпольные предприятия. «Как оценка размеров НС эти данные подвергаются двум противоположным искажениям: во-первых, не все мелкие фирмы занимаются неформальной деятельностью, что ведет к переоценке [размеров НС]; во-вторых, полностью неформальные предприятия избегают государственной регистрации, и это ведет к недооценке»<sup>257</sup>. Поэтому эти показатели следует интерпретировать только как грубую оценку масштабов НС. Они свидетельствуют, что в 1965 г. мелкий бизнес США насчитывал около 3/4 общего числа зарегистрированных фирм и поглощал примерно 1/7 экономически активного населения. Двадцать лет спустя ситуация была почти такой же.

Третий источник информации – прямые полевые исследования конкретных производственных отраслей и городских районов. Подобные обследования показывают, что наиболее «деформализованными» отраслями экономики США являются строительство (90 % отделочных работ проводится без регистрации), мебельная и обувная промышленность, производство одежды. Большинство рабочих, нанимаемых неформальными предприятиями, – это иммигранты (в основном из Латинской Америки).

Есть мнение, что рост неформальной экономики США связан в основном с ростом числа иммигрантов из Латинской Америки. В таком случае «деформализацией» экономики можно было бы управлять, просто ужесточая иммиграционные правила. Однако опыт стран Западной Европы опровергает это предположение. В Италии, Испании и прочих странах значительная неформальная экономика развивалась при отсутствии крупномасштабной иммиграции.

---

<sup>257</sup> Там же. Р. 43.



После того как отброшено предположение, будто НФС есть феномен преимущественно «третьего мира», а в развитых странах возникает вследствие иммиграции из «третьего мира», необходимо дать новое объяснение существованию и даже росту НЭ в развитых странах. Объяснение по аналогии с моделями развития НС в Латинской Америке было бы неудовлетворительным, поскольку в развитых странах подобные модели стали анахронизмом.

Правдоподобная гипотеза по этому поводу предложена итальянским экономистом С. Бруско<sup>258</sup>. По его мнению, «децентрализация и деформализация [informalization] являются ответами на предшествующий рост власти профсоюзов и ограничений, накладываемых ими на крупные фирмы»<sup>259</sup>. Такое объяснение развития неформальности как реакции на усиление профсоюзов вполне правдоподобно для Северной Италии, где действительно децентрализация производства стала развиваться вскоре после забастовок середины 1960-х гг. с явной целью противодействовать широким полномочиям профсоюзов. Однако эта гипотеза все же не может претендовать на исчерпывающее объяснение деформализации. В частности, в Великобритании, Западной Германии и Франции велико значение профсоюзов, но НС невелик. Самое главное, в тех отраслях, которые наименее формализованы, преобладают малые фирмы, крайне слабо затронутые профсоюзным движением (особенно это касается сферы услуг).

Другая гипотеза, предложенная испанским экономистом Й. Убарра<sup>260</sup>, предлагает считать массовое развитие экономического подполья развитых стран результатом усиления конкуренции «третьего мира». Производители вынуждены децентрализовывать производство и использовать дешевый труд неформалов, чтобы сохранять конкурентоспособность. «Это объяснение ...привлекает внимание к глобальному характеру процессов, лежащих в основе деформализации, чем пренебрегают предыдущие гипотезы»<sup>261</sup>. Оно объясняет положение в Испании и Великобритании, однако опять-таки не может быть исчерпывающим: многие деформализованные отрасли (строительство, та же сфера услуг) не подвергаются непосредственно воздействию иностранной конкуренции.

<sup>258</sup> Brusco S. The «Emilian» Model: Productive Decentralization and Social Integration // Cambridge Journal of Economics. 1982. № 6. P. 167–184.

<sup>259</sup> Portes A., Sassen-Koob S. Op. cit. P. 52.

<sup>260</sup> Ybarra J. La-estructuración Espontanea de la Industria del Calzaado Espanol // Boletin de Estudios Economicos. 1982. № 37. P. 483–503.

<sup>261</sup> Portes A., Sassen-Koob S. Op. cit. P. 52.

По мнению А. Портеса и С. Сассен-Куб, бурное развитие неформального бизнеса развитых стран началось в середине 1970-х гг. (хотя НС существовал там и ранее). «Середина 1970-х гг., – пишут А. Портес и С. Сассен-Куб, – стала периодом водораздела, потому что глобальный спад убедил руководителей и служащих корпораций в развитых странах, что «обычный бизнес» более не жизнеспособен»<sup>262</sup>. Ранее преобладали крупные предприятия с жестким вертикальным управлением, соответствовавшие классическим неолиберальным теориям индустриализации. Кризис 1970-х гг. привел к серьезному сокращению спроса со стороны развивающихся стран, а также усилил конкуренцию производителей стран «третьего мира», использующих трудоемкие и относительно простые технологии. Деформализация стала одной из стратегий новой, альтернативной промышленной организации. «Деформализация наиболее удобна, когда сокращение прибыли, вызванное возрастанием издержек труда или конкуренцией более дешевых иностранных товаров, сочетается с возможностью децентрализовать организацию труда и доступностью рабочей силы для этого»<sup>263</sup>. При этом квалифицированные промышленные рабочие могут становиться неформальными контрагентами, арендуя или покупая оборудование. В США поток иммигрантов стал основой деформализации сначала трудоемких отраслей промышленности, испытывающих давление иностранной конкуренции, но потом этот новый источник дешевого труда стали использовать и другие сферы экономики, в том числе высококонкурентные.

«Таким образом, процесс деформализации форсировался в «третьем мире» стремлением производителей и государств преодолеть экономическую стагнацию при помощи экспортно-ориентированной стратегии, которая, в свою очередь, содействовала воспроизведению аналогичной организации труда в развитых странах по мере того, как затронутая этим промышленность боролась за выживание»<sup>264</sup>. Итак, развитие НС в отдельных странах зависит не только от внутренних обстоятельств хозяйственного развития, но и от глобальной экономической трансформации.

Помимо труда мигрантов источником неформальной занятости стали безработные, число которых в развитых странах значительно возросло. Стратегия выживания индивидуальных работни-

---

<sup>262</sup> *Portes A., Sassen-Koob S. Op. cit. P. 53.*

<sup>263</sup> *Там же. С. 54.*

<sup>264</sup> *Там же. С. 55.*

ков совпала со стратегией «флексibilизации» (повышения гибкости) фирм, взаимно усиливая друг друга.

Интересна та роль, которую играют в процессах экономической деформализации сами правительства развитых стран. Хотя на поверхности кажется, что подпольная экономическая деятельность преследуется властями, есть основания подозревать, что ее распространение происходило с молчаливого согласия (если не с поддержки) центральных и местных властей. Причиной тому является их заинтересованность в экономическом росте и занятости, подъеме умирающих городских хозяйств. Это предположение подтверждается многими фактами: поддержка неформальных кооперативов местными властями в Северной Италии; небрежность контроля за соблюдением минимума зарплаты и стандартов труда в тех районах Западной Европы и США, где разворачивается неформальная деятельность; парадокс иммиграционной политики, которая де-юре запрещает въезд работникам без документов, но де-факто глядит на это сквозь пальцы, поощряя тем самым предложение дешевого труда для неформального бизнеса. «Взаимно усиливающееся приспособление [друг к другу] нужд работников и стратегий фирм не могло бы успешно происходить в политически враждебной среде»<sup>265</sup>. Если это предположение истинно, мы наблюдаем своеобразный парадокс: правительство – институт, предназначенный для формального регулирования, – одновременно способствует нарушениям формальных норм.

Таким образом, развитие НЭ в развитых странах можно рассматривать как своеобразную форму развития гибкой организации труда в условиях НТР.

*Общие закономерности развития неформальной экономики XX в.* Обобщая современные научные представления зарубежных исследователей о НЭ, можно сформулировать следующие выводы.

НЭ (как и теневая экономика в целом) является *глобально-историческим феноменом*, присущим в той или иной мере всем общественным системам. Она находила и находит свое место и в «первом мире» (в развитых «капиталистических» странах), и во «втором мире» (в «коммунистических» странах), и в «третьем мире» (в развивающихся странах). Более того, история НЭ отнюдь не ограничивается современной эпохой: неформальные экономические структуры существовали в доиндустриальных обществах (вспомним хотя бы о внецеховом ремесле в западноевропейском средневековье), возможно, они будут существовать и в обществе постиндустриальном.

<sup>265</sup> Portes A., Sassen-Koob S. Op. cit. P. 56.

НЭ *многофункциональна*. С одной стороны, она играет роль своеобразной «свалки» отживающих институтов, обеспечивая временное выживание городских и сельских маргиналов, консервируя рудиментарные формы производственных отношений (например, семейные неформальные «микрофирмы» основаны во многом на архаичных отношениях личной зависимости). С другой стороны, НЭ можно рассматривать и как «дубликат» господствующих в данный период институтов: неформалы производят обычные товары и услуги, потребляемые субъектами официальной экономики, причем заказы для НС часто исходят от «формального» бизнеса. Наконец, НЭ есть «полигон» новых институтов: являясь совокупностью мелких и мельчайших предпринимательских единиц, с легкостью изменяющих ассортимент, технологию, внешние и внутренние хозяйственные связи, НЭ демонстрирует высочайшую гибкость и выживаемость. Согласно концепции Э. де Сото, саму промышленную революцию XVIII в., положившую начало современной капиталистической индустрии, можно рассматривать как результат борьбы капиталистов-«неформалов» с меркантилистским государственным регулированием, тщетно пытавшимся законсервировать цеховую систему и исключительные привилегии торговых и иных монополий. Именно «тихая революция» неформальных производителей создает конкурентную рыночную среду в современных странах «третьего мира». Наконец, предпринимательство в России и других странах бывшего «социалистического лагеря» развивается именно на почве традиций ранее запрещенного теневого бизнеса.

НЭ по своей природе имеет *рыночный и конкурентный характер*: мелкие производители, скрывающиеся от надзора контролирующих организаций, могут ориентироваться только на платежеспособный спрос таких же обособленных друг от друга покупателей. Неформальное производство использует в основном не капитальные, а трудовые ресурсы (иначе говоря, человеческий капитал в НЭ более важен, чем капитал физический). Производимая неформалами продукция имеет примерно тот же (или несколько более низкий) уровень качества, что и продукция легальных предпринимателей, но производится с более низкими издержками (неформальные бизнесмены экономят на издержках подчинения закону – не платят налогов и социальных платежей, могут давать зарплату ниже законодательно установленного минимума и т. д.). Уровень доходов в неформальном секторе в целом несколько ниже, чем в формальном, или примерно равна ему, однако дифференциация доходов гораздо выше.

НЭ является тем сектором теневой экономики, который *наиболее производителен и полезен для общества*. В условиях командной экономики социальная роль производителей-неформалов достаточно двусмысленна. События гражданской войны в России показали, что «мешочники» не только снабжали города хлебом, но и составляли основу «зеленого» движения, толкавшего страну в пучину анархии. На закате советской эпохи «цеховики» также, с одной стороны, удовлетворяли потребительский голод на дефицитные промтовары, но с другой – подрывали своей коррупционистской деятельностью остатки авторитета отечественного партийно-государственного аппарата. В рыночном хозяйстве рядовые потребители и даже легальные фирмы с удовольствием приобретают дешевые товары и услуги, не обращая внимания на правовой статус их производителей и продавцов; правительства склонны при этом мириться с потерей части своих потенциальных доходов, если это стимулирует экономический рост. Соответственно, если при централизованно управляемых системах правительство придерживается в отношении НЭ стратегии решительного подавления, стремясь ликвидировать неформалов «как класс» (естественно, дурные законы умеряются не менее дурным их выполнением), то при децентрализованных системах оно де-факто молчаливо игнорирует неформалов или старается включить их в систему легального бизнеса, «формализовать», но не уничтожить. Неформальная экономика гораздо менее опасна для общества, чем другие формы теневой экономической деятельности типа «беловоротничковой» и организованной преступности, и потому она должна рассматриваться не столько как враг, сколько как потенциальный помощник легальной экономики.

## Глава 12

### Коррупция как пример «беловоротничковой» экономической преступности и как система теневых взаимосвязей власти и граждан

«Вторая» теневая экономика представляет собой своего рода «изнанку» легальной экономической деятельности. Хотя главными субъектами этих теневых отношений являются хозяйственные руководители, их участниками могут становиться и рядовые граждане, без молчаливого согласия которых систематические хозяйственные нарушения были бы невозможны.

#### 12.1. Развитие «беловоротничковой» теневой экономики в России XX века

*«Беловоротничковые» формы теневой экономической деятельности в государственном секторе при командной экономике.* Представление о командной экономике советского типа как о системе тотального учета и контроля, как уже признано, далеко не полностью соответствует реальности. Хотя государство требовало всеохватывающей регламентации, реальный хозяйственный механизм включал многочисленные неформальные компоненты. В него входили:

1) *экономика неформальных традиций* – общепринятые социально-экономические взаимоотношения, не зафиксированные в нормативных документах, но хорошо известные практически всем гражданам (примерами могут быть негласный обмен фондируемыми материалами между предприятиями по личным договоренностям их руководителей, негласная дополнительная оплата «шабашников» и работников сферы услуг);

2) *экономика приписок* (фиктивная экономика) – искажение экономической информации, представляемой низовыми подразделениями контролирующим организациям (завышение количества и качества произведенной продукции, утаивание ресурсов);

3) *экономика личных злоупотреблений* (экономика взяток) – коррупция лиц, ответственных за распределение редких ресурсов (производственного сырья, рабочих мест, жилья и т. д.).

Глубокое и всестороннее развитие «второй» экономики в «социалистических» странах 1970–1980-х гг. породило ряд концепций, отвергающих хотя бы частично мнение о советском тоталитаризме. Открыв

всеобщность теневой экономической деятельности при «социализме» (практически каждое советское предприятие занималось в той или иной степени незаконной деятельностью), западные советологи пришли к выводу, что экономика СССР позднего периода уже была своеобразной модификацией смешанной экономики – под ширмой тотального планирования скрывались теневые рыночные отношения. Эти теневые экономические отношения были не только антитезой централизованному контролю, но и своеобразным клапаном от давления реформ, суррогатом рынка. Российский экономист В. Найшуль, обобщая эти наблюдения, делает вывод о формировании в брежневский период *«бюрократического рынка»*, где товарами становились не только дефицитные товары, но и скорректированный план для предприятия, должности, награды, звания, командировки за рубеж и т. д.

Наряду с прорыночными интерпретациями советской «второй» экономики высказывается мнение, что в действительности «брежневизм» был не «бюрократическим рынком», а *«клановым социализмом»* – системой неформальных отношений личной зависимости, в которой основную роль играли не деловые качества того или иного лица, а степень его преданности и приближенности к какой-либо группировке властвующей элиты. Иначе говоря, советская теневая экономика, как и легальная, также развивалась по принципам административно-командной системы. Сторонники этого подхода указывают, что в постсоветской России «клановый социализм» трансформировался в *«клановый капитализм»* – успех и безопасность в мире бизнеса по-прежнему в большей мере зависит от благосклонности власть имущих, чем от профессиональной квалификации. Одним из результатов такой организации бизнеса стала всеобщность коммерческих экономических правонарушений (например, недобор налогов достигает по некоторым оценкам 40 %).

Хотя «беловоротничковая» теневая экономика наиболее буйно разрастается в условиях разлагающейся командной экономики, государственный сектор рыночного хозяйства тоже не свободен от нее. Например, коррупция является бичом практически всех стран мира. Кроме того, в коммерческом секторе рыночного хозяйства существуют такие виды теневой экономической деятельности, которых не могло быть в государственном секторе.

*«Беловоротничковые» формы теневой экономической деятельности в коммерческом секторе рыночного хозяйства.* Еще в 1949 г. американский криминолог Эдвин Сатерленд сформулировал концепцию «преступности среди людей в белых воротничках», согласно которой скрытая, противоправная деятельность фактически явля-

ется неотъемлемым компонентом повседневной деловой практики «большого бизнеса». Проанализировав статистику судебных процессов по обвинению 70 крупнейших нефинансовых корпораций США в нарушениях хозяйственного законодательства, Сатерленд обнаружил, что им было вынесено 980 обвинительных приговоров (в том числе 307 – за нарушение свободы торговли, 222 – за нарушение обязательств, 158 – за нарушение норм трудового законодательства) – в среднем по 14 на каждую корпорацию. В таком случае крупные фирмы предстают своего рода *«идеальными преступниками»*: они преднамеренно, организовано и систематически (подобно рецидивистам) нарушают в широких масштабах правовые нормы, что не мешает им сохранять престиж в деловом мире.

Последующее изучение теневых сторон бизнеса в развитых странах подтвердило относительную зыбкость границ между преступным и законопослушным поведением. Выделяют шесть основных видов экономической преступности:

- 1) нарушение правил конкуренции – коммерческие взятки, нарушения антимонопольного законодательства, промышленный шпионаж;
- 2) нарушение прав потребителей – ложная реклама, выпуск недоброкачественных товаров;
- 3) нарушение прав наемных работников – нарушения трудовых контрактов, норм техники безопасности;
- 4) нарушения прав кредиторов – злоупотребления заемным капиталом (ложные банкротства, мошенничество с субсидиями и др.);
- 5) нарушение прав государства – укрывательство доходов от налогов, нарушения экологического законодательства.

Многие из этих нарушений настолько обыденны, что по сути перестают восприниматься как отклонение от нормы. Например, такой тип коммерческих взяток как деловые взятки – плата за выполнение взяткополучателем своих прямых должностных обязанностей (например, плата таможенникам за более быстрое растаможивание партии товаров) – считается обычным элементом деловой жизни. Уплачиваемые при зарубежных сделках неизбежные комиссионные вознаграждения («чаевые») в США даже разрешено вычитать из налогооблагаемых сумм. Преступным считается применение лишь тормозящих взяток (их дают, чтобы должностное лицо «притормозило» выполнение своих прямых обязанностей, – например, чтобы таможенник пропустил контрабанду). Еще более тонка грань между законным и незаконным при уплате налогов: различают «уклонение от уплаты», когда налогоплательщик законно использует недостатки законодательных норм, чтобы уменьшить налоговые платежи, и уголовно наказуемый «обход законов», когда нало-



гоплательщик просто скрывает истинную величину своих доходов. Ухищрения налоговой полиции, стремящейся пресечь «обход законов», наталкиваются на мастерство специалистов по финансам, искусственных в поиске законных «лазеек».

Перейдем теперь от общих характеристик «второй» теневой экономики как целого к углубленному анализу наиболее важной ее разновидности – коррупции.

## 12.2. Экономические теории коррупции

В самых общих чертах, коррупция – это использование служебного положения в личных целях. Она считается одним из основных видов не только «второй» теневой экономики, но и теневой экономики в целом. Поэтому экономический анализ коррупции получил широкое развитие не только за рубежом, но и в постсоветской России<sup>266</sup>.

*Виды и эволюция коррупции.* Чаще всего под коррупцией подразумевают получение взяток, незаконных денежных доходов, государственными бюрократами, которые вымогают их у граждан ради личного обогащения. Однако в более общем смысле слова участниками коррупционных отношений могут быть не только государственные чиновники, но и, например, менеджеры фирм; взятки могут давать не деньгами, а в иной форме; инициаторами коррупционных отношений часто выступают не госчиновники, а предприниматели.

Поскольку формы злоупотреблений служебным положением многообразны, по разным критериям выделяют различные виды коррупции (*табл. 12-1*).

Таблица 12-1

### Типология коррупционных отношений

Критерии типологии коррупции	Виды коррупции
Кто злоупотребляет служебным положением	Государственная (коррупция госчиновников) Коммерческая (коррупция менеджеров фирм) Политическая (коррупция политических деятелей)

<sup>266</sup> По экономике коррупции см., например: *Полтерович В.* Факторы коррупции // *ЭиММ.* 1998. № 3; *Левин М., Цирик М.* Коррупция как объект математического моделирования // *ЭиММ.* 1998. № 3; *Они же.* Математическое моделирование коррупции // *ЭиММ.* 1998. № 4.

Продолжение табл. 12-1

<b>Критерии типологии коррупции</b>	<b>Виды коррупции</b>
Кто выступает инициатором коррупционных отношений	Запрашивание (вымогательство) взяток по инициативе руководящего лица Подкуп по инициативе просителя
Кто является взяткодателем	Индивидуальная взятка (со стороны гражданина) Предпринимательская взятка (со стороны легальной фирмы) Криминальный подкуп (со стороны криминальных предпринимателей – например, наркомафии)
Форма выгоды, получаемой взяткополучателем от коррупции	Денежные взятки Обмен услугами (патронаж, nepotизм)
Цели коррупции с точки зрения взяткодателя	Ускоряющая взятка (чтобы получивший взятку быстрее делал то, что должен по долгу службы) Тормозящая взятка (чтобы получивший взятку нарушил свои служебные обязанности) Взятка «за доброе отношение» (чтобы получивший взятку не делал надуманных придирок к взяткодателю)
Степень централизации коррупционных отношений	Децентрализованная коррупция (каждый взяткодатель действует по собственной инициативе) Централизованная коррупция «снизу вверх» (взятки, регулярно собираемые нижестоящими чиновниками, делятся между ними и более вышестоящими) Централизованная коррупция «сверху вниз» (взятки, регулярно собираемые высшими чиновниками, частично передаются их подчиненным)
Уровень распространения коррупционных отношений	Низовая коррупция (в низшем и в среднем эшелонах власти) Верхушечная коррупция (у высших чиновников и политиков) Международная коррупция (в сфере международных отношений)

Критерии типологии коррупции	Виды коррупции
Степень регулярности коррупционных связей	Эпизодическая коррупция Систематическая (институциональная) коррупция Клептократия (коррупция как неотъемлемый компонент властных отношений)

Коррупция является оборотной стороной деятельности любого централизованного государства, которое претендует на широкий учет и контроль.

В первобытных и раннеклассовых обществах плата жрецу, вождю или военачальнику за личное обращение к их помощи рассматривалась как универсальная норма. Ситуация стала меняться по мере усложнения и профессионализации государственного аппарата. Правители высшего ранга требовали, чтобы нижестоящие «служащие» довольствовались только фиксированным «жалованием». Напротив, чиновники низших рангов предпочитали тайно получать от просителей (или требовать у них) дополнительную плату за исполнение своих служебных обязанностей.

На ранних этапах античной истории, когда еще не было профессиональных государственных чиновников, коррупция почти отсутствовала. Это явление начало расцветать лишь в эпоху упадка античности (например, в императорском Риме), когда появились такие государственные чиновники, о которых говорили: «Он приехал бедным в богатую провинцию, а уехал богатым из бедной провинции». В это время в римском праве появился специальный термин «*congumpire*», который был синонимом слов «портить», «подкупать» и служил для обозначения любых должностных злоупотреблений.

Там, где власть центрального правительства была слабой (например, в Европе в эпоху раннего средневековья), использование служебного положения для личных поборов с населения часто становилось общепринятой нормой. Так, в средневековой России «кормления» воевод и присвоение ими платы за разрешение конфликтов считались обычным доходом служивых людей, наряду с жалованием из казны или получением поместий.

Чем более централизованным являлось государство, тем более строго оно ограничивало самостоятельность граждан, провоцируя чиновников низшего и высшего звена к тайному нарушению закона в пользу подданных, желающих избавиться от строгого надзора.

Показательные наказания коррумпированных чиновников обычно не давали почти никакого результата, потому что на месте устраненных появлялись новые вымогатели взяток. Поскольку у центрального правительства обычно не было сил для тотального контроля за деятельностью чиновников, оно обычно довольствовалось поддержанием некоей «терпимой нормы» коррупции, пресекая лишь слишком опасные ее проявления.

Наиболее ярко эта умеренная терпимость к коррупции заметна в обществах азиатского способа производства. В странах доколониального Востока, с одной стороны, правители претендовали на всеобщий «учет и контроль», но с другой – постоянно сетовали на жадность чиновников, которые путают собственный карман с государственной казной. Именно в восточных обществах появляются первые исследования коррупции. Так, автор «Артхашастры» выделял 40 средств хищений государственного имущества жадными чиновниками и с грустью констатировал, что «подобно тому, как нельзя не воспринять мед, если он находится на языке, так и имущество царя не может быть, хотя и в малости, не присвоено ведающими этим имуществом».

Коренной перелом в отношении общества к личным доходам государственных чиновников произошел только в Западной Европе эпохи нового времени. Идеология общественного договора провозглашала, что подданные платят налоги государству в обмен на то, что оно разумно вырабатывает законы и строго следит за их неукоснительным выполнением. Личные отношения стали уступать место чисто служебным, а потому получение чиновником личного дохода, помимо положенного ему жалования, начали трактовать как вопиющее нарушение общественной морали и норм закона. Кроме того, обоснованная представителями неоклассической экономической теории идеология экономической свободы требовала, чтобы государство «предоставило людям самим делать свои дела и предоставило делам идти своим ходом». Если у чиновников уменьшались возможности для регулирующего вмешательства, то падали и их возможности вымогать взятки. В конечном счете в централизованных государствах нового времени коррупция чиновников хотя и не исчезла, но резко сократилась.

Новым этапом в эволюции коррупции в развитых странах стал рубеж XIX и XX вв. С одной стороны, начался новый подъем государственного регулирования и, соответственно, власти чиновников. С другой, рождался крупный бизнес, который в конкурентной борьбе стал прибегать к «скупке государства» – уже не к эпизодическому подкупу отдельных мелких государственных служа-

щих, а к прямому подчинению деятельности политиков и высших чиновников делу защиты интересов капитала. По мере роста значения политических партий в развитых странах (особенно, в странах Западной Европы после Второй мировой войны) получила развитие партийная коррупция, когда за лоббирование своих интересов крупные фирмы платили не лично политикам, а в партийную кассу. Крупные политики стали все чаще рассматривать свое положение как источник личных доходов. Так, в Японии и в наши дни политические деятели, помогающие частным корпорациям получать выгодные контракты, рассчитывают на получение процента от сделки. В это же время начала расти самостоятельность внутрифирменных служащих, которые также имеют возможности злоупотреблять своим положением.

Во 2-й половине XX в. после появления большого числа политически самостоятельных стран «третьего мира» их государственный аппарат, как правило, изначально оказался сильно подвержен системной коррупции. Дело в том, что на «восточные» традиции личных отношений между начальником и просителями здесь наложилось огромное бесконтрольные возможности, связанные с государственным регулированием многих сфер жизни. Например, президент Индонезии Сухарто был известен как «Мистер 10 процентов», поскольку всем действующим в этой стране иностранным корпорациям предлагалось платить четко обозначенную взятку президенту и членам его семейного клана. Типичной была коррупция «снизу вверх», когда начальник мог свалить всю вину на нижестоящих, но встречалась и коррупция «сверху вниз», когда коррумпированные чиновники высших рангов совершенно не стеснялись открыто брать взятки и даже делиться ими с подчиненными (такая система коррупции существовала, например, в Южной Корее). В «третьем мире» появились клептократические режимы (на Филиппинах, в Парагвае, на Гаити, в большинстве африканских стран), где коррупция тотально пронизывала все виды социально-экономических отношений, и без взятки просто ничего не делалось.

Рост мирохозяйственных отношений также стимулировал развитие коррупции. При заключении контрактов с зарубежными покупателями крупные транснациональные корпорации стали даже легально включать в издержки переговоров расходы на «подарки». В 1970-е гг. на весь мир прогремел скандал с американской фирмой «Локхид», которая для продажи своих не слишком хороших самолетов давала крупные взятки высокопоставленным политикам и чиновникам ФРГ, Японии и других стран. Примерно с этого времени

коррупция стала осознаваться как одна из глобальных проблем современности, мешающая развитию всех стран мира.

Еще более актуальной проблема стала в 1990-е гг., когда постсоциалистические страны продемонстрировали размах коррупции, сопоставимый с ситуацией в развивающихся странах. Часто возникала парадоксальная ситуация, когда одно и то же лицо одновременно занимало важные посты и в государственном, и в коммерческом секторах экономики; в результате многие чиновники злоупотребляли своим положением, даже не принимая взятку, а непосредственно защищая свои личные коммерческие интересы.

Таким образом, общие тенденции эволюции коррупционных отношений в XX в. – это постепенное умножение их форм, переход от эпизодической и низовой коррупции к систематической верхушечной и международной.

*Причины коррупции.* Теоретические основы экономики коррупции были заложены в 1970-е гг. в работах американских экономистов неинституционального направления.

Главная их идея заключалась в том, что коррупция появляется и растет, если существует рента, связанная с государственным регулированием различных сфер экономической жизни (введением экспортно-импортных ограничений, предоставлением субсидий и налоговых льгот предприятиям или отраслям, наличием контроля над ценами, политикой множественных валютных курсов и т. д.). При этом на коррупцию сильнее нацелены те чиновники, которые получают низкую зарплату. Позднее эмпирические исследования подтвердили, что масштабы коррупции снижаются, если в стране мало внешнеторговых ограничений, если промышленная политика строится на принципах равных возможностей для всех предприятий и отраслей, а также если зарплата чиновников выше, чем у работников частного сектора той же квалификации.

В современной экономической науке принято отмечать множественность причин коррупции, выделяя экономические, институциональные и социально-культурные факторы.

- *Экономические* причины коррупции – это, прежде всего, низкие заработные платы государственных служащих, а также их высокие полномочия влиять на деятельность фирм и граждан. Коррупция расцветает всюду, где у чиновников есть широкие полномочия распоряжаться какими-либо дефицитными благами. Особенно это заметно в развивающихся и в переходных странах, но проявляется и в развитых странах. Например, в США отмечено много проявлений коррупции при реализации программы льготного предоставления жилья нуждающимся семьям.

- *Институциональными* причинами коррупции считаются высокий уровень закрытости в работе государственных ведомств, громоздкая система отчетности, отсутствие прозрачности в системе законотворчества, слабая кадровая политика государства, допускающая распространение синекур и возможности продвижения по службе вне зависимости от действительных результатов работы служащих.
- *Социально-культурными* причинами коррупции являются деморализация общества, недостаточная информированность и организованность граждан, общественная пассивность в отношении своеволия «власть имущих».

В тех странах, где действуют все три группы факторов (это, прежде всего, развивающиеся и постсоциалистические страны), коррупция наиболее высока. Напротив, в странах западноевропейской цивилизации эти факторы выражены гораздо слабее, поэтому и коррупция там более умеренная.

Для объяснения причин и сущности коррупционных отношений экономисты обычно используют модель «поручитель (принципал) – исполнитель (агент) – опекаемый (клиент)» (рис. 12-1).

В этой модели центральное правительство действует как принципал (П): оно устанавливает правила и назначает агентам (А), чиновникам среднего и низшего звена, конкретные задачи. Чиновники выступают при этом как посредники между центральным правительством и клиентами (К), отдельными гражданами или фирмами. В обмен на оплату налогов агент от имени принципала предоставляет клиентам различные услуги (лицензирует деятельность фирм, выдает гражданам социальные пособия, осуществляет найм работников на государственную службу и т. д.). Например, в рамках налоговой службы принципалом выступает государство в лице руководителя налоговой службы, агенты – это сборщики налогов, а в качестве клиентов выступают все налогоплательщики. В обмен на выплату налогов налогоплательщики получают возможность легально функционировать, в противном случае их ожидают штрафы и прочие наказания.

Качество системы регулирования зависит от того, возникают ли в этой системе конфликты интересов между принципалом и агентом. Правительство в принципе не имеет ни времени, ни возможностей лично обслуживать каждого клиента, поэтому оно делегирует полномочия на их обслуживание чиновникам, предписав им определенные правила. Чиновники-агенты, зная своих клиентов лучше, чем правительство-принципал, могут более эффективно работать

с клиентами. Но принципалу трудно контролировать, как многочисленные посредники агенты выполняют предписанную работу, тем более что чиновники могут сознательно скрывать информацию об истинных результатах своей деятельности. Поскольку честность чиновника-агента не может быть полностью контролируема, то агент сам решает, быть ли ему «честным». Решение чиновника зависит от ожидаемых вознаграждений за добросовестную работу и ожидаемых наказаний за злоупотребления. Например, в российской налоговой системе оплата налогового служащего почти не зависит от количества вносимых в бюджет средств за счет выявленных им укрываемых налогов. Это приводит к тому, что зачастую сборщик налога оказывается более заинтересован в получении взяток, чем в честной службе.

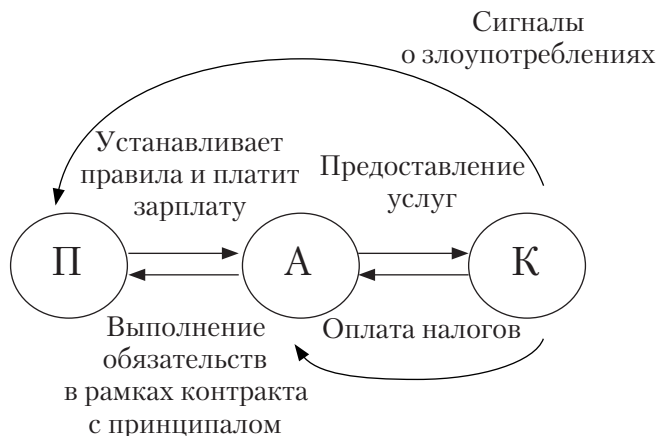


Рис. 12-1. Модель коррупции «принципал – агент – клиент»

Нелегальное вознаграждение чиновнику-агенту от его клиентов может даваться по разным мотивам. Гражданин или фирма могут дать взятку, чтобы чиновник дал им положенные услуги более быстро, «вне очереди» (ускоряющая взятка). Однако чаще чиновников подкупают, чтобы они предоставляли своим клиентам предлагаемых государством услуг больше, а забирали налогов меньше, чем положено по закону (тормозящая взятка). Бывает и так, что чиновник имеет широкие возможности для придирок по надуманным предложениям; тогда взятки дают, чтобы чиновник не воспользовался своими возможностями проявить самодурство (взятка «за доброе отношение»).



Для предотвращения коррупции наиболее ответственным служащим стараются назначать очень высокое жалование и одновременно ужесточают меры наказания за нарушение ими служебного долга. Однако многие исследователи отмечают, что во многих случаях государственное жалование не может конкурировать с финансовыми возможностями потенциальных взяточдателей (если ими являются крупные легальные бизнесмены или боссы мафии). Достойная зарплата агента является необходимым, но недостаточным условием для предотвращения коррупции. Поэтому государство-принципал дополняет (или даже заменяет) высокие поощрения на «воззвания к честному поведению». Это значит, что правительство пытается создать психологические барьеры против своекорыстия агентов, например, повышая моральный уровень граждан через механизм обучения и идеологической пропаганды. Кроме того, правительство-принципал поощряет прямые связи с клиентами (прием жалоб от населения), которые служат дополнительным и очень важным инструментом контроля над действиями чиновников-агентов.

Таким образом, от зарплаты агентов и от широты их полномочий зависят взаимоотношения «агент-клиент», а от степени контроля принципала над агентами и влияния клиентов на принципала – взаимоотношения «принципал-агент». Моральные нормы влияют в этой системе на все виды отношений, определяя меру допустимости отступлений от требований закона.

Предельно лаконичное определение основных причин коррупции некоторые зарубежные экономисты выражают следующей формулой:

коррупция = монополия + произвол – ответственность
--

Это значит, что возможности коррупции прямо зависят от монополии государства на выполнение некоторых видов деятельности (например, производить закупки оружия) и от бесконтрольности деятельности чиновников, но обратно зависят от вероятности и тяжести наказаний за злоупотребления.

*Измерение коррупции.* Масштабы коррупции довольно трудно оценить. Это связано, прежде всего, с тем, что она (как и другие виды теневой экономической деятельности) в принципе укрыта от официального статистического учета. Поскольку у государственных чиновников больше возможностей скрыть свои правонарушения, чем у рядовых граждан, то коррупция отражена в криминальной статистике слабее многих других видов пре-

ступлений. Кроме того, многие виды коррупции даже не связаны прямо с выплатой денежных вознаграждений, а потому не могут получить стоимостную оценку.

Чтобы получить сравнительные данные о степени развития коррупции в разных странах, чаще всего используют социологические опросы и экспертные оценки.

В настоящее время наибольшим авторитетом пользуется *индекс восприятия коррупции* (Corruption Perceptions Index – CPI), который рассчитывается международной организацией Transparency International (в буквальном переводе – «Международная прозрачность»). Эта некоммерческая неправительственная организация по изучению коррупции и борьбе с ней интегрирует данные научных исследований, проводимых по разным странам отдельными экономистами и организациями за 3 года, предшествующие расчету сводного индекса. Эти исследования сравнивают даваемые бизнесменами и аналитиками субъективные оценки степени коррумпированности разных стран. В процессе обобщения данных отдельных исследований каждая страна получает оценку по 10-балльной шкале, где 10 баллов означают отсутствие коррупции (наиболее высокую «прозрачность» экономики), а 0 баллов – самую высокую степень коррупции (минимальную «прозрачность»).

Индексы восприятия коррупции стали рассчитываться с 1995 г. База используемых Transparency International данных постоянно растет: если в 1995 г. CPI был рассчитан для 41 страны мира, то в 2003 – уже для 133. Индекс восприятия коррупции 2003 обобщал результаты 17 исследований общественного мнения, проведенных 13 независимыми организациями, причем в итоговый список включили только те страны, которые были охвачены как минимум тремя исследованиями.

Исследования Transparency International показывают сильную дифференциацию стран мира по степени развития коррупции (*табл. 12-2*).

Вполне закономерно, что бедность и коррупция идут «рука об руку»: наиболее высоко коррумпированные страны – это, прежде всего, развивающиеся страны с низким уровнем жизни. Постсоциалистические страны имеют несколько лучшие оценки, но и здесь коррупция довольно высока. Однако богатство само по себе не гарантирует свободы от коррупции. Германия и США имеют примерно тот же балл, что и намного более бедная Ирландия; Франция оказалась хуже Чили, Италия – хуже Ботсваны.

Таблица 12-2

## Индексы восприятия коррупции для некоторых стран мира

СТРАНЫ	Индекс восприятия коррупции		
	1995 г.	1999 г.	2003 г.
<b>Высокоразвитые страны</b>			
Финляндия	9,1	9,8	9,7
Дания	9,3	10,0	9,5
Швеция	8,9	9,4	9,3
Канада	8,9	9,2	8,7
Великобритания	8,6	8,6	8,7
Германия	8,1	8,0	7,7
Ирландия	8,6	7,7	7,5
США	7,8	7,5	7,5
Япония	6,7	6,0	7,0
Франция	7,0	6,6	6,9
Испания	4,4	6,6	6,9
Италия	3,0	4,7	5,3
<b>Развивающиеся страны</b>			
Сингапур	9,3	9,1	9,4
Гонконг	7,1	7,7	8,0
Чили	7,9	6,9	7,4
Ботсвана		6,1	5,7
Тайвань	5,1	5,6	5,7
Южная Корея	5,6	3,8	4,3
Бразилия	2,7	4,1	3,9
Мексика	3,2	3,4	3,6
Египет		3,3	3,3
Индия	2,8	2,9	2,8
Аргентина	5,2	3,0	2,5
Индонезия	1,9	1,7	1,9
Кения		2,0	1,9
Нигерия		1,6	1,4
<b>Страны с переходной экономикой</b>			
Словения		6,0	5,9
Эстония		5,7	5,5
Венгрия	4,1	5,2	4,8
Куба			4,6

СТРАНЫ	Индекс восприятия коррупции		
	1995 г.	1999 г.	2003 г.
<b>Страны с переходной экономикой</b>			
Беларусь		3,4	4,2
Чехия		4,6	3,9
Польша		4,2	3,6
Китай	2,2	3,4	3,4
Армения		2,5	3,0
Россия		2,4	2,7
Узбекистан		1,8	2,4
Украина		2,6	2,3
Азербайджан		1,7	1,8
Грузия		2,3	1,8

Дифференциация внутри групп стран с примерно одинаковым уровнем жизни сильно зависит от национальной хозяйственной культуры и от политики правительства. Так, для стран с конфуцианской культурой (Китай, Япония, Сингапур, Тайвань), где с глубокой древности честный и мудрый чиновник считался культовой фигурой, индексы коррупции заметно ниже, чем, например, в странах Южной Азии (Индия, Пакистан, Бангладеш), в которых нет традиции уважения управленческого труда.

Таблица 12-3

## Индексы взятокдателей для некоторых стран мира

Страны		Индекс взятокдателей	
		2002 г.	1999 г.
1	Австралия	8,5	8,1
2	Швеция	8,4	8,3
3	Швейцария	8,4	7,7
4	Австрия	8,2	7,8
5	Канада	8,1	8,1
6	Нидерланды	7,8	7,4
7	Бельгия	7,8	6,8
8	Великобритания	6,9	7,2
9	Сингапур	6,3	5,7

Страны		Индекс взяточдателей	
		2002 г.	1999 г.
10	Германия	6,3	6,2
11	Испания	5,8	5,3
12	Франция	5,5	5,2
13	США	5,3	6,2
14	Япония	5,3	5,1
15	Малайзия	4,3	3,9
16	Гонконг	4,3	индекс не рассчитывался
17	Италия	4,1	3,7
18	Южная Корея	3,9	3,4
19	Тайвань	3,8	3,5
20	Китай	3,5	3,1
21	Россия	3,2	индекс не рассчитывался

В целом можно, таким образом, отметить две универсальные закономерности:

- коррупция обычно выше в бедных странах, но ниже в богатых;
- коррупция в целом ниже в странах западноевропейской цивилизации и выше в периферийных странах.

Сравнение индексов восприятия коррупции за разные годы показывает, что многие страны за относительно короткий промежуток времени серьезно меняют степень коррумпированности. Например, в таких странах, как Италия и Испания ситуация заметно ухудшилась, а в Аргентине и Ирландии улучшилась. Впрочем, делать межвременные сравнения индексов СРІ надо очень осторожно, поскольку изменения балльных оценок страны могут быть результатом не только изменившегося восприятия коррупции, но и изменившихся выборок и методологии проведения опросов.

Если индекс СРІ показывает склонность чиновников разных стран *брать* взятки, то для оценки склонности предпринимателей разных стран *давать* взятки Transparency International использует другой индекс – *индекс взяточдателей* (Bribe Payers Index – ВРІ). Аналогично индексу СРІ, предрасположенность компаний стран-экспортеров давать взятки оценивали по 10-балльной шкале, где чем ниже балл, тем выше готовность подкупать. Собранные данные

показывают (*табл. 12-3*), что многие славящиеся своей коррупцией периферийные страны (например, Россия, Китай) охотно готовы не только брать, но и давать взятки за рубежом. Что же касается фирм из развитых стран, то их склонность прибегать к подкупу оказалась довольно умеренной. Характерно, что Швеция оказалась среди самых «чистых» и по индексу СРІ, и по индексу ВРІ.

Помимо индексов СРІ и ВРІ для сравнительной оценки развития коррупции в разных странах используют и иные показатели – например, *барометр мировой коррупции* (Global Corruption Barometer), *индекс экономической свободы* (Index of Economic Freedom), *индекс непрозрачности* (Opacity Index) и др.

*Влияние коррупции на общественное развитие.* Коррупция сильно и, как правило, негативно влияет на экономическое и социальное развитие любой страны.

*Экономический вред* от коррупции связан, прежде всего, с тем, что коррупция является препятствием для реализации макроэкономической политики государства. В результате коррупции низших и средних звеньев системы управления *центральное правительство перестает получать достоверную информацию* о реальном положении дел в экономике страны и *не может добиться реализации намеченных целей.*

Коррупция серьезно *искажает сами мотивы государственных решений.* Коррупцированные политики и чиновники в большей мере склонны направлять государственные ресурсы в такие сферы деятельности, где невозможен строгий контроль и где выше возможность вымогать взятки. Они скорее склонны финансировать производство, например, боевых самолетов и другие крупные инвестиционные проекты, чем издание школьных учебников и повышение зарплаты учителей. Известен анекдотический пример, когда в 1975 в Нигерии щедро подкупленное правительство сделало за рубежом заказы на столь гигантское количество цемента, которое превосходило возможности его производства во всех странах Западной Европы и в СССР вместе взятых. Сравнительные межстрановые исследования подтверждают, что коррупция сильно деформирует структуру государственных расходов: коррупцированные правительства выделяют средства на образование и здравоохранение гораздо меньше, чем некоррупцированные.

Главным негативным проявлением экономического воздействия коррупции является *увеличение затрат для предпринимателей* (в особенности, для мелких фирм, более беззащитных перед вымогателями). Так, трудности развития бизнеса в постсоциалистических странах связаны во многом именно с тем, что чиновники

заставляют предпринимателей часто давать взятки, которые превращаются в своего рода дополнительное налогообложение (табл. 12-4). Даже если предприниматель честен и не дает взяток, он несет урон от коррупции, поскольку вынужден тратить много времени на общение с нарочито придирчивыми госчиновниками.

Таблица 12-4

**Частота и размеры вымогательства взяток  
в постсоциалистических странах в конце 1990-х гг.  
(согласно исследованиям Европейского банка реконструкции  
и развития и Всемирного банка)**

<b>Страны</b>	<b>Процент фирм, часто дающих взятки</b>	<b>Средний процент взяток от ежегодного дохода фирм</b>
Азербайджан	59,3	6,6
Армения	40,3	6,8
Беларусь	14,2	3,1
Болгария	23,9	3,5
Венгрия	31,3	3,5
Грузия	36,8	8,1
Казахстан	23,7	4,7
Киргизия	26,9	5,5
Литва	23,2	4,2
Молдова	33,3	6,1
Польша	32,7	2,5
Россия	29,2	4,1
Румыния	50,9	4,0
Словакия	34,6	3,7
Словения	7,7	3,4
Узбекистан	46,6	5,7
Украина	35,3	6,5
Чехия	26,3	4,5
Хорватия	17,7	2,1
Эстония	12,9	2,8

Наконец, коррупция и бюрократическая волокита при оформлении деловых документов *тормозят инвестиции* (особенно, зарубежные) и, в конечном счете, *экономический рост*. Например, разработанная в 1990-е гг. американским экономистом Паоло Мауро

модель позволила ему сделать предположительный вывод, что рост рассчитываемого «эффективности бюрократии» (индекс, близкий к рассчитываемому Transparency International индексу восприятия коррупции) на 2,4 балла снижает темп экономического роста страны примерно на 0,5 %. По расчетам другого американского экономиста, Шан-Чин Вая, увеличение индекса коррупции на один балл (при десятибалльной шкале) сопровождается падением на 0,9 % прямых иностранных инвестиций. Впрочем, при обзоре индексов коррупции уже упоминалось, что четкой отрицательной корреляции между уровнем коррупции и уровнем экономического развития все же нет, эта связь заметна лишь как общая закономерность, из которой есть много исключений.

Что касается *социальных* негативных последствий коррупции, то она, как общепризнанно, ведет к несправедливости – к *нечестной конкуренции фирм* и к *неоправданному перераспределению доходов граждан*. Дело в том, что дать более крупную взятку может не самая эффективная легальная фирма или даже преступная организация. В результате растут доходы взяткодателей и взяткополучателей при снижении доходов законопослушных граждан. Наиболее опасна коррупция в системе сбора налогов, позволяя богатым уклоняться от них и перекладывая налоговое бремя на плечи более бедных граждан.

Коррупцированные режимы никогда не пользуются «любовью» граждан, а потому они политически неустойчивы. Легкость свержения в 1991 г. советского строя была обусловлена, во многом тем фактом, что советская номенклатура имела репутацию насквозь коррупцированного сообщества, пользующегося со стороны рядовых граждан СССР заслуженным презрением. Поскольку в постсоветской России советский уровень коррупции был многократно превзойден, это привело к низкому авторитету режима Б.Н. Ельцина в глазах большинства россиян.

Участниками дискуссий о коррупции выдвигалось, впрочем, мнение, что коррупция имеет не только негативные, но и позитивные последствия. Так, в первые годы после распада СССР бытовало мнение, что если позволять чиновникам брать взятки, то они работают более интенсивно, а коррупция помогает предпринимателям обходить бюрократические рогатки.

Однако концепция благотворности коррупции не учитывает очень высокую степень отсутствия контроля, которую политики и чиновники-бюрократы приобретают в коррупцированных обществах. Они могут по-своему усмотрению создавать и интерпретировать инструкции. В таком случае вместо стимула для более эффек-



тивной деятельности коррупция становится, наоборот, стимулом для создания чрезмерного числа инструкций. Иначе говоря, взяточполучатели преднамеренно создают все новые и новые барьеры, чтобы затем за дополнительную плату «помогать» их преодолеть.

«Апологеты» коррупции также доказывают, будто взяточничество может сокращать время, необходимое на сбор и обработку бюрократических документов. Но взятки не обязательно ускоряют скорость канцелярской работы. Известно, например, что в Индии госслужащие высокого ранга берут взятки следующим образом: они не обещают взяткодателю более ускоренную обработку его документов, но предлагают замедлить процесс оформления документов для конкурирующих компаний.

Аргумент, будто коррупция является стимулом для развития экономики, особенно опасен тем, что разрушает законность и правопорядок. Некоторые отечественные криминологи утверждают, что в начале 1990-х гг. в постсоветской России «из лучших побуждений» наказания за служебные злоупотребления оказались фактически временно отмененными, и это привело к росту бюрократического вымогательства, усугубившем экономический кризис.

### **12.3. Развитие коррупции в России**

*История коррупции в России.* Для отечественной истории, как и для истории других отстающих в развитии стран, характерна высокая зараженность государственного аппарата коррупционными отношениями.

Повальные взяточничество и вороватость чиновников впервые были осознаны как препятствие к развитию страны еще во времена Петра I. Известен исторический анекдот: император решил сторяча издать указ, согласно которому следует вешать любого чиновника, укравшего сумму, равную цене веревки; однако его сподвижники в один голос заявили, что в таком случае государь останется без подданных. Характерно, что возглавивший по личному указанию императора борьбу с казнокрадством и взяточничеством обер-фискал Нестеров сам в конце концов был казнен за взятки. Смешение государственной казны с личным карманом оставалось типичным не только в XVIII, но и в XIX в. Сюжет «Ревизора» Н.В. Гоголя основан именно на том, что в николаевской России чиновники почти всех рангов систематически злоупотребляли своим положением и постоянно находились в страхе перед разоблачением. Лишь после Великих реформ 1860-х гг. уровень коррумпированности россий-

ского чиновничества начал понижаться, хотя и оставался все же выше «среднеевропейского» уровня.

В Советском Союзе отношение к коррупции было довольно двойственным. С одной стороны, злоупотребление служебным положением рассматривалось как одно из наиболее тяжелых нарушений, поскольку оно подрывало авторитет советской власти в глазах граждан. С другой, государственные управляющие очень быстро сформировались в СССР в своеобразный государство-класс, противостоящий «простым людям» и неподвластный их контролю. Поэтому, с одной стороны, в советском законодательстве предусматривались гораздо более жестокие, чем в других странах, наказания взяточникам – вплоть до смертной казни. С другой же стороны, представители номенклатуры были фактически неподсудны и не слишком боялись наказаний. В 1970-е гг. коррупция стала приобретать системный, институциональный характер. Должности, дающие широкий простор для злоупотреблений, стали кое-где буквально продаваться. В крахе советского режима большую роль сыграл именно шок от выявленных в конце 1980-х злоупотреблений на самом высоком уровне («рашидовское дело», «дело Чурбанова»).

Хотя радикальные либералы во главе с Б.Н. Ельциным шли к власти под лозунгами борьбы со злоупотреблениями, однако сами они, оказавшись во власти, заметно «перекрыли» достижения своих предшественников. Удивленные иностранцы даже заявляли, будто в России 1990-х гг. «большинство государственных служащих попросту не догадываются, что личное обогащение на службе является криминалом». Для подобных оценок имелось много оснований. Дело в том, что доходы госчиновников оставались довольно скромными, но при этом без их благоволения заниматься бизнесом было практически невозможным. Особенно богатые возможности для злоупотреблений возникли во время проведения приватизации, когда ее организаторы могли буквально «назначать в миллионеры» понравившихся им людей.

Проведенное в 2000–2001 гг. фондом «Информатика для демократии» исследование показало, что на взятки в России ежегодно тратили около 37 млрд дол. (примерно 34 млрд – взятки в сфере бизнеса, 3 млрд – бытовая коррупция), что почти равно доходам госбюджета страны. Хотя эта оценка одними специалистами была сочтена завышенной, а другими заниженной, она показывает масштаб постсоветской коррупции на рубеже 1990–2000-х гг.

*Институциональная коррупция как системная угроза безопасности России.* В постсоветскую эпоху, как и в предшествующие эпохи российской истории, наблюдаются параллельное сосуществова-

ние институтов «нормальной» частной собственности и власти-собственности. Под властью-собственностью понимают взаимообусловленность собственности и власти, когда, с одной стороны, права собственности частных лиц (включая самых крупных бизнесменов) существенно ограничены государственными чиновниками, а, с другой – власть чиновников позволяет им получать определенные права собственности (включая право на получение дохода)<sup>267</sup>. Власть-собственность в легальной сфере в постсоветской России, как и в «позднем» СССР, дополняется нелегальной системой институциональной коррупции. Институциональную коррупцию следует определить как устойчивую неформальную норму взаимодействия государственных служащих с гражданами, в основе которой лежит принцип предоставления государственной услуги за личное вознаграждение или иную корыстную выгоду.

Устойчивость институциональной коррупции в постсоветской России связана во многом с тем, что для российской цивилизации, как и для всех не-западных цивилизаций без традиций гражданского общества, вообще имманентна коррумпированность государственного аппарата. Формирование традиции брать с просителей «посулы» и «подарки» происходило в Московском государстве XVI–XVII вв. параллельно с формированием профессиональной бюрократии. В СССР злоупотребления служебным положением являлись типичным явлением – особенно, с 1970-х гг., когда государственные служащие высокого ранга окончательно сформировали экономику «блата», где закрытый государство-класс (номенклатура) стремился создать для себя комфортные условия жизни.

Если для *формирования* новых экономических институтов коррупция во многом может быть оценена как позитивный ресурс, то их *устойчивое развитие* она, наоборот, не только тормозит, но и принимает характер системной угрозы. Экономическая деструктивность коррупции находит выражение в том, что она препятствует развитию конкуренции, повышает транзакционные издержки товаропроизводителей, дезориентирует систему государственного управления (в частности, бюджетные процедуры). Как показывает опыт, например, Украины 2013–2014 гг., высокий уровень коррупции провоцирует не только экономические, но и политические катаклизмы<sup>268</sup>.

<sup>267</sup> Подробнее см.: *Нуреев Р.М., Латов Ю.В.* Постсоветское институциональное развитие: в поисках выхода из колеи власти-собственности // Мир России. 2015. № 2.

<sup>268</sup> Хотя киевский Майдан начался под лозунгами борьбы за евроинтеграцию, надо понимать, что этот абстрактный лозунг воспринимался гражданами Украины в первую очередь как надежда на перелом в борьбе с коррупцией, поскольку интеграция с За-

Постсоциалистические страны Балтии и Восточной Европы хотя и пережили в 1990-е гг. вспышку коррупционных отношений, но затем смогли их существенно снизить. В России даже в начале 2010-х гг. так и не сформировалась устойчивая тенденция снижения распространенности коррупционных отношений.

*Динамика доминирующих форм коррупции.* С начала радикальных рыночных реформ развитие институциональных коррупционных отношений в России прошло следующие четыре этапа, определяемые изменением взаимоотношений между бюрократией и бизнесом:

1) первая половина 1990-х гг. – деловая коррупция в форме эпизодических взяток предпринимателей чиновникам (прежде всего, за «помощь» в приватизации) становится обязательным элементом бизнес-деятельности;

2) вторая половина 1990-х гг. – формирование системы регулярных «откатов» (взяток в форме процентов от контрактов и договоров) и устойчивых связей между политиками и олигархическим бизнесом;

3) первая половина 2000-х гг. – в условиях усиления административного ресурса происходит сдвиг от «скупки государства» к «скупке бизнеса»;

4) со второй половины 2000-х гг. – параллельное усиление институциональной коррупции и формирование официальной антикоррупционной стратегии; в рамках коррупции как «скупки государства» происходит сдвиг от рыночной к сетевой коррупции.

В 1990-е гг. в постсоветской России сложился своеобразный порочный круг: современный российский рынок являлся продуктом неразвитой демократии, а неразвитая демократия, в свою очередь, становилась результатом неконкурентного рынка<sup>269</sup>. Возникли новые формы взаимодействия политического и экономического монополизма в субъектах Российской Федерации, получившие в отечественной литературе название административного ресурса. Административный ресурс – это, с одной стороны, накопленная по-

---

падной Европой предполагает среди прочего и переход на европейские стандарты политической и предпринимательской деятельности. Соответственно, националистические выпады в адрес «москалей» находили массовую поддержку, поскольку российский политический режим воспринимался на Украине (вряд ли справедливо) как главный транслятор институциональной коррупции.

<sup>269</sup> Описание институтов взаимосвязи не-конкурентного предпринимательства и не-конкурентной политики см., например, по: Барсукова С.Ю. Сращенность теневой экономики и теневой политики // Мир России. 2006. Т. 15. № 3. С. 158–179; Она же. Теневые правила взаимоотношений политиков и предпринимателей // Журнал институциональных исследований. 2011. Т. 3. № 3. С. 40–56.

литическая рента (следствие присвоения политической ренты), а с другой – потенциал политика, позволяющий ему получать политическую ренту в будущем (предпосылка получения политической ренты)<sup>270</sup>. Административный ресурс могут накапливать не только политики, но и высокопоставленные государственные чиновники. В развитых странах формирование того, что у нас называют административным ресурсом, однозначно называют коррупцией.

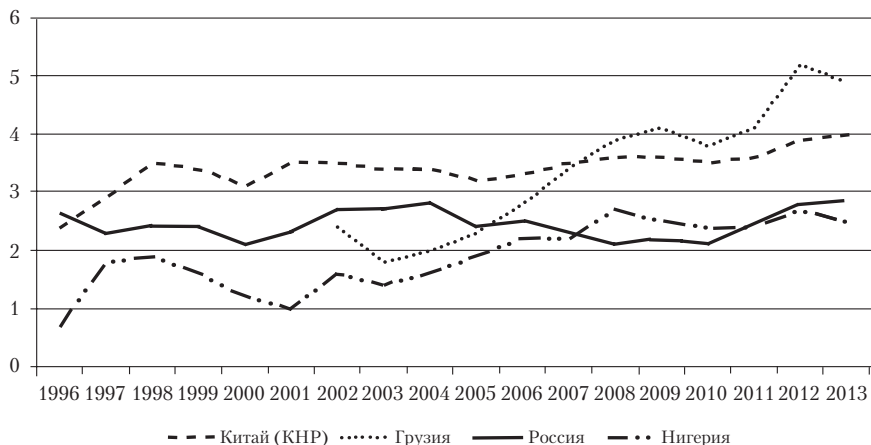
При анализе исторической эволюции коррупционных отношений в постсоветской России необходимо учитывать, что общим названием «коррупция» называют ряд качественно различных институтов, которые хотя и имеют схожие симптомы, однако по-разному детерминированы и имеют разные внутренние механизмы. Часто подчеркивают, в частности, разницу между ситуациями, когда инициатором коррупционных отношений является «проситель» (это называют «скупкой государства») и когда инициатором является вымогатель-чиновник («скупка бизнеса»). Кроме того, если предприниматель или гражданин хочет дать взятку коррумпированному руководящему лицу, то это лицо далеко не от каждого согласится ее принимать. Даже в 1990-е гг., когда борьба с коррупцией велась не слишком активно, было заметно, что от коррупции выигрывают больше и чаще не те, кто может дать более крупную взятку, а те, кто имеет лучшие связи и может получать преференции без явного подкупа, за счет «дружбы». Ограниченность доступа к выгодам от коррупции еще более усилилась в 2000-е гг., когда «охота» на коррупционеров стала одним из элементов конкуренции между чиновниками и ведомствами.

Если воспользоваться предложенной Карлом Поланьи типологией отношений обмена, то можно выделить три основные формы коррупционных отношений, соответствующие дарообмену (реципрокности), централизованному перераспределению (редистрибуции) и рынку (*табл. 12-5*). Трудности борьбы с коррупцией в странах догоняющего развития (включая Россию) связаны в первую очередь именно с тем, что воспроизводство коррупции в них тесно связано с воспроизводством реципрокности и редистрибуции. В частности, сдвиг в России 2000-х гг. от «скупки государства» к «скупке бизнеса» и от рыночной коррупции к сетевой целесообразно связать не только с усилением антикоррупционного контроля и централизацией неформальных отношений (усилением роли административного ресурса), но и в целом с ренессансом институтов власти-собственности.

---

<sup>270</sup> Подробнее см.: *Нуреев Р.М.* Россия: особенности институционального развития. М., 2009. С. 283–293.

*Динамика уровня коррупции.* Среди обществоведов продолжают дискуссии о том, хороши или плохи последствия институциональных изменений 2000-х гг., когда коррупционные отношения стали более централизованными и более сетевыми<sup>271</sup>. Для ответа на этот вопрос необходимо, прежде всего, оценить, как количественно изменилась коррупция.



*Рис. 12-2.* Динамика индекса восприятия коррупции (СРІ) в Китае, Грузии, России и Нигерии в 1996–2013 гг.<sup>272</sup>.

Составлено по материалам «Transparency International». URL: <http://www.transparency.org>.

Согласно индексу восприятия коррупции (СРІ), обобщающему оценки зарубежных экспертов, на протяжении 1990–2010-х гг. в России наблюдались волнообразные колебания общего уровня коррупции в диапазоне 2–3 баллов (*рис. 12-2*). Это означает, что коррупция в России устойчиво находилась на очень высоком уровне – примерно как в Нигерии, режим которой называют «корруптократией». В то время как во многих других странах с аналогично-высоким уровнем коррупции (например, в той же самой Нигерии) этот индекс демонстрировал долгосрочную тенденцию к росту (т. е. происходило снижение коррупции),

<sup>271</sup> См., например: *Кравцова М.В.* Трансформация коррупционных отношений в постсоветской России // *Тетра Economicus*. 2014. Т. 12. № 1.

<sup>272</sup> С 2012 г. при расчете СРІ стала использоваться новая методика – в частности, вместо 10-балльной шкалы теперь используют 100-балльную. Тем не менее индексы 2012–2013 гг. можно приблизительно сопоставлять с индексами предыдущих лет, разделив их на 10.

**Основные типы коррупционных отношений  
в постсоветской России**

<b>Типы коррупции</b>	<b>Соответствующие исторические типы отношений обмена</b>	<b>Инициаторы коррупционных отношений</b>	<b>Условия участия в коррупционных отношениях</b>	<b>Развитие в постсоветской России</b>
«Скупка государства» как сетевая коррупция	Ранговый дарообмен (реципрокность)	«Проситель» – предприниматель или гражданин	Взяткополучатель и взяткодатель входят в единую социальную сеть	Усилится в 2000-е гг.
«Скупка бизнеса»	Централизованное перераспределение (редистрибуция)	Чиновник	Взяткополучатель имеет административный ресурс, позволяющий «давить» на взятокдателя	Усилится в 2000-е гг.
«Скупка государства» как рыночная коррупция	Рынок	«Проситель» – предприниматель или гражданин	Взяткополучатель и взяткодатель взаимодействуют как атомизированные продавец и покупатель	Ослабла в 2000-е гг.

в России такую тенденцию заметить труднее. Лишь с 2011 г. наблюдается некоторое повышение российского индекса, но не ясно, станет ли это началом долгосрочной тенденции или только очередной волной (как в начале 2000-х гг.). В 2014 г. уровень коррупции в России по индексу СРІ оказался чуть ниже (27 баллов по новой шкале, что примерно соответствует 2,7 баллов по старой шкале), чем в предыдущие 2012–2013 гг. (28 баллов). Так что в рейтинге СРІ Россия в настоящее время находится между Украиной (26 баллов) и Мадагаскаром (28 баллов), на одном уровне с Нигерией (тоже 27 баллов). Можно, конечно, обвинить в антироссийской предвзятости тех, кто ведет мониторинг СРІ, но этому противоречит то, что коммунистическая Куба регулярно получает в этом мониторинге весьма хорошие оценки (в 2014 г. – 46 баллов).

Таблица 12-6

**Динамика количественных характеристик коррупции  
в постсоветской России**

<b>Характеристики коррупции</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>	<b>2012</b>
Деловая коррупция (взятокодателями являются предприниматели), согласно ВЕЕПС					
Доля (%) фирм, платящих взятки	–	62,0	59,9	–	28,9
Средний процент от годовых продаж, уходящий на взятки	–	2,3	1,8	–	8,9
Доля фирм (%), которые не считают коррупцию препятствием вообще, или считают ее малым препятствием	–	71,0	61,0	–	54,0
Бытовая коррупция (взятокодателями являются рядовые граждане), согласно ИНДЕМ					
Интенсивность коррупции (среднее количество взяток в год для дающих взятки)	1,2	–	0,9	0,8	–
Доля среднегодового коррупционного взноса в величине прожиточного минимума, %	144	–	81	70	–
Годовой объем рынка бытовой коррупции, отнесенный к ВВП, %	1,0	–	0,6	0,4	–

Источник данных: ВЕЕПС по России (в обработке М.В. Кравцовой); Российская коррупция: уровень, структура, динамика. Опыт социологического анализа / под ред. Г. Сатарова. М., 2013.



Данные социологических опросов граждан и предпринимателей России дают несколько больше оснований для оптимизма. В середине 2000-х гг. сенсацию вызвали результаты исследования сотрудников ИНДЕМ, согласно которым в 2001–2005 гг. происходило снижение интенсивности деловой коррупции, но одновременно – рост на порядок величины взяток, так что годовой объем рынка деловой коррупции подскочил с 11 до 54 % ВВП<sup>273</sup>. Хотя эту оценку подвергали критике за преувеличение, однако последующие исследования (например, в рамках ВЕЕПС<sup>274</sup>) подтвердили тенденцию к относительному сокращению бизнес-участников коррупции при одновременном росте относительной величины коррупционных взносов. Что касается сферы бытовой коррупции, то, по данным ИНДЕМ, в ней в 2000-е гг. сократилась и интенсивность коррупции, и относительная величина коррупционных взносов (*табл. 12-6*).

Таким образом, по результатам корруптологических исследований можно утверждать, что на протяжении 2000–2010-х гг. изменения коррупционных отношений были позитивны для рядовых граждан, но скорее негативны для предпринимателей. Видимо, централизация и «сетевизация» коррупции стимулирует одни формы бизнеса (прежде всего, крупный бизнес, сращенный с властью) и дестимулирует другие его формы (малый бизнес).

*Динамика антикоррупционной деятельности полиции.* Официальная статистика зарегистрированных коррупционных преступлений, в отношении которых проводилось расследование, охватывает лишь 1–5 % реальной коррупционной преступности, имеющей очень высокий уровень латентности. Уголовный кодекс РФ не охватывает многих форм и видов социально опасной и реальной коррупции, которая имеет, как правило, институционализированный характер, будучи связанной с традициями реципрокности и реди-стрибуции. В частности, в современном УК РФ до сих пор не предусматривается ответственности за коррупционный лоббизм, за покровительство родственникам и друзьям (непотизм), за взносы на политические цели (например, на выборы) с последующей расплатой лоббированием интересов взносодателя или государственными должностями, за совмещение государственной службы с коммерческой деятельностью и т. д. Тем не менее наблюдение за динамикой

<sup>273</sup> Сагаров Г. Как измерять и контролировать коррупцию? // Вопросы экономики. 2007. № 1; Российская коррупция: уровень, структура, динамика. Опыт социологического анализа / под ред. Г. Сагарова. М., 2013.

<sup>274</sup> ВЕЕПС – «Исследование бизнес среды и эффективности предприятий» – мониторинговый опрос малых и средних фирм, работающих в производственном секторе и в сфере услуг, организуемый совместно ВБ и ЕБРР.

официально зарегистрированных коррупционных преступлений (рис. 12-3) позволяет сделать ряд важных выводов об эволюции антикоррупционной политики.

Статистика официально зарегистрированной коррупционной преступности показывает, что в 1991–1995 гг. наблюдался ее спад (максимальное снижение свыше чем на 15 % наблюдалось в 1993 г.), хотя общее количество зарегистрированных преступлений за этот же период возросло в 1,5 раза. Этот парадокс объясняется тем, что в первой половине 1990-х гг. деградирующая система государственного управления принципиально не могла эффективно противодействовать коррупции и даже адекватно регистрировать ее проявления, поэтому регистрируемая коррупционная преступность сокращалась, хотя происходило фактическое ее расширение.



Рис. 12-3. Динамика общего количества зарегистрированных преступлений и зарегистрированных коррупционных преступлений (показатели 1990 г. приняты за 100 %).

Источник: *Наумов Ю.Г.* Теория и методология противодействия институциональной коррупции: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2014. С. 27.

Динамика преступлений данного вида стала более реально отражаться в официальных источниках только с середины 1990-х гг. Статистика МВД России свидетельствует о приростах этого вида преступлений на 13 % в 1996, 1998 г. и 2000 г., на 20 % в 2004 г. и на 9 % в 2005 г. Это стало отчасти следствием усиления активности правоохранительных органов, которые к этому времени смогли на-

копить опыт раскрытия и расследования коррупционных преступлений, объективно сложных по доказыванию. Более важно, однако, что на рубеже 1990–2000-х гг. произошло существенное обновление государственного аппарата, в связи с чем, в частности, произошел переход от доминирования «скупки государства» к доминированию «скупки бизнеса». Возбуждение уголовных дел по обвинению в коррупции порою являлось формой давления власти на бизнес, а также борьбы новой политической элиты против «проигравшего противника». Определенную роль сыграло и осознание обществом угрожающих масштабов коррупции, заставившее власти демонстративно активизировать борьбу с коррупционной преступностью.

Сопоставление динамики зарегистрированных коррупционных преступлений с динамикой всех преступлений показывает, что в начале 2000-х гг. произошел важный структурный сдвиг. Если в 1991–2001 гг. общая преступность росла быстрее коррупционной, то в 2002–2011 гг., как правило, наоборот, коррупционная преступность обгоняла общую, что подтверждает повышение в 2000-е гг. если не результативности борьбы с коррупцией, то, по крайней мере, ее актуальности. С 2008 г. количество зарегистрированных коррупционных преступлений начало снижаться (самый резкий спад – более чем на 25 % – наблюдался в 2010 г.). Падение количества зарегистрированных коррупционных преступлений после активизации антикоррупционного нормотворчества в принципе можно рассматривать как доказательство реальной отдачи от борьбы с коррупцией.

*Динамика отношения населения к коррупции.* Отношение россиян к коррупции по данным общероссийских опросов можно проследить в двух аспектах:

- как изменялась частота вовлечения граждан в коррупционные отношения;
- как изменялись их оценки успехов государства в противодействии коррупции.

Для оценки степени личной вовлеченности россиян в коррупционные отношения в анкетах общероссийских опросов 2003–2014 гг. респондентам задавали два типа вопросов – либо прямой вопрос, как часто респонденту приходилось давать взятки (опросы 2005 г., 2008 г. и 2011 г.), либо косвенный вопрос, является ли дача взятки недопустимым/неоправданным поступком (опросы 2004 г. и 2013 г.). Сопоставление ответов на эти два вопроса (*табл. 12-7*) позволяет сформулировать вывод: хотя среди россиян доминирует критическое (негативное) отношение к взяточничеству, однако наблюдается тенденция их «привыкания» к этому явлению, т. е. дача и получение взятки становятся «нормальными», неосуждаемыми действиями.

Таблица 12-7

## Динамика участия граждан в коррупционных отношениях, %

Варианты ответов	2004	2005	2008	2011	2013
<i>Приходилось ли Вам давать взятки?</i>					
Часто	–	2,1	1,8	3,7	–
Редко	–	16,9	15,0	16,3	–
Не делали, но не осуждают	–	14,8	14,6	16,1	–
<i>Может ли быть оправданным дача/получение взятки?</i>					
Это не предосудительно (2004), к этому следует относиться снисходительно (2013)	8,9	–	–	–	5,8
Иногда это допустимо	20,9	–	–	–	39,6

На вопрос, приходилось ли им давать взятки, подавляющее большинство респондентов всегда ожидаемо отвечали, что они «противники этого». В то же время доля «противников» за всего лишь 3 года (от 2008 г. до 2011 г.) уменьшилась почти на четверть – с 73 до 57 %. Одновременно вдвое выросла доля тех, кому приходится давать взятки часто (до 4 %), и на 1–1,5 процентных пункта увеличились доли тех, кто давал взятки редко, и тех, кто не давал, но не осуждает дающих. Доля респондентов, которым в начале 2011 г. приходилось часто давать взятки, очень близка к доле предпринимателей в составе населения России, и особенно распространены они именно в данной группе. Эти данные подтверждают результаты исследований российских корруптологов из научно-исследовательского фонда ИНДЕМ (под руководством Г.А. Сатарова), что во второй половине 2000-х гг. наблюдался «большой скачок» в развитии коррупции (прежде всего, деловой коррупции)<sup>275</sup>.

Усиление коррупции может либо усилить протестные настроения граждан (как это было в Италии накануне операции «Чистые руки»), либо стимулировать «привыкание» основной массы населения к коррупции как к неизбежному «правилу игры» (т. е. стимулировать повышение институционализации коррупционных отношений). В России, судя по событиям начала 2000-х гг., параллельно наблюдаются оба этих процесса. С одной стороны, радикальная оппозиция (А.А. Навальный и др.) взяла в 2012–2013 гг. на воорууже-

<sup>275</sup> См., например: *Галицкий Е., Левин М.* Коррупционные взаимоотношения бизнеса и власти (опыт эмпирического анализа) // Вопросы экономики. 2007. № 1; *Левин М., Сатаров Г.* Коррупция в России: классификация и динамика // Вопросы экономики. 2012. № 10.

ние именно антикоррупционные лозунги. Однако, с другой стороны, усиление давления на радикалов быстро привело в 2014 г. к маргинализации их влияния, показав слабость социальной базы антикоррупционного протеста.

Сопоставление данных социологических опросов 2004 г. и 2013 г. показывает ослабление отрицания коррупции: если 10 лет назад 70 % респондентов утверждали, что никогда бы не пошли на передачу или получение взятки, то в 2013 г. только 54 % согласились с мнением, что это «никогда не может быть оправдано». Интересно отметить, что доля респондентов, откровенно утверждающих, что «к этому следует относиться снисходительно», даже сократилась (с 9 до 6 %), однако одновременно почти удвоилась (с 21 до 40 %) доля тех, кто выбирал ответ «иногда это допустимо». Видимо, в ответ на усиление коррупции граждане чаще выбирают стратегию адаптации «применительно к подлости» (по М.Е. Салтыкову-Щедрину), чем стратегию усиления отпора тому, что они считают предосудительным.

На изменение отношения граждан к коррупции должно существенно влиять изменение государственной антикоррупционной политики. Как известно, в 2010 г. была принята Национальная стратегия противодействия коррупции, где декларировалось, что «целью Национальной стратегии противодействия коррупции является искоренение причин и условий, порождающих коррупцию в российском обществе»<sup>276</sup>. Такая декларация могла бы существенно усилить неприятие российским обществом коррупции. К сожалению, этого пока не наблюдается.

Если сопоставить оценки коррупции общественным мнением разных периодов постсоветской истории (*табл. 12-8*), то из общероссийских опросов разных лет складывается единая картина.

Бесспорно, что путинская эпоха (2000–2010-е г.) с точки зрения антикоррупционной политики оценивается гражданами существенно лучше, чем период режима Б.Н. Ельцина (1990-е гг.), поскольку 1990-е гг. подавляющее большинство россиян оценивают с этой точки зрения крайне критично. Применительно к проблемам коррупции более 2/3 респондентов соглашались, что ситуация тогда ухудшилась. Впрочем, и в оценке же борьбы с коррупцией при В.В. Путине россияне сходятся во мнении, что ситуация скорее ухудшилась, чем улучшилась. Нет ни одного опроса, когда бы доля

<sup>276</sup> «О Национальной стратегии противодействия коррупции и Национальном плане противодействия коррупции на 2010–2011 годы»: Указ Президента Российской Федерации от 13 апреля 2010 г. № 460 // Рос. газ. 2010. 15 апр.

утверждавших, что ситуация с коррупцией улучшилась, была бы выше, чем доля считающих, что ситуация ухудшилась. В то же время очень многие россияне высказывали умеренно-оптимистическое мнение (во время опросов 2003, 2013 и 2014 гг. такого мнения придерживались более 2/5 респондентов), что ситуация с коррупцией стабилизировалась, остается на прежнем уровне.

Таблица 12-8

**Мнения россиян о ситуации с коррупцией, 2011–2014, %**

<b>Оценки россиянами изменений в борьбе с коррупцией в разные периоды постсоветской истории</b>	<b>Оценки изменений</b>		
	<b>Ситуация улучшилась</b>	<b>Ситуация осталась прежней</b>	<b>Ситуация ухудшилась</b>
Как менялось положение дел в борьбе с коррупцией в 1990-е гг.? (опрос 2011 г.)	5,6	25,3	67,7
Как менялось положение дел в борьбе с коррупцией во время первого президентства В.В. Путина? (опрос 2003 г.)	6,6	43,7	26,6
Как менялось положение дел в борьбе с коррупцией в 2000-е гг.? (опрос 2011 г.)	14,4	35,4	49,3
Как менялось положение дел в борьбе с коррупцией в течение всего времени пребывания В.В. Путина у власти, в 1999–2013 гг.? (опрос 2013 г.)	22,6	48,1	28,8
Как изменилось положение дел с коррупцией за время последнего президентства В.В. Путина, в 2012–2014 гг.? (опрос 2014 г.)	9,0	41,5	43,1

В 2010-е гг. общественное мнение по данному вопросу находится в неустойчивом положении. Во время опроса 2011 г. в суждениях по поводу всего периода 2000-х гг. доля «пессимистов» (считающих, что ситуация с коррупцией ухудшается) существенно превысила долю «умеренных оптимистов» (считающих, что ситуация остается прежней). Симптоматично, что это было на следующий год после принятия Национальной стратегии противодействия коррупции,

в которую россияне, похоже, на первых порах совершенно не поверили. К 2013 г. удалось, казалось бы, добиться перелома в общественном мнении: доля «пессимистов» упала почти вдвое, максимального значения (23 % – почти четверть респондентов!) достигла доля «не-умеренных оптимистов» (считающих, что ситуация улучшается). Видимо, улучшение общественных оценок связано с резонансными следственными делами ряда высокопоставленных представителей власти, обвинявшихся в коррупционных преступлениях. Но к 2014 г. общественные оценки борьбы с коррупцией опять ухудшились, снова доля «пессимистов» превысила долю «умеренных оптимистов».

Таким образом, по поводу отношения россиян к коррупции можно сформулировать три основных вывода.

1. Хотя в целом доминирует негативное отношение к коррупции, в обществе повышается толерантность по отношению к ней, готовность примириться с коррупцией как с неизбежным злом.

2. Большинство россиян склонны критично оценивать антикоррупционную политику, колеблясь между оценками «ситуация не меняется» и «ситуация ухудшается».

3. В 2000–2010-е гг. ситуация в борьбе с коррупцией обстояла в восприятии граждан все же лучше, чем в 1990-е гг.

## Глава 13

### Противодействие повседневной теневой экономики

#### 13.1. Правоохранительные органы в системе формальных институтов, контролирующих и сдерживающих теневую экономику

Роль правоохранительных органов в системе институтов, контролирующих и сдерживающих теневую экономику, зависит от того, какие именно факторы – правовые или культурные – сильнее детерминируют развитие теневых экономических отношений. Эта роль тем выше, чем в большей степени теневая экономика определяется «плохими» законами и неэффективной правоприменительной практикой. Если же более важную роль играют культурные факторы, то правоохранительные органы не только не смогут эффективно сдерживать теневые экономические отношения, но и сами окажутся захваченными ими.

Правоохранительные органы могут варьировать силу формальных правовых запретов и ограничений. Однако неформальные культурно-ментальные ценности и установки находятся заведомо вне компетенции правоохранительных органов. Более того, эти ценности и установки определяют сознание защитников порядка не в меньшей степени, чем сознание нарушителей закона. Поэтому если главной причиной теневых экономических отношений будет «плохая» национальная культура, следует ожидать, что работники правоохранительных органов будут иметь двойственный статус: официальный – как участники процесса борьбы с теневой экономикой, неофициальный – как участники теневых экономических отношений.

Рассмотрим сначала, как российские правоохранительные органы выполняют функцию противодействия производству запрещенных товаров и услуг и запрещенным методам производства обычных товаров и услуг.

Обобщающим количественным выражением этих результатов может быть рост оценок масштабов отечественной теневой экономики. Сразу следует оговорить, что в переходный период полностью избежать роста теневых экономических отношений принципиально нельзя. Поэтому для понимания эффективности сдерживания теневых экономических отношений надо не только проследить изменение оценок российской теневой экономики, но



и сравнить его с изменением теневой экономики в странах с близкими институциональными характеристиками – в других странах с переходной экономикой.

Хотя официальные и неофициальные оценки теневой экономики СССР и России сильно друг от друга отличаются, однако они сходятся в описании направлений изменения этих оценок. По данным Госкомстата РФ, в последние годы существования СССР теневая экономика составляла примерно 10 % официального ВВП; затем начался быстрый рост с пиком в 1997 г., когда теневая экономика достигла 25 %; затем начался постепенный спад, так что для 2002 г. дают оценку в 22,5 %. Согласно же некоторым альтернативным оценкам, размеры теневого сектора в 1989–1990 гг. составляли примерно 15–20 % от ВВП, в 1998 г. достигнут пик в 45 %, а к 2002 г. уровень снизился до 37 %<sup>277</sup>.

Таким образом, можно констатировать, что, с одной стороны, удалось стабилизировать масштабы теневой экономической деятельности (хотя не очевидно, что решающую роль сыграла деятельность правоохранительных органов – возможно, более важными были механизмы саморегулирования). С другой – эта стабилизация произошла на заметно более высоком уровне, чем в странах Восточной Европы и Прибалтики, которым пришлось решать схожие проблемы. В нашей стране относительные масштабы теневого сектора за 10 лет реформ увеличились примерно в 2 раза, в то время как во многих экс-социалистических стран Восточной Европы удалось добиться снижения теневого сектора (Польша, Румыния, Словакия) или, по крайней мере, его сохранения на прежнем уровне (Эстония, Венгрия).

Главным показателем неудовлетворительности результатов борьбы с теневой экономической деятельностью в последние десятилетия является буквально тотальное недовольство ими со стороны всех социальных групп российского общества. Предприниматели недовольны слабостью защиты прав собственности и коррупцией, граждане – слабостью защиты от мошенничества.

Сами служители закона чаще всего разделяют недовольство результатами борьбы с теневой экономикой. Эти неудовлетворительные результаты они чаще всего объясняют отсутствием у правительства «политической воли», которая мешает «навести порядок», а также недостаточностью ресурсов правоохранительных органов.

---

<sup>277</sup> См.: Выход из тени. Особые вопросы российской экономики // Экономика. 2002. 26 нояб. С. 6. URL: <http://analitika.aton.ru/themes/analitika/pdf-document.asp?folder=1540&matid=74222&a=0>.

Однако оба этих обыденных объяснения трудно считать достаточными.

В любой стране выбор политики правоохранительной деятельности определяется не только формальными требованиями закона, но и неформальными умонастроениями в обществе. Именно от того, в какой степени общество согласно терпеть преступное насилие и законное принуждение, зависит выбор их оптимальной комбинации.

В последние годы существования СССР либеральной интеллигенции удалось убедить общество, что насилие, совершаемое в процессе правоохранительной деятельности, много опаснее насилия, совершаемого правонарушителями (по формуле И. Бродского, «мне вор милее, чем убийца»). В результате уголовное преследование крупных предпринимателей вызывает в либеральных СМИ волну протеста (достаточно вспомнить «дело ЮКОСа»). Поскольку сохраняется институциональная коррупция, то для этих протестов есть разумные основания: правовое преследование «преступников в белых воротничках» становится элементом противоборства различных экономико-политических группировок, соперничающих за участие в разделе и переделе власти-собственности. Поэтому уровень «политической воли» правительства в условиях отсутствия гражданского общества сам по себе не имеет значения – правительство может ужесточать преследование нарушителей закона лишь в тех узких пределах, в которых это допустимо сложившимся соотношением сил элитных групп.

Что касается ресурсов правоохранительных органов России, то они одновременно и недостаточны, и избыточны. Недостаточны, поскольку ресурсы, приходящиеся в среднем на каждого работника правоохранительных органов (зароботная плата, техническое оснащение), действительно низки. Избыточны, поскольку численность работников правоохранительных органов РФ сильно завышена.

Сравним ситуацию в нашей стране с ситуацией в США, где уровень преступности даже выше, чем в России. В начале 1990-х гг. относительная численность милиции/полиции в обеих странах была одинаковая – примерно 4 человека на 1 тыс. населения. В Америке ситуация принципиально не менялась, зато в России численность милиции росла буквально взрывообразно: в 1998 г. она составляла 6,4; в 2005 г. – почти 10 человек на 1 тыс. населения. Относительная численность сотрудников правоохранительных органов возросла в 2,5 раза – заметно сильнее, чем теневая экономика. При этом штатное расписание правоохранительных органов заполнено далеко не полностью.

Можно констатировать, что в начале 1990-х гг. был взят курс на экстенсивное развитие правоохранительных органов, когда ставка делалась на «дешевого» работника, чей доход был заметно ниже доходов работников гражданских отраслей сходной квалификации. В результате сложилась парадоксальная ситуация, когда защитники закона начали массово включаться в теневую экономическую деятельность ради дополнительного заработка.

Развитие правоохранительной деятельности в постсоветской России убедительно показывает, что формальная прогибиционистская деятельность сама по себе не дает сколько-нибудь эффективных результатов в контроле над теневой экономикой. Очевидно, более важную роль в регулировании теневой экономической деятельности играют неформальные институты, создающие нетерпимое отношение к этой деятельности. Постсоветская Россия показывает, что при отсутствии этих институтов правоохранительные органы функционируют как бюрократическая структура – расширяются без явной связи с результатами деятельности и сами становятся участниками институциональной коррупции как формы «беловоротничковой» теневой экономики.

Изучение экономики правоохранительных органов началось в России только в 2000-е гг. в рамках социологического проекта под руководством Л.Я. Косалса. Результаты первых же исследований оказались поразительными – дополнительные «подработки» работников милиции оказались примерно равными их финансированию из государственного бюджета<sup>278</sup>.

Все дополнительные доходы работников полиции, исследованные Л.Я. Косалсом и его коллегами, можно разделить на доходы от легальной второй занятости (чаще всего это охранная работа по найму) и нелегальные доходы. Вторая часть абсолютно преобладает над первой. Среди нелегальных видов экономической деятельности, которые дают дополнительные доходы сотрудникам правоохранительных органов, легко выделить все три компонента теневой экономики – «черный», «серый» и «беловоротничковый».

Как участники «черной» теневой экономики работники полиции получают доходы от «крышевания» рынков запрещенных товаров – от контроля над рынком наркотиков, над проституцией и над нелегальными мигрантами. В этих видах деятельности «милицей-

---

<sup>278</sup> Экономическая деятельность работников милиции: масштабы, причины и последствия: материалы международной конференции. Москва 13–14 февраля 2003 г. М., 2003. Ч. I. С. 15.

ские крыши» успешно конкурируют с «бандитскими крышами». Следует подчеркнуть, что данную теневую деятельность не следует считать преобладающей, поскольку она связана со слишком явным нарушением закона, да и заниматься ею могут главным образом работники специализированных подразделений.

Как участники «серой» теневой экономики, полицейские подрабатывают неформальным производством обычных товаров и услуг – главным образом, частным извозом и мелкой торговлей (естественно, как правило, без лицензий). Этот вид приработка, сближающий милиционеров с обычными небогатыми россиянами, распространен наиболее широко

Самым интересным является третий источник нелегальных доходов – приработки, связанные с выполнением прямых профессиональных обязанностей. Речь идет о нелегальной защите легальных прав собственности, которой занимаются на коммерческих началах работники легальной правоохранительной системы<sup>279</sup>. В этом силовом предпринимательстве легальные правоохранители также оказываются конкурентами откровенно криминальных элементов.

### **13.2. Саморазвитие и конструирование неформальных институтов, отрицающих теневую экономику**

Деятельность правоохранительных органов по реализации системы формальных запретов сама по себе редко дает высокий эффект. Добиться реальных успехов в сдерживании теневой экономики удастся лишь тогда, когда формальные запреты опираются на систему неформальных норм деловой этики и запретов на нарушения правил хозяйственной деятельности.

Речь идет о необходимости следующих мер социальной инженерии, направленных на преобразование ментальных стереотипов:

1) формирование негативного образа теневой экономики – осуждающего отношения к тем видам хозяйственной деятельности, которые связаны с нарушением закона;

2) формирование представлений о дозволенности и моральности помощи рядовых граждан правоохранительным органам в пресечении теневой экономической деятельности.

<sup>279</sup> Помимо Л.Я. Косалса и его коллег-социологов данное явление начали анализировать и юристы-криминологи (см., например: *Захаров Ю.В., Скобликов П.А.* Коррупционные технологии в деятельности следователей органов внутренних дел // Закон. 2004. № 11. С. 84–90).

Негативное отношение к теневой экономике у рядовых граждан должно иметь не только пассивный (отказ от личного участия в теневых отношениях), но и активный характер (отказ от молчаливого попустительства другим участникам теневых отношений). Правоохранительные органы принципиально не могут сами по себе, без поддержки граждан, вести эффективную борьбу с массовым распространением теневых экономических отношений. Однако сама идея апелляции к помощи добровольных информаторов наталкивается в постсоветской России на неформальный институт, который можно назвать «*синдромом Павлика Морозова*».

Проанализируем этот сюжет подробнее, поскольку он является интересным примером того, как можно конструировать неформальные институты, очень сильно влияющие на борьбу с теневыми экономическими отношениями. К сожалению, «синдром Павлика Морозова» доказывает важность этих институтов *от противного*. Ведь в данном случае оказался сконструированным институт молчаливого попустительства теневой экономике.

Главную роль в конструировании этого института сыграл писатель-диссидент Юрий Дружиников, автор книги-расследования «*Доносчик 001, или Вознесение Павлика Морозова*». В ней он, обобщая материалы публикаций о деле Павлика Морозова и опираясь на материалы личного журналистского расследования, выступил с сенсационным разоблачением: оказывается, никакого «подвига пионера» не было, «дело» являлось инспирированной коммунистическим режимом пропагандистской акцией, призванной развивать доносы в тоталитарном обществе, делая людей совершенно беспомощными перед «политической полицией». «Герой-доносчик 001, – писал Ю. Дружиников уже в 1990-е гг., – остается напоминанием и тревожным предупреждением нам всем: и тем, кто доносит, и тем, кто жертвы доносов. Дай бог, чтобы старое не повторилось. Такая опасность есть».

Завершенная в начале 1980-х гг., книга Дружиникова некоторое время ходила в самиздате, в 1988 г. она была опубликована за рубежом, ее идеи немедленно начали широко тиражироваться в зарубежных и отечественных СМИ<sup>280</sup>. В результате уже в последние годы существования СССР сформировался четкий стереотип: человек, сообщающий правоохранительным органам о незаконном поведении своих близких, есть бесчестный преда-

---

<sup>280</sup> Полная публикация книги на русском языке произошла уже в постсоветской России: Дружиников Ю.И. Доносчик 001, или Вознесение Павлика Морозова. М., 1995.

тель. Встречаются, конечно, и выступления противников версии Ю. Дружиникова, но не они определяют современные ментальные стереотипы рядовых россиян.

В дискурсе о «деле Павлика Морозова» сознательно или бессознательно смешиваются две проблемы – с одной стороны, конкретно-исторические достоверность и смысл официальной советской версии событий 1932 г. в сибирской деревне Герасимовка, с другой – смысл культурного образа «Павлик Морозов – пионер-герой».

Исторические события и их отражение в стереотипах массового сознания могут сильно отличаться друг от друга. Профессиональные историки никогда не пытаются добиться тождественности «истории для ученых» и «истории для масс», ограничиваясь лишь заботой о том, чтобы между этими версиями исторического знания не возникало резкого противоречия. В советскую эпоху феномены массовой культуры считались достоянием лишь «империалистических» стран Запада, поэтому долгое время информация о том, «как все было на самом деле», воспринималась как разоблачение злостных фальсификаций советского режима. В современном постсоветском обществе «разоблачения» потеряли актуальность. Настало время серьезного анализа смыслов советских «мифов» как культурно-ментальных институтов.

Взглянем с этой точки зрения на смысл «мифа» о Павлике Морозове. К чему он призывает? К добровольному сотрудничеству с правоохранительными органами, кем бы ни были нарушители закона. О каких нарушениях закона идет речь? Если следовать исходному смыслу «мифа», то речь идет о теневой экономической деятельности, причем в наиболее опасной ее разновидности – «беловоротничковой». Ведь, согласно официальной советской версии, отец «пионера-героя», Трофим Морозов, председатель сельсовета, был осужден по «доносу» сына за тайную продажу справок ссыльным крестьянам, т. е. за коррупцию.

Смысл «дела Павлика Морозова» как культурно-ментального института отнюдь не сводится к призыву пионерам следить за законопослушным поведением своих родителей. Следует учитывать, что Россия относится к патерналистским обществам, где личные связи превалируют над официальными. Это значит, что формальные служебные отношения имеют тенденцию трансформироваться в неформальные отношения «братства». Не случайно в 1990-е гг. важнейшим капиталом начинающих отечественных бизнесменов были не деньги, а личное знакомство с «нужными людьми», часто тянущееся с детских и студенческих лет. Поэтому российская коррупция – это не столько торговля незаконными услугами, сколько

реципрокный взаимообмен в социальной сети. В таком культурном контексте «дело Павлика Морозова» означает призыв ставить членство в гражданском обществе выше членства в малых группах, отказываясь от круговой поруки «своих людей» в пользу общества в целом.

Был ли в «мифе» о Павлике Морозове заложен и другой смысл, связанный именно с тоталитарным характером сталинского режима и сверххдительным поиском «врагов народа»? Да, был. Но эти аспекты «мифа» можно было деактуализировать, не разрушая ментально-культурной установки о необходимости ставить гражданский долг выше личных связей. Для этого можно было, например, «вспомнить» такую подробность событий 1932 г.: отец «пионера-героя» бросил свою старую семью, так что «донос» Павлика Морозова никак нельзя назвать предательством по-настоящему близкого человека. А можно было актуализировать истории многих других пионеров-героев 1920–1930-х гг., чьи разоблачения не были связаны с чисто семейными «разборками». Вместо этого в результате разоблачений оказалась разрушена и так не очень сильная в нашей стране установка на добровольное сотрудничество граждан с правоохранительными органами, ведущими борьбу с теневой экономикой.

Деконструкция «мифа» о Павлике Морозове была произведена удивительно несвоевременно<sup>281</sup>. Именно в конце 1980-х гг., когда сформировался «синдром Павлика Морозова» – представление об аморальности «доносить» властям на близких людей, начала активно развиваться полуполигальная предпринимательская деятельность разных «неформалов». В это же время началась активная идеологическая подготовка массовой приватизации советских государственных предприятий, которая была произведена с массой нарушений закона несколько лет спустя.

Если бы продолжал действовать советский культурно-ментальный стереотип, то размах «беловоротничковых» теневых экономических отношений сдерживался опасением, что молчаливое несогласие коллег по работе выльется в «доносы» правоохранительным органам. Поскольку же позднесоветская элита успела создать систему институциональной коррупции и претендовала на роль главного «приватизатора», то «синдром Павлика Морозова» был для нее полезен, уменьшая издержки нелегальности. Поэтому разоблачения Ю. Дружиникова не вызвали контрпропагандистских мероприятий.

<sup>281</sup> Диссертант не является поклонником «теорий заговора» и потому не считает необходимым рассматривать гипотезу о преднамеренно-разрушительном характере этой деконструкции.

«Синдром Павлика Морозова» сохраняется и в России 2000-х гг. В рамках современного российского культурного дискурса практически невозможно обсуждать проблему стимулирования добровольных информаторов, не используя осуждающих выражений («донос», «стукачество» и т. д.). Поэтому создается парадоксальное положение, когда либеральные СМИ, ориентирующиеся на пропаганду американских институтов гражданского общества, сообщают в резко осуждающем тоне об американском опыте «виджалантизма» (буквально – «дующих в свисток», «свистунов»)<sup>282</sup>. Между тем этот опыт показывает, в отличие от российского «синдрома Павлика Морозова», как в ситуации обострения проблем теневых экономических отношений следует формировать именно позитивное отношение граждан к добровольному и инициативному сотрудничеству с правоохранительными органами.

Как известно, осенью 2001 г. США поразил скандал, связанный с крахом «Энрон», одной из крупнейших энергетических корпораций. Причиной внезапного краха было сокрытие топ-менеджерами корпорации истиной информации о финансовом положении фирмы. Крах «Энрона» привел к критическому разбирательству с положением дел во многих других крупных фирмах, в результате чего обнаружилось, что в «большом бизнесе» Америки нарушения финансовой отчетности встречаются отнюдь не редко. Героями борьбы с этой «беловоротничковой» теневой экономической деятельностью были провозглашены те люди, которые по собственной инициативе сообщали о нарушениях в своих организациях. В 2002 г. американские СМИ среди «людей года» назвали Шерон Уоткинс, вице-президента «Энрона», с анонимного сигнала которой началось разоблачение корпоративных махинаций.

Американский экономист Л. Зингалес прямо указал<sup>283</sup>, что в современном сложно организованном хозяйстве, где эффективный внешний контроль корпораций крайне затруднен, спасти экономику от массового корпоративного мошенничества должны, прежде всего, именно «свистуны». Поскольку даже в индивидуалистической Америке те, кто сигнализирует о нарушениях своих коллег по

<sup>282</sup> См., например: *Иашвили А.* Не хочешь сидеть – стучи на начальника // Известия. 2004. 5 февр. URL: <http://www.nomad.su/?a=3-200402060010>; *Бай Е.* «Спаси человечество могут только доносчики» // Известия. 2004. 5 февр. URL: <http://www.izvestia.ru/world/article43941>.

<sup>283</sup> *Zingales L.* Want to Stop Corporate Fraud? Pay Off Those Whistle-Blowers // Washington Post. 2004. January 18. URL: <http://www.aei.brookings.org/policy/page.php?id=173>.



работе, часто подвергаются формальным и неформальным санкциям, то их надо стимулировать не только морально, но и материально (премировать процентом из того штрафа, который платят виновные в «беловоротничковых» правонарушениях).

Системы морального и материального поощрения тех, кто формирует правоохранительные органы о хозяйственных правонарушениях, есть и в других странах мира. Постсоветской России, пораженной «синдромом Павлика Морозова», придется эти системы также создавать (вероятно, путем «реабилитации» Павлика Морозова), если она хочет добиться успехов в сдерживании теневых экономических отношений.

### **13.3. Борьба с коррупцией**

Поскольку государственная коррупция стала одним из тормозов развития не только отдельных стран, но и мирового хозяйства в целом, она начала рассматриваться примерно с 1980-х гг. как одна из главных забот международной политики.

Цели борьбы с коррупцией могут выбираться по-разному: немедленное повышение эффективности в частном секторе, долгосрочная динамическая эффективность экономики, ее рост, социальная справедливость, политическая стабильность. Соответственно избранной цели используют наиболее подходящие меры по борьбе с коррупцией.

В качестве наиболее простого инструмента часто выбирают реформы законодательства – не только и не столько ужесточение наказаний за коррупцию, сколько упрощение и уменьшение государственного контроля (уменьшение частоты проверок, понижение налогов) для снижения самих возможностей злоупотреблять служебным положением. В арсенале государственных мер по борьбе с коррупцией есть и довольно простые меры по элементарному ужесточению контроля. В постсоветской Грузии, например, введена система, в соответствии с которой правительственные чиновники обязаны декларировать свои доходы, когда они вступают в должность, так же как и тогда, когда они покидают свои посты.

Международной борьбе против коррупции серьезно мешают различия между правовыми системами разных стран в трактовке коррупции как экономического правонарушения. Так, в одних странах (например, в Тайване) наказывают только взяточполучателей, а предложение взятки не является уголовно наказуемым деянием. В других странах (например, в Чили) ситуация диаметрально про-

тивоположная: дача взятки – уголовное преступление, а получение взятки таковым не считается, если только чиновник не совершил иные злоупотребления. Помимо расхождений в признаках уголовно наказуемого коррупционного правонарушения есть сильные отличия в мерах наказания за него.

Хотя эти меры должны осуществляться центральным правительством, они требуют также поддержки со стороны гражданского общества. Когда воля политических лидеров опирается на активную общественную поддержку, то удается в достаточно короткий срок добиться сильных изменений (как это было в 1990-е в Италии при проведении компании «Чистые руки»). Напротив, если гражданам возлагают все надежды на «мудрых правителей», а сами пассивно ждут результата, то шумная компания борьбы с коррупцией может закончиться еще большим ее ростом (именно так произошло в нашей стране в начале 1990-х) или вылиться в репрессии против политических противников правящего режима.

Однако законодательные действия государства принципиально не могут внести решающего перелома в борьбу с коррупцией (хотя бы потому, что борьбу с коррупцией могут «возглавить» сами коррумпированные чиновники). Решающий успех возможен только путем повышения зависимости государства от граждан. Для этого необходимы такие долгосрочные институциональные реформы, как сокращение числа и размеров государственных органов управления и их штатов, создание специальных или даже независимых от государства институтов, уполномоченных расследовать обвинения в коррупции (как, например, институт омбудсмена в Швеции и в некоторых других странах), введение системы этических стандартов для государственных служащих и т. д. Наконец, борьба с коррупцией невозможна без помощи добровольных осведомителей. В США осведомитель получает от 15 до 30 % стоимости выявленного по его доносу материального ущерба и защищен от преследований со стороны разоблаченных им нарушителей.

Возможность реализации этих мер зависит не столько от политической воли правителей, сколько от культуры управляемого общества. Например, в странах Востока со слабыми традициями самоуправления лучше делать ставку на престижность и высокую оплату государственной службы. Именно этим путем пошла Япония и «азиатские тигры» (особенно, Сингапур и Гонконг), где высокий авторитет госчиновников позволил создать высокоэффективную экономическую систему при относительно малочисленном управленческом аппарате и слабой коррупции. В западных же

странах с характерным для них недоверием к «государственной мудрости», напротив, чаще акцентируют внимание на развитии действий неправительственных организаций, гражданского самоуправления и контроля.

Успешная борьба с коррупцией, как доказывают экономисты, дает немедленные выгоды, которые во много раз превышают связанные с ней расходы. Согласно некоторым оценкам, затрата одной денежной единицы (доллара, фунта стерлингов, рубля...) на противодействие коррупции приносит в среднем 23 единицы при борьбе с коррупцией на уровне отдельной страны и около 250 при борьбе с ней на международном уровне.

В настоящее время общепризнанно, что ни отдельные страны, ни международные организации не могут справиться с коррупцией самостоятельно, без помощи друг другу. Победить коррупцию в отдельной стране почти невозможно, так как сопротивление бюрократии оказывается слишком сильным. Даже если и существует политическая воля к подавлению коррупции, недостаток практического опыта, информации и финансовых ресурсов снижает ее эффективность. Интернациональные организации – такие как Организация Объединенных Наций, Европейский Союз, Всемирный Банк и др. – активно стимулируют борьбу с коррупцией, но и они с их опытными штатами, информированностью и большими финансами не могут успешно противостоять коррупции в какой-либо стране, если ее правительство и граждане не проявляют воли и решимости к борьбе. Вот почему данная проблема может быть разрешена только в тесном сотрудничестве между отдельными странами и международными организациями.

#### **13.4. Борьба с уклонением от налогов**

Рассмотрим влияние государственных налоговых органов на процесс уклонения хозяйствующих субъектов от налогообложения с точки зрения макроэкономики. На уровне микроэкономики исследование данного вопроса базировалось на балансе выгод и убытков от совершения налоговых преступлений. Макроэкономическое воздействие государства на налоговую преступность не ограничивается денежной системой. Во многих случаях денежные средства, выведенные из-под налогообложения, гораздо выгоднее не положить в банк, а вложить в дело. Большое значение имеют ликвидность производимого товара, скорость обращения финансовых средств. От этого зависит реакция фирмы в случае

вскрытия совершаемых ею налоговых правонарушений и, как следствие, величина рисков.

Величина риска вскрытия правонарушений зависит также от способа использования этих средств. Вывод средств из дела – потребление их на личные нужды, хранение в банке – может быть связан с их обнаружением окружающими, увеличением подконтрольности со стороны государственных органов.

Эффективность влияния работы государственных органов на сферу налогообложения на уровне макроэкономики можно продемонстрировать, используя кривую Лаффера. Согласно кривой Лаффера, при ставке налога, превышающей оптимальный уровень налогообложения, начинается процесс сокрытия доходов от налогообложения, падают налоговые сборы. Для компенсации потерь ставка может быть повышена. В краткосрочном периоде это привлечет дополнительные средства от законопослушных налогоплательщиков, но ослабит налоговые поступления от незаконопослушных. В долгосрочной перспективе законопослушные налогоплательщики могут не выдержать конкуренции. Причем в силу того, что «на плаву» останутся приспособившиеся незаконопослушные налогоплательщики, это может стимулировать отток капиталов в теневую экономику. Как следствие – сокращение налоговой базы, падение поступлений в государственный бюджет, которое может быть еще ниже, чем до повышения ставки налога.

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

Классическую модель рационального выбора налогоплательщика разработали М. Аллингем и А. Сандмо. Согласно их допущениям, решение об уклонении или уплате налога налогоплательщик принимает под влиянием таких факторов, как ставка налога, вероятность обнаружения факта уклонения и размер штрафных санкций.

Г. Песчанских считает, что если государственные органы смогут обеспечить возвращение в легальный сектор экономики 30 % сокрытых налогов, то, согласно кривой Лаффера, будет обеспечена

постоянная наполняемости бюджета при снижении ставки налога с 0,55 до 0,35 (рис. 13-1)<sup>284</sup>.

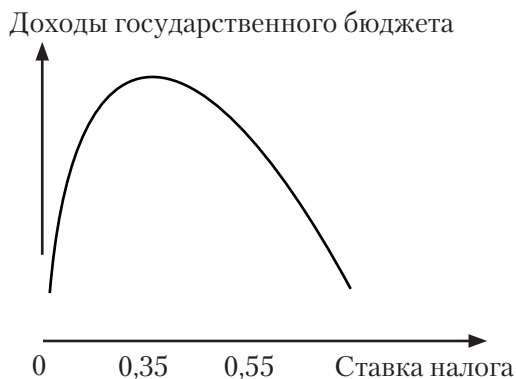


Рис. 13-1. Модель кривой Лаффера

Классическую модель рационального выбора налогоплательщика разработали М. Аллингем и А. Сандмо. Согласно их допущениям, решение об уклонении или уплате налога налогоплательщик принимает под влиянием таких факторов, как ставка налога, вероятность обнаружения факта уклонения и размер штрафных санкций.

Украинские ученые В. Вишневецкий и А. Веткин, используя модель М. Аллингема и А. Сандмо, предложили модель рационального выбора налогоплательщика в условиях трансформационной экономики постсоветского периода<sup>285</sup>. В. Вишневецкий и А. Веткин учитывают в своей модели трансакционные издержки уклонения от уплаты налогов. Это комиссионные вознаграждения посредникам за оказание услуг по уклонению от уплаты налогов, издержки на содержание «крыши», взятки проверяющим, «добровольные» пожертвования властям различных уровней, издержки ведения двойной бухгалтерии, регистрации и содержания фирм, призванных выполнять функции по уклонению (оффшорные компании)<sup>286</sup>.

В. Вишневецкий и А. Веткин считают, что благодаря наличию посредников, практически свободных от рисков обнаружения, уровень

<sup>284</sup> См. подробнее: *Песчанских Г.* Способы противодействия налоговой преступности и теневому обороту // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 95.

<sup>285</sup> *Вишневецкий В., Веткин А.* Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика // Вопросы экономики. 2004. № 2. С. 96–108.

<sup>286</sup> Там же. С. 98–99.

рисков существенно снижается и для тех налогоплательщиков, которые передают свои активы на «обналичку» или «обезналичку»<sup>287</sup>.

Для того чтобы налогоплательщику было безразлично, платить налоги или нет, среднюю номинальную налоговую ставку, по мнению украинских ученых, нужно уменьшить в 2,25 раза, т. е. с 45 до 20 %. Учитывая известные проблемы с финансированием общественных расходов, а также тот факт, что уже установленные в России и на Украине ставки основных налогов не превышают среднеевропейские, подобное предложение выглядит нереалистичным. Осуществленные и намечаемые меры по незначительному снижению ставок подоходного налога с граждан, налога на прибыль предприятий, НДС приведут, по мнению украинских ученых, к уменьшению доходов государственного бюджета и ухудшению положения в общественном секторе хозяйства, в то время как масштабы уклонения от уплаты налогов и теневой экономики существенно не сократятся<sup>288</sup>.

Вывод, что в типичных для постсоветских стран условиях неразвитых демократических институтов и высокой коррупции сам по себе уровень налогов мало влияет на масштабы уклонения от их уплаты, явно противоречит бытующему мнению, что для ограничения уклонения необходимо снижать ставки налогов, но согласуется с позициями ряда западных ученых, акцентирующих внимание на таких факторах, как степень прозрачности налогового законодательства, социальные нормы, оплата труда контролеров. Этот вывод также косвенно подтверждается мировой практикой налогообложения. Например, в ряде скандинавских стран, где долгое время сохраняется один из самых высоких уровней налогообложения в мире (более 40 % ВВП), но слабо развита коррупция и поддерживается явно выраженная зависимость между уплаченными налогами и обратным потоком общественных услуг, размер теневой экономики, по оценкам, один из самых низких в Европе (в частности, в Норвегии – менее 10 % ВВП). Более того, в развитых странах с позиций устоявшихся у нас представлений ситуация в целом выглядит парадоксально, а именно – чем выше уровень налоговой нагрузки, тем меньше масштабы уклонения от уплаты налогов и относительные размеры теневого сектора экономики.

Таким образом, для уменьшения масштабов уклонения от уплаты налогов, по мнению В. Вишневого и А. Веткина, требуется не столько снижение ставок налогов, сколько, прежде всего, *совершенствование демократических институтов*, способных восстановить

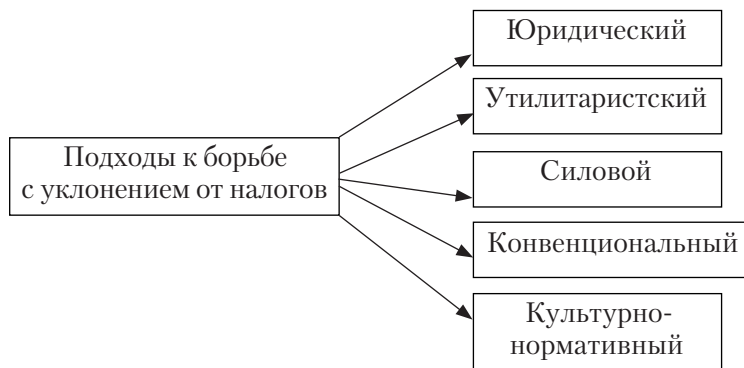
---

<sup>287</sup> Там же. С. 106.

<sup>288</sup> Там же. С. 106.

разорванную связь между уплатой налогов и получением выгод от потребления общественных благ, что поможет поменять саму модель рационального выбора налогоплательщика, его оппортунистический тип поведения. Необходима *реальная борьба с коррупцией* и злоупотреблениями общественной властью в корыстных интересах, когда политики и чиновники в смычке с олигархами прикрывают существование различных посреднических структур, нарушают условия рыночной конкуренции, выбивая налоговые льготы и различные преференции для «своих» предприятий, территорий и отраслей. Нужна скрупулезная *настройка налогового законодательства* с целью обеспечения его прозрачности и повышения вероятности обнаружения фактов уклонения прежде всего у посредников, благодаря деятельности которых сегодня многократно сокращаются издержки уклонения от уплаты налогов для рядовых налогоплательщиков. Даже незначительное повышение вероятности наказания посредников может дать мультипликативный эффект в части снижения масштабов уклонения. Ужесточение штрафных санкций, рост числа проверок и количества проверяющих как возможные меры по борьбе с уклонением от уплаты налогов могут привести к положительным результатам только при опережающей эффективной борьбе с коррупцией<sup>289</sup>.

Уклонение от налогов породило создание множества концепций борьбы с этим поистине всеобщим явлением. Условно подходы к борьбе с уклонением от налогов можно разделить на пять видов (см. *рис. 15-2*)<sup>290</sup>.



*Рис. 15-2. Основные подходы к борьбе с уклонением от налогов*

<sup>289</sup> Вишнеvский В., Веткин А. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика // Вопросы экономики. 2004. № 2. С. 108–109.

<sup>290</sup> Радаев В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 78–79.

*Юридический подход* предполагает совершенствование законодательной и нормативной базы. Однако существуют расхождения по поводу того, как это делать – импортировать институты или пытаться легализовать существующие неформальные нормы (продукты обычного права) по рецепту Э. де Сото.

Совершенствование формальных правил подкрепляется *утилитаристским подходом*, который пытается апеллировать к экономическим интересам рационально действующих агентов. Предполагается, что если снизить ставки налоговых платежей, то агентам станет менее выгодно находиться в теневой экономике и они перестанут скрывать свои доходы. Некоторые практические шаги в этом направлении российскими властями в последнее время предпринимаются. К их числу относятся уменьшение ставки и выравнивание шкалы подоходного налога; введение единого социального налога с регрессивной шкалой; некоторое снижение таможенных пошлин. Но пока издержки легализации по-прежнему слишком высоки, чтобы предприятия добровольно вывели все свои операции из теневой экономики.

Поэтому возникает необходимость применения *силового подхода*, связанного с ужесточением санкций против нарушителей. Реализовываться такой подход может по-разному. Можно пойти по легкому пути – нарастающего фронтального давления на деловые круги при сохранении разных режимов фактического налогообложения. Подобная политика может ударить в первую очередь по более открытым и продвинутым фирмам, работающим на виду, способна затруднить их деятельность и в очередной раз отвратить от попыток ее легализации. Более трудный путь связан с попытками устранения разных налоговых режимов и нанесением фокусированных ударов по инфраструктуре, обеспечивающей реализацию схем уклонения от налогов. Однако рассчитывать на простое ужесточение контроля здесь не приходится, ибо, по крайней мере, часть «серой» инфраструктуры обслуживает интересы влиятельных политических сил. Именно вовлеченность политических и государственных структур в «теневые» инфраструктуры и их зависимость от этих инфраструктур выступает одной из основных причин столь низкого риска деятельности по уходу от налогов в России.

Иное решение предлагается в рамках *конвенционального подхода*. Поскольку нет особых надежд на достижение стабильности и однозначной интерпретации формальных правил заинтересованными сторонами, нужно заботиться о выработке формальных и неформальных соглашений на микроуровне по поводу конкретных форм соблюдения существующих правил и процедур согласования неиз-



бежно возникающих конфликтов. Координация действий должна быть, во-первых, продуктом согласования интересов хозяйственных агентов, работающих в одной или близких сферах деятельности, что позволит преодолеть «проблему безбилетника» – нежелания в одиночку брать на себя издержки легализации. Во-вторых, она предполагает достижение конвенций между ведущими хозяйственными агентами и полномочными представителями государственной власти: последние должны гарантировать определенную стабильность формальных правил, возможные послабления тем, кто готов к большей открытости собственной деятельности, и одновременно ужесточение санкций против нарушителей.

Наконец, *культурно-нормативный подход* нацелен на изменение социальных норм: выработку лояльности по отношению к государству, достижение уважения к формальным правилам, преодоление стереотипных представлений о невозможности их соблюдения и нацеленности на непременный поиск обходных путей. Качественные сдвиги в этой области совершенно необходимы, ибо деформирующие способы действия крепко укоренились, проникли на нормативный уровень. К сожалению, на этом пути нельзя ожидать быстрых дивидендов даже при условии успешной реализации всех указанных выше мер.

Перечисленные подходы являются дополняющими друг друга. Никакой панацеи – одного удачного решения – в борьбе с уклонением от налогов быть не может.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Попробуем в заключение сформулировать общий вывод о роли теневых экономических отношений в хозяйственной жизни общества и о том, каков должен быть стратегический курс в отношении теневой экономики.

Шаблонным является представление о теневой экономике как о вредоносном микробе, паразитирующем на здоровом теле общества. Однако материалы нашего пособия показывают, что последствия теневой экономической деятельности нельзя оценивать строго однозначно. Многие виды ТЭ (особенно, «серая») в конечном счете скорее помогают развитию официальной экономики, чем препятствуют ему.

Соотношение позитивных и негативных эффектов теневой экономики сильно изменяется также в зависимости от того, о каких видах ТЭ идет речь и в рамках какой экономической системы она развивается.

Если проследить за динамикой оценочных показателей, то можно сделать вывод, что в последние десятилетия в хозяйстве практически всех групп стран наблюдается устойчивая тенденция относительного роста теневой экономики. Согласно оценкам экономистов Кельнского института международных исследований, к началу 1990-х гг. негативные эффекты теневой экономики развитых стран заметно превышали ее положительные результаты<sup>291</sup>.

Можно ли отсюда сделать вывод, что теневую экономику невозможно одолеть и потому бороться с ней бессмысленно?

Да, в обозримом будущем незаметны факторы, которые ликвидировали бы спрос на мафиозные товары и услуги; спрос же, как известно, всегда рождает предложение. Общая тенденция к активизации роли государственного регулирования, четко прослеживаемая на протяжении всего XX в., неизбежно вызывает и будет вызывать развитие «неформальности». С другой стороны, однако, нет и причин, которые способствовали бы безграничному разрастанию «черного» теневой экономики. Чрезмерное ее разбухание невыгодно подавляющему большинству законопослушных граждан. Поэтому речь должна идти не о ликвидации теневой экономики и не о капитуляции перед ее напором, а о поддержании динамического равновесия между законной экономикой и экономикой вне закона.

Задача правоохранительных органов – сдерживать теневую экономическую деятельность в тех рамках, в которых она не разрушает экономическую систему. Если использовать метафору Е. Шварца, преступная тень общества должна знать свое место.

<sup>291</sup> См.: Организованная преступность – 2 / под ред. А.И. Долговой, С.В. Дьяконова. М., 1993. С. 272.

**Практическое итоговое занятие к теме 5 «Методика измерения и масштабы теневой экономики»**

Проблема, формулируемая на занятии, должна иметь теоретическую или практическую проработку и вызывать активный интерес обучающихся. Общее требование, которое необходимо учитывать при выборе проблемы для практического занятия, – возможность многих неоднозначных вариантов решения проблемы, которая выдвигается перед обучающимися.

В начале предлагаемого практического занятия группе преподаватель сообщает тему и форму практического занятия, формулирует проблему, которую нужно решить, обосновывает задачу для поиска решения. Каждый обучающийся получает раздаточный материал – разработанную в Республике Беларусь «Методику по расчету объемов ненаблюдаемой экономики».

Для проведения практического занятия коллектив делится на три группы примерно равной численности.

Первая группа – аналитики, которые анализируют методику расчета объемов ненаблюдаемой экономики (на примере Республики Беларусь) и выявляют положительные стороны документа. Каждый аналитик отмечает три качественных характеристики методики расчета и отдает свой голос за наилучшие, по его мнению, три идеи. Оценка формируется следующим образом: первая идея получила три голоса, вторая – два, третья – один. Идея, набравшая наибольшее количество голосов, оценивается как наилучший ответ и оценивается на «отлично».

Вторая группа – аналитики, которые анализируют методику расчета объемов ненаблюдаемой экономики, но уже с позиции имеющихся недостатков предоставленного документа. Оценка формируется с учетом качественного уровня недостатков, в прямо пропорциональной последовательности.

Третья группа – генераторы идей, которые будут выдвигать нестандартные идеи, мысли, предложения. Генераторы идей должны в течение короткого времени предложить как можно больше вариантов формирования новой методики расчета объемов ненаблюдаемой экономики в Российской Федерации. Необходимо исходить из того, что чем больше список авторских идей, тем эффективность практического занятия буде выше. Любая выдвинутая идея должна быть встречена с одобрением и прорабатываться с учетом отсутствия известных алгоритмов управленческого решения. На заключительном

этапе представители группы – генераторы идей – делают сообщение о результатах предложений по формированию методики расчета объемов ненаблюдаемой экономики Российской Федерации.

Авторы нетрадиционных экспертных заключений и отмеченных преподавателем идей обосновывают и защищают их. По результатам обсуждения принимается коллективное решение о внедрении тех или иных предложений в практику.

Для облегчения работы группы возможно использование игровых полигонов, оснащенных мультимедийной техникой.

Преподаватель должен следить за регламентом и лимитом времени, заставить участников не отклоняться от рамок поставленной задачи и следить, чтобы все участники имели равную возможность высказаться. В целях интенсивности выработки авторских решений преподавателю можно помочь обучаемым и привести пример по рациональному направлению поиска. Рекомендуются также при разделении участников учитывать личностные характеристики обучающихся и объединять их с учетом разного уровня подготовленности.

В заключении практического занятия преподаватель подводит итоги и выставляет оценки, при этом отмечает особый индивидуальный вклад каждого обучающегося в отдельности и игровых групп в целом.

## **ВВОДНАЯ:**

### **Постановление Национального статистического комитета Республики Беларусь «МЕТОДИКА по расчету объемов ненаблюдаемой экономики» от 2 июня 2015 г. № 37<sup>292</sup>**

## **ГЛАВА 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

1. Настоящая Методика определяет порядок расчета объемов ненаблюдаемой экономики Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь для наиболее полной оценки объема валового внутреннего продукта (далее – ВВП), валового регионального продукта (далее – ВРП) и составляющих их элементов.

2. В настоящей Методике используются следующие термины и их определения: валовая добавленная стоимость – разность между выпуском и промежуточным потреблением, исчисляемая по видам экономической деятельности; ВВП – стоимость товаров и услуг, произведенных в стране по всем видам экономической деятельности

---

<sup>292</sup> Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, 11.06.2015, 7/3119 1.

и предназначенных для конечного потребления, накопления и чистого экспорта; ВРП – стоимость товаров и услуг, произведенных в регионе по всем видам экономической деятельности и предназначенных для конечного потребления, накопления и чистого экспорта<sup>293</sup>. Второй вид экономической деятельности – процесс, когда материальные ресурсы, оборудование, труд, технология сочетаются таким образом, что это приводит к получению однородного набора продукции (товаров или услуг); выпуск товаров и услуг (далее – выпуск) – суммарная стоимость товаров и услуг, являющихся результатом экономической деятельности резидентов Республики Беларусь в отчетном периоде; домашнее хозяйство – группа лиц, которые совместно проживают в жилом помещении, обеспечивают себя всем необходимым для жизни, ведут общее хозяйство, полностью или частично объединяя и расходуя свои средства, либо одно лицо, живущее самостоятельно и обеспечивающее себя всем необходимым для жизни; незаконная экономическая деятельность – деятельность по производству, обращению и использованию товаров и услуг, запрещенных законодательством Республики Беларусь, либо являющаяся незаконной, если деятельность по производству, обращению и использованию товаров и услуг осуществлена без получения производителями соответствующего разрешения или без государственной регистрации; ненаблюдаемая экономика – это часть национальной экономики, включающая деятельность по производству, обращению и использованию товаров и услуг, которая не охватывается (не полностью охватывается) государственными статистическими наблюдениями и представляющая собой совокупность скрытой, неформальной и незаконной экономической деятельности; неформальная экономическая деятельность – деятельность по производству, обращению и использованию товаров и услуг, которая осуществляется, как правило, на законном основании физическими лицами, в том числе индивидуальными предпринимателями, основанная на неформальных трудовых отношениях между участниками производства; неформальные трудовые отношения – трудовые отношения, основанные на случайной занятости, родственных, личных отношениях, а не на договорных отношениях; промежуточное потребление – стоимость товаров и услуг, которые потребляются в отчетном периоде в процессе производства; скрытая экономическая деятельность – деятельность по производству и обращению товаров и услуг, разрешенная законодательством, но преднамеренно скрываемая (полностью или частично) с целью сокрытия доходов и невыплаты (занижения выплаты) налогов и других

---

<sup>293</sup> Там же.

обязательных платежей; хозяйства населения – личные подсобные хозяйства граждан, постоянно проживающих в сельской местности; личные подсобные хозяйства граждан, временно проживающих в сельской местности; подсобные хозяйства граждан, занимающихся производством продукции сельского хозяйства с использованием земельных участков, предоставленных для строительства и (или) обслуживания многоквартирных, блокированных жилых домов, коллективного садоводства, дачного строительства.

3. Информационную базу для расчета объемов ненаблюдаемой экономики составляют:

3.1. экстраполированные первичные статистические данные выборочного обследования домашних хозяйств в целях изучения проблем занятости населения (далее – обследование по занятости) о численности лиц, занятых на индивидуальной основе без регистрации в качестве индивидуального предпринимателя по видам экономической деятельности (далее – физические лица, не уплачивающие налог);

3.2. административные данные Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь: о численности физических лиц, не осуществляющих предпринимательскую деятельность, по видам деятельности, при осуществлении которых ими уплачивается единый налог (далее – физические лица, уплачивающие единый налог); о численности и выручке индивидуальных предпринимателей по видам экономической деятельности; Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 11.06.2015, 7/3119 З о сумме, полученной в оплату предоставленных услуг субъектами агроэкотуризма, и сумме сбора, уплаченной субъектами агроэкотуризма в бюджет Республики Беларусь;

3.3. административные данные Министерства образования Республики Беларусь о численности поступивших на дневное отделение высших учебных заведений;

3.4. агрегированные первичные статистические данные об объеме производства продукции (работ, услуг) и среднесписочной численности работников по формам государственной статистической отчетности 1-мп «Отчет о финансово-хозяйственной деятельности малой организации» (далее – форма 1-мп) и 1-мп (микро) «Отчет о финансово-хозяйственной деятельности микроорганизации» (далее – форма 1-мп (микро));

3.5. данные о списочной в среднем за год численности лиц, работающих в малых организациях, не представивших первичные статистические данные по форме 1-мп, полученные путем умножения среднесписочной численности лиц, работающих в среднем в одной малой организации, рассчитанной по кругу организаций, предста-

вивших первичные статистические данные по форме 1-мп, на количество малых организаций, не представивших первичные статистические данные по форме 1-мп;

3.6. агрегированные первичные статистические данные о затратах на производство продукции (работ, услуг) по форме государственной статистической отчетности 4-ф (затраты) «Отчет о затратах на производство продукции (работ, услуг)» (далее – форма 4-ф (затраты));

3.7. экстраполированные первичные статистические данные выборочного обследования домашних хозяйств по уровню жизни (далее – обследование по уровню жизни) о стоимости рыбы, выловленной домашними хозяйствами, о стоимости потребленных и переработанных продуктов охоты и о расходах домашних хозяйств на услуги репетиторов, оказанные физическими лицами;

3.8. агрегированные первичные статистические данные о вводе в действие индивидуальных жилых домов по форме государственной статистической отчетности 12-ис (ижс) «Отчет о построенных населением индивидуальных жилых домах» (далее – форма 12-ис (ижс));

3.9. агрегированные первичные статистические данные о затратах по эксплуатации жилищного фонда по форме государственной статистической отчетности 1-жкх (жилфонд) «Отчет о жилищном фонде» (далее – форма 1-жкх (жилфонд));

3.10. агрегированные первичные статистические данные о розничном товарообороте по форме государственной статистической отчетности 1-торг (ип) «Отчет индивидуального предпринимателя, осуществляющего розничную торговлю, общественное питание» (далее – форма 1-торг (ип));

3.11. агрегированные первичные статистические данные о розничном товарообороте микроорганизаций по форме государственной статистической отчетности 1-торг (розница) «Отчет о розничной торговле» (далее – форма 1-торг (розница)).

4. Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь осуществляется расчет объемов скрытой и неформальной экономической деятельности. Расчет объемов незаконной экономической деятельности не осуществляется.

## **ГЛАВА 2. МЕТОДЫ РАСЧЕТА ОБЪЕМОВ СКРЫТОЙ И НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

5. Расчет объемов скрытой экономической деятельности осуществляется на основании агрегированных первичных статистических данных об объеме производства продукции (работ, услуг),

среднесписочной численности работников по форме 1-мп, информации о количестве субъектов малого предпринимательства, не представивших первичные статистические данные по форме 1-мп и на сравнительном анализе данных, полученных из разных источников. Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, 11.06.2015, 7/3119 4.

6. Методы расчета объемов неформальной экономической деятельности в Системе национальных счетов объединяются в следующие группы: прямая оценка объемов неформальной экономической деятельности и ее отдельных элементов, основанная на официальной статистической информации об этой неформальной экономической деятельности; косвенный метод оценки объемов неформальной экономической деятельности и ее отдельных элементов, основанный на информации об отдельных фактах, явлениях или на сравнительном анализе данных, полученных из разных источников; балансовый метод, который предполагает составление балансов ресурсов и использования по отдельным товарам и услугам.

7. Выбор метода расчета объемов неформальной экономической деятельности определяется практическими возможностями получения наиболее достоверной информации. В целях повышения достоверности расчета объемов неформальной экономической деятельности используются различные источники информации и производятся расчеты разными методами, полученные результаты сопоставляются.

### **ГЛАВА 3. РАСЧЕТ ВЫПУСКА ПРОМЕЖУТОЧНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ СКРЫТОЙ И НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ КОРРЕКТИРОВКИ ВВП И ВРП, РАССЧИТАННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ МЕТОДОМ**

8. Выпуск скрытой экономической деятельности рассчитывается на основании результатов сравнительного анализа экстраполированных первичных статистических данных о денежных доходах и расходах населения, об уровне заработной платы крупных организаций (средняя численность работников которых составляет свыше 250 человек), средних организаций (средняя численность работников которых составляет от 101 до 250 человек), малых и микроорганизаций соответствующего вида деятельности по секциям (подсекциям, разделам) общегосударственного классификатора Республики Беларусь ОКРБ 005-2006 «Виды экономической деятель-



ности», утвержденного постановлением Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь от 28 декабря 2006 г. № 65 «Об утверждении, введении в действие, изменении и отмене технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации и общегосударственного классификатора Республики Беларусь» (далее – ОКЭД), с допущением, что сокрытие сведений о заработной плате субъектами малого предпринимательства предполагает частичное или полное сокрытие отдельных показателей финансово-хозяйственной деятельности, а также на основании данных о списочной в среднем за год численности работников малых организаций, не представивших первичные статистические данные по форме 1-мп, и об объеме производства продукции (работ, услуг) на одного среднесписочного работника в малых организациях по секциям (подсекциям, разделам), по следующей формуле:

$$V_n V_s = R_n \times R_{n1},$$

где  $V_s$  – выпуск скрытой экономической деятельности по секции (подсекции, разделу) ОКЭД;

$V_n$  – объем производства продукции (работ, услуг) по секции (подсекции, разделу) ОКЭД по форме 1-мп;

$R_n$  – среднесписочная численность работников по форме 1-мп по секции (подсекции, разделу) ОКЭД;

$R_{n1}$  – списочная в среднем за год численность лиц, работающих в малых организациях, не представивших первичные статистические данные по форме 1-мп. Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, 11.06.2015, 7/3119 5.

9. Промежуточное потребление скрытой экономической деятельности рассчитывается с учетом доли промежуточного потребления в выпуске по соответствующим секциям (подсекциям, разделам) ОКЭД на основании агрегированных первичных статистических данных по форме 4-ф (затраты).

10. Выпуск неформальной экономической деятельности по секциям (подсекциям, разделам) ОКЭД рассчитывается как выпуск произведенной продукции (работ, услуг) индивидуальными предпринимателями, физическими лицами, не уплачивающими налог, и физическими лицами, уплачивающими единый налог.

11. Выпуск произведенной продукции (работ, услуг) индивидуальными предпринимателями рассчитывается по формуле:

$$V_m V_i = R_m \times R_i,$$

где  $V_i$  – выпуск произведенной продукции (работ, услуг) индивидуальными предпринимателями по секции (подсекции, разделу) ОКЭД;

$V_m$  – объем производства продукции (работ, услуг) по секции (подсекции, разделу) ОКЭД по форме 1-мп (микро);

$R_m$  – среднесписочная численность работников по форме 1-мп (микро) по секции (подсекции, разделу) ОКЭД;

$R_i$  – численность индивидуальных предпринимателей.

Полученный выпуск произведенной продукции (работ, услуг) индивидуальными предпринимателями сопоставляется с размером выручки (дохода) от осуществления предпринимательской деятельности. Промежуточное потребление рассчитывается с учетом доли промежуточного потребления в выпуске по соответствующим секциям (подсекциям, разделам) ОКЭД на основании агрегированных первичных статистических данных по форме 4-ф (затраты).

12. Выпуск произведенной продукции (работ, услуг) физическими лицами, уплачивающими единый налог, рассчитывается по формуле:

$$V_m V_f = R_m \times R_f,$$

где  $V_f$  – выпуск произведенной продукции (работ, услуг) физическими лицами, уплачивающими единый налог, по секции (подсекции, разделу) ОКЭД;

$V_m$  – объем производства продукции (работ, услуг) по секции (подсекции, разделу) ОКЭД по форме 1-мп (микро);

$R_m$  – среднесписочная численность работников по форме 1-мп (микро) по секции (подсекции, разделу) ОКЭД;

$R_f$  – численность физических лиц, уплачивающих единый налог.

Промежуточное потребление рассчитывается с учетом доли промежуточного потребления в выпуске по соответствующим секциям (подсекциям, разделам) ОКЭД на основании агрегированных первичных статистических данных по форме 4-ф (затраты).

13. Выпуск произведенной продукции (работ, услуг) физическими лицами, не уплачивающими налог, по секциям (подсекциям, разделам) ОКЭД рассчитывается по формуле:

$$V_m V_{f1} = R_m \times R_{f1},$$

где  $V_{f1}$  – выпуск произведенной продукции (работ, услуг) физическими лицами по секции (подсекции, разделу) ОКЭД;

$V_m$  – объем производства продукции (работ, услуг) по секции (подсекции, разделу) ОКЭД по форме 1-мп (микро); Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, 11.06.2015, 7/3119 6;

$R_m$  – среднесписочная численность работников по форме 1-мп (микро) по секции (подсекции, разделу) ОКЭД;

$R_{f1}$  – численность физических лиц, не уплачивающих налог.

Промежуточное потребление рассчитывается с учетом доли промежуточного потребления в выпуске по соответствующим секциям (подсекциям, разделам) ОКЭД на основании агрегированных первичных статистических данных по форме 4-ф (затраты).

14. Выпуск неформальной экономической деятельности по секции А «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» ОКЭД рассчитывается (определяется):

14.1. по разделу 01 «Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этой области» как сумма: объема производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах населения, рассчитанного в соответствии с Методикой по расчету объема и индекса производства продукции сельского хозяйства, утвержденной постановлением Национального статистического комитета Республики Беларусь от 22 апреля 2013 г. № 23 (Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, 22.05.2013, 7/2354). Основными источниками информации для расчета промежуточного потребления в хозяйствах населения являются балансы продовольственных ресурсов основных видов продукции и экстраполированные первичные статистические данные обследования по уровню жизни о затратах домашних хозяйств на приобретение продукции (услуг) для ведения личного подсобного хозяйства; выпуска произведенной продукции (работ, услуг) индивидуальными предпринимателями, который определяется в соответствии с п. 11 настоящей Методики; объема производства продукции домашними хозяйствами, рассчитанного на основании экстраполированных первичных статистических данных обследования по уровню жизни о стоимости потребленных и переработанных продуктов охоты домашними хозяйствами. Промежуточное потребление принимается равным нулю;

14.2. по разделу 02 «Лесное хозяйство и предоставление услуг в этой области» как выпуск произведенной продукции (работ, услуг) индивидуальными предпринимателями, который определяется в соответствии с п. 11 настоящей Методики.

15. Выпуск неформальной экономической деятельности по секции В «Рыболовство, рыбоводство» ОКЭД рассчитывается как сумма выпуска произведенной продукции (работ, услуг) по данному виду деятельности индивидуальными предпринимателями и домашними хозяйствами. Выпуск произведенной продукции (работ, услуг) индивидуальными предпринимателями и промежуточное потребление по секции В «Рыболовство, рыбоводство» ОКЭД определяется в соответствии с п. 11 настоящей Методики. Выпуск произведенной продукции домашними хозяйствами по

секции В «Рыболовство, рыбоводство» ОКЭД рассчитывается на основании экстраполированных первичных статистических данных обследования по уровню жизни о стоимости рыбы, выловленной домашними хозяйствами. Промежуточное потребление принимается равным нулю.

16. Выпуск неформальной экономической деятельности по секциям С «Горнодобывающая промышленность» ОКЭД, D «Обрабатывающая промышленность» ОКЭД и E «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» ОКЭД (далее – секции, относящиеся к промышленной деятельности) рассчитывается на уровне подсекций и определяется как выпуск произведенной промышленной продукции (работ, услуг) физическими лицами, не уплачивающими налог, и индивидуальными предпринимателями по соответствующим подсекциям. Выпуск произведенной продукции (работ, услуг) индивидуальными предпринимателями и промежуточное потребление по подсекциям секций, относящихся к промышленной деятельности, определяется в соответствии с п. 11 настоящей Методики. Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, 11.06.2015, 7/3119 7 Выпуск произведенной продукции (работ, услуг) физическими лицами, не уплачивающими налог, и промежуточное потребление по подсекциям секций, относящихся к промышленной деятельности, рассчитываются в соответствии с п. 13 настоящей Методики.

17. Выпуск неформальной экономической деятельности по секции F «Строительство» ОКЭД рассчитывается как выпуск произведенной продукции (работ, услуг) индивидуальными предпринимателями и физическими лицами, не уплачивающими налог. Выпуск произведенной продукции (работ, услуг) индивидуальными предпринимателями по секции F «Строительство» ОКЭД рассчитывается по формуле:

$$V_{m1} V_{i1} = R_{m1} \times R_i,$$

где  $V_{i1}$  – выпуск произведенной продукции (работ, услуг) индивидуальными предпринимателями по секции F «Строительство» ОКЭД;

$V_{m1}$  – объем производства продукции (работ, услуг) микроорганизаций, средняя численность работников которых составляет от 0 до 5 человек включительно, по секции F «Строительство» ОКЭД по форме 1-мп (микро);

$R_{m1}$  – среднесписочная численность работников микроорганизаций, средняя численность работников которых составляет от 0 до 5 человек включительно, по форме 1-мп (микро) по секции F «Строительство» ОКЭД;

Ri – численность индивидуальных предпринимателей по секции F «Строительство» ОКЭД. Полученный выпуск произведенной продукции (работ, услуг) индивидуальными предпринимателями по секции F «Строительство» ОКЭД сопоставляется с размером выручки (дохода) от осуществления предпринимательской деятельности по секции F «Строительство» ОКЭД. Промежуточное потребление рассчитывается с учетом доли промежуточного потребления в выпуске по соответствующим секциям (подсекциям, разделам) ОКЭД на основании агрегированных первичных статистических данных по форме 4-ф (затраты). Выпуск произведенной продукции (работ, услуг) физическими лицами, не уплачивающими налог, и промежуточное потребление по секции F «Строительство» ОКЭД рассчитываются в соответствии с п. 13 настоящей Методики. Полученный выпуск произведенной продукции (работ, услуг) индивидуальными предпринимателями и физическими лицами, не уплачивающими налог, сопоставляется с агрегированными первичными статистическими данными о вводе в действие индивидуальных жилых домов по форме 12-ис (ижс).

18. Выпуск неформальной экономической деятельности по секции G «Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования» ОКЭД рассчитывается (определяется):

18.1. по разделам 50 «Торговля автомобилями и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт» и 51 «Оптовая торговля и торговля через агентов, кроме торговли автомобилями и мотоциклами» как объем валового дохода, полученного индивидуальными предпринимателями, занимающимися данными видами экономической деятельности, определяемого на основании данных о выручке индивидуальных предпринимателей и доли валового дохода в товарообороте микроорганизаций, осуществляющих оптовую торговлю по форме 1-мп (микро). Промежуточное потребление рассчитывается с учетом доли промежуточного потребления в выпуске по соответствующим разделам на основании агрегированных первичных статистических данных по форме 4-ф (затраты); Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, 11.06.2015, 7/3119 8;

18.2. по разделу 52 «Розничная торговля, кроме торговли автомобилями и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования» как сумма:

18.2.1. объема валового дохода, полученного индивидуальными предпринимателями и физическими лицами, не уплачивающими налог, рассчитанного на основании агрегированных первичных статистических данных о розничном товарообороте на рынках, в торговых центрах в соответствии с Методикой по расчету рознич-

ного товарооборота на рынках, в торговых центрах, утвержденной постановлением Национального статистического комитета Республики Беларусь от 14 декабря 2010 г. № 264, и доли валового дохода микроорганизаций по форме 1-мп (микро) в розничном товарообороте микроорганизаций, осуществляющих розничную торговлю по форме 1-торг (розница). Промежуточное потребление рассчитывается с учетом доли промежуточного потребления в выпуске по соответствующему разделу на основании агрегированных первичных статистических данных по форме 4-ф (затраты);

18.2.2. объема валового дохода, полученного индивидуальными предпринимателями, осуществляющими розничную торговлю вне рынков, торговых центров, рассчитанного на основании первичных статистических данных о розничном товарообороте индивидуальных предпринимателей по форме 1-торг (ип) и доли валового дохода микроорганизаций по форме 1-мп (микро) в розничном товарообороте микроорганизаций, осуществляющих розничную торговлю по форме 1-торг (розница). Промежуточное потребление рассчитывается с учетом доли промежуточного потребления в выпуске по соответствующему разделу на основании агрегированных первичных статистических данных по форме 4-ф (затраты);

18.2.3. выпуска услуг, оказанных индивидуальными предпринимателями и физическими лицами, уплачивающими единый налог, занимающимися ремонтом бытовых изделий и предметов личного пользования. Выпуск услуг, оказанных индивидуальными предпринимателями, и промежуточное потребление определяются в соответствии с п. 11 настоящей Методики. Выпуск услуг, оказанных физическими лицами, уплачивающими единый налог, и промежуточное потребление рассчитываются в соответствии с п. 12 настоящей Методики.

19. Выпуск неформальной экономической деятельности по секции Н «Гостиницы и рестораны» ОКЭД рассчитывается как:

19.1. сумма выпуска услуг, оказанных индивидуальными предпринимателями, по предоставлению мест для краткосрочного проживания и стоимости проданной продукции общественного питания и товаров в объектах общественного питания, а также вне объектов общественного питания по заказам. Выпуск услуг, оказанный индивидуальными предпринимателями, и промежуточное потребление определяются в соответствии с п. 11 настоящей Методики;

19.2. выпуск услуг, оказанных физическими лицами – субъектами агроэкотуризма, который рассчитывается исходя из суммы, полученной в оплату предоставленных услуг субъектами агроэкотуризма и суммы сбора, уплаченного субъектами агроэкотуризма

в бюджет Республики Беларусь. Промежуточное потребление рассчитывается с учетом доли промежуточного потребления в выпуске по соответствующей секции на основании агрегированных первичных статистических данных по форме 4-ф (затраты).

20. Выпуск неформальной экономической деятельности по секции I «Транспорт и связь» ОКЭД рассчитывается по разделам как выпуск услуг, оказанных индивидуальными предпринимателями и физическими лицами, не уплачивающими налог, занимающимися соответствующими видами деятельности. Выпуск услуг, оказанный индивидуальными предпринимателями, и промежуточное потребление определяются в соответствии с п. 11 настоящей Методики. Выпуск услуг, оказанный физическими лицами, не уплачивающими налог, и промежуточное потребление рассчитываются в соответствии с п. 13 настоящей Методики. Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, 11.06.2015, 7/3119 9.

21. Выпуск неформальной экономической деятельности по секции J «Финансовая деятельность» ОКЭД рассчитывается по разделам как выпуск услуг, оказанный индивидуальными предпринимателями, занимающимися данным видом деятельности. Выпуск услуг, оказанный индивидуальными предпринимателями, и промежуточное потребление определяются в соответствии с п. 11 настоящей Методики.

22. Выпуск неформальной экономической деятельности по секции K «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям» ОКЭД рассчитывается (определяется):

22.1. по разделу 70 «Операции с недвижимым имуществом» как сумма:

22.1.1. стоимости оказанных жилищных услуг для собственного конечного потребления гражданами – владельцами жилых помещений, находящихся в частной собственности, с использованием агрегированных первичных статистических данных о среднегодовой площади жилищного фонда, находящегося в собственности физических лиц, и затратах по эксплуатации 1 квадратного метра общей площади по организациям, имеющим на своем балансе жилищный фонд, на основании агрегированных первичных статистических данных о затратах по эксплуатации жилищного фонда по форме 1-жкх (жилфонд), рассчитанных по формуле:

$$U = P \times ((K1 + K2) : 2),$$

где U – стоимость оказанных жилищных услуг для собственного конечного потребления гражданами – владельцами жилых помещений, находящихся в частной собственности, рублей;

Р – затраты по эксплуатации 1 квадратного метра общей площади по организациям, имеющим на своем балансе жилищный фонд, рублей;

К1 – жилищный фонд, находящийся в собственности физических лиц на начало года, квадратных метров;

К2 – жилищный фонд, находящийся в собственности физических лиц на конец года, квадратных метров.

К рассчитанным данным прибавляется плата населения за наем (аренду) жилых помещений (без учета коммунальных платежей), полученная на основании экстраполированных первичных статистических данных обследования по уровню жизни. При расчете промежуточного потребления используется удельный вес промежуточного потребления в выпуске по организациям, имеющим на своем балансе жилищный фонд, полученный на основании агрегированных первичных статистических данных по форме 4-ф (затраты);

22.1.2. выпуска услуг, оказанных физическими лицами, не уплачивающими налог, и индивидуальными предпринимателями, занимающимися соответствующим видом деятельности. Выпуск услуг, оказанный индивидуальными предпринимателями, и промежуточное потребление определяются в соответствии с п. 11 настоящей Методики. Выпуск услуг, оказанный физическими лицами, не уплачивающими налог, и промежуточное потребление рассчитываются в соответствии с п. 13 настоящей Методики;

22.2. по разделам 71 «Аренда машин и оборудования без оператора и прокат бытовых изделий и предметов личного пользования», 72 «Деятельность, связанная с вычислительной техникой», 73 «Научные исследования и разработки» как выпуск работ, услуг, выполненных физическими лицами, не уплачивающими налог, и индивидуальными предпринимателями, занимающимися данными видами деятельности. Выпуск работ, услуг физических лиц, не уплачивающих налог, и промежуточное потребление рассчитываются в соответствии с п. 13 настоящей Методики. Выпуск работ, услуг индивидуальных предпринимателей и промежуточное потребление определяются в соответствии с п. 11 настоящей Методики; Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, 11.06.2015, 7/3119 10;

22.3. по разделу 74 «Предоставление прочих видов услуг потребителям» как выпуск работ, услуг, выполненных физическими лицами, не уплачивающими налог, индивидуальными предпринимателями и физическими лицами, уплачивающими единый налог, занимающимися соответствующими видами деятельности. Выпуск работ, услуг индивидуальных предпринимателей и промежуточное



потребление определяются в соответствии с п. 11 настоящей Методики. Выпуск работ, услуг физических лиц, не уплачивающих налог, и промежуточное потребление рассчитываются в соответствии с п. 13 настоящей Методики. Выпуск услуг, оказанных физическими лицами, уплачивающими единый налог, и промежуточное потребление рассчитываются в соответствии с п. 12 настоящей Методики.

23. Выпуск неформальной экономической деятельности по секции М «Образование» ОКЭД рассчитывается как выпуск оказанных услуг в области образования физическими лицами, не уплачивающими налог, индивидуальными предпринимателями и физическими лицами, уплачивающими единый налог. Выпуск услуг, оказанных индивидуальными предпринимателями, и промежуточное потребление определяются в соответствии с п. 11 настоящей Методики. Выпуск услуг, оказанных физическими лицами, и промежуточное потребление рассчитываются в соответствии с п. 13 настоящей Методики. Выпуск услуг, оказанных физическими лицами, уплачивающими единый налог, и промежуточное потребление рассчитываются в соответствии с п. 12 настоящей Методики. Полученные данные о выпуске услуг, оказанных индивидуальными предпринимателями, физическими лицами, не уплачивающими налог, и физическими лицами, уплачивающими единый налог, сопоставляются с экстраполированными первичными статистическими данными обследования по уровню жизни о расходах домашних хозяйств на услуги репетиторов, оказанные физическими лицами, и стоимостью услуг, оказанных репетиторами, рассчитанной исходя из административных данных Министерства образования Республики Беларусь о численности поступивших на дневную форму получения образования в учреждения высшего образования, времени занятий (недель), времени занятий в течение недели (часов) и стоимости одного часа занятий. Данные о времени занятий (недель), времени занятий в течение недели (часов) и стоимости одного часа занятий определяются экспертно. Стоимость услуг, оказанных репетиторами, рассчитывается по формуле:

$$V_r = R_s \times H \times T \times P,$$

где  $V_r$  – стоимость услуг, оказанных репетиторами, рублей;

$R_s$  – численность поступивших на дневную форму получения образования в учреждения высшего образования, человек;

$H$  – время занятий (недель);

$T$  – время занятий в течение недели (часов);

$P$  – стоимость одного часа занятий, рублей.

24. Выпуск неформальной экономической деятельности по секции N «Здравоохранение и предоставление социальных услуг»

ОКЭД рассчитывается как выпуск услуг в области здравоохранения, оказанных физическими лицами, не уплачивающими налог, и индивидуальными предпринимателями. Выпуск услуг, оказанных физическими лицами, не уплачивающими налог, и промежуточное потребление рассчитываются в соответствии с п. 13 настоящей Методики. Выпуск услуг, оказанных индивидуальными предпринимателями, и промежуточное потребление определяются в соответствии с п. 11 настоящей Методики. Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, 11.06.2015, 7/3119 11.

25. Выпуск неформальной экономической деятельности по секции О «Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг» ОКЭД рассчитывается (определяется): по разделу 90 «Удаление сточных вод, отходов и аналогичная деятельность» как выпуск услуг, оказанных индивидуальными предпринимателями; по разделу 92 «Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта» как выпуск услуг, оказанных индивидуальными предпринимателями и физическими лицами, уплачивающими единый налог; по разделу 93 «Предоставление индивидуальных услуг» как выпуск услуг, оказанных индивидуальными предпринимателями, физическими лицами, уплачивающими единый налог, и иными физическими лицами, не уплачивающими налог. Выпуск услуг, оказанных индивидуальными предпринимателями, и промежуточное потребление определяются в соответствии с п. 11 настоящей Методики. Выпуск услуг, оказанных физическими лицами, уплачивающими единый налог, и промежуточное потребление рассчитываются в соответствии с п. 12 настоящей Методики. Выпуск услуг, оказанных физическими лицами, не уплачивающих налог, и промежуточное потребление рассчитываются в соответствии с п. 13 настоящей Методики.

#### **ГЛАВА 4. КОРРЕКТИРОВКА ВВП, РАССЧИТАННОГО МЕТОДОМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОХОДОВ И ПО ИСТОЧНИКАМ ДОХОДОВ, НА ОБЪЕМ НЕНАБЛЮДАЕМОЙ ЭКОНОМИКИ**

26. Корректировка ВВП, рассчитанного методом использования доходов, на объем ненаблюдаемой экономики осуществляется по расходам на конечное потребление домашних хозяйств, валовому накоплению основного капитала и экспорту и импорту товаров и услуг.

27. Корректировка расходов на конечное потребление домашних хозяйств осуществляется балансовым методом: сопоставляют-

ся экстраполированные первичные статистические данные о потребительских расходах домашних хозяйств, полученные на основании обследования по уровню жизни, с официальной статистической информацией о розничном товарообороте, сформированной в соответствии с Методикой по расчету розничного товарооборота и индексов физического объема розничного товарооборота, утвержденной постановлением Национального статистического комитета Республики Беларусь от 1 декабря 2014 г. № 215 (Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, 04.12.2014, 7/2990).

28. Корректировка валового накопления основного капитала осуществляется на величину выпуска неформальной экономической деятельности, рассчитанного в соответствии с п. 17 настоящей Методики.

29. Корректировка объемов экспорта и импорта товаров и услуг осуществляется на основе данных платежного баланса Республики Беларусь, составляемого Национальным банком Республики Беларусь.

30. Корректировка ВВП, рассчитанного по источникам доходов, на объем ненаблюдаемой экономики осуществляется по оплате труда работников и валовым смешанным доходам.

31. Корректировка оплаты труда работников (в части фонда заработной платы работников) и валовых смешанных доходов осуществляется в соответствии с Методикой по расчету общего объема фонда заработной платы работников Республики Беларусь, утвержденной постановлением Национального статистического комитета Республики Беларусь от 19 мая 2015 г. № 27 (Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, 27.05.2015, 7/3108). Примечание. Терминология, применяемая в настоящей Методике, соответствует третьей версии Системы национальных счетов ООН, одобренной Статистической комиссией ООН и опубликованной в 1993 году (СНС-93), являющейся международным стандартом в этой области.

**Учебно-методическое приложение**  
**Тематический план, планы семинарских занятий и вопросы для повторения по курсу «Экономическая безопасность и теневая экономика»**

**Тема 1. Структура теневой экономики**

1. Основные признаки теневой экономики.
2. Критерии типологизации и основные виды теневой экономической деятельности.
3. Различия в структуре теневой экономики разных стран мира.

*Литература*

*Бокун Н., Кулибаба И.* Теневая экономика: понятие, классификация, информационное обеспечение // Вопросы статистики. № 7. 1997. С. 3–10.

*Есипов В.М.* Теневая экономика: учебное пособие. М., 1997.

*Лазовский В.* О сущности, структуре и субъектах «теневой экономики» // Экономические науки. 1990. № 8. С. 62–67.

*Латов Ю.В.* Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М., 2001.

*Головкин С.Д.* О классификации явлений теневой экономики // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. 1992. № 1.

*Олейник А.Н.* Институциональная экономика. Тема 6. Внелегальная экономика // Вопросы экономики. 1999. № 6. С. 136–153.

*Салицкий А.И.* Негативная экономика – где искать критерии? // Восток. 2000. № 1. С. 83–89.

*Сигов В.И., Смирнов А.А.* Теневая экономика: генезис, современные тенденции, стратегия и тактика вытеснения из национального хозяйства России: учебное пособие. СПб., 1999.

**Тема 2. Причины развития теневой экономики**

1. Универсальные причины развития теневой экономики во всех цивилизованных обществах.
2. Специфические причины развития теневой хозяйственной деятельности в условиях командной экономики.

3. Специфические причины развития теневой экономики в условиях рыночного хозяйства.

### *Литература*

- Есипов В.М.* Теневая экономика: учебное пособие. М., 1997.
- Латов Ю.В.* Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М., 2001.
- Латов Ю.В., Нестик Т.А.* «Плохие» законы или культурные традиции? // Общественные науки и современность. 2002. № 5. С. 35–47.
- Никифоров Л., Кузнецова Т., Фельзенбаум В.* Теневая экономика: основы возникновения, эволюции и ослабления // Вопросы экономики. 1991. № 1. С. 100–110.
- Олейник А.Н.* Институциональная экономика. Тема 6. Внеэкономическая экономика // Вопросы экономики. 1999. № 6. С. 136–153.
- Колесникова Л.А.* Неформальный сектор: издержки «переходности» или отражение социального самосознания? // Общественные науки и современность. 2002. № 5. С. 48–65.
- Сигов В.И., Смирнов А.А.* Теневая экономика: генезис, современные тенденции, стратегия и тактика вытеснения из национального хозяйства России: учебное пособие. СПб., 1999.

### **Тема 3. Последствия развития теневой экономики**

1. Негативные последствия развития теневой экономики.
2. Позитивные последствия развития теневой экономики.
3. Соотношение позитивных и негативных последствий развития различных видов теневой хозяйственной деятельности.

### *Литература*

- Глинкина С.П.* Теневая экономика в современной России // Свободная мысль. 1995. № 3. С. 26–43.
- Есипов В.М.* Теневая экономика: учебное пособие. М., 1997.
- Завельский М.Г.* Теневая экономика и трансформационные процессы // Социологические исследования. 2003. № 1.
- Косалс Л.Я., Рывкина Р.В.* Становление институтов теневой экономики в постсоветской России // Социологические исследования. 2002. № 4. С. 13–21.
- Латов Ю.В.* Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М., 2001.

*Олейник А.Н.* Институциональная экономика. Тема 6. Внелегальная экономика // Вопросы экономики. 1999. № 6. С. 136–153.

*Сигов В.И., Смиронов А.А.* Теневая экономика: генезис, современные тенденции, стратегия и тактика вытеснения из национального хозяйства России: учебное пособие. СПб., 1999.

Теневая экономика и ее последствия: материалы научной конференции // Социально-политический журнал. 1996. № 6. С. 3–10.

#### **Тема 4. Методы измерения теневой экономики**

Необходимость и трудности измерения масштабов теневой экономики.

Методы измерения теневой экономики. Их применение в постсоветской России.

Сравнение масштабов теневой экономики в постсоветской России с ситуацией в развитых и развивающихся странах.

#### *Литература*

*Бойков В.Э.* «Серая» экономика: масштабы развития и влияние на массовое сознание // Социологические исследования. 2001. № 11. С. 29–35.

*Горбачева Т.Л.* Использование данных обследований населения по проблемам занятости в России для определения параметров теневой экономики // Вопросы статистики. 2000. № 6. С. 17–21.

*Масакова И.Д.* Определение параметров теневой экономики // Вопросы статистики. 1999. № 12. С. 22–27.

*Масакова И.Д.* Применение «итальянского метода» для оценки выпуска продукции по отраслям экономики с учетом скрытой и неформальной деятельности в отдельных регионах России // Вопросы статистики. 2000. № 6. С. 4–16.

*Маслова Н.П., Капустин А.А.* Статистическая оценка масштабов теневой экономики в промышленности Ростовской области (методологический аспект) // Вопросы статистики. 1999. № 9. С. 36–47.

#### **Тема 5. Экономический анализ коррупции**

1. Сущность и основные виды коррупции.
2. Причины развития коррупции.

3. Различия в развитии коррупции в разных странах современного мира.

4. Экономические подходы к борьбе с коррупцией.

### *Литература*

*Григорова Т.В., Пазовский А.М.* Под сенью коррупции // ЭКО. 2000. № 2. С. 153–165.

*Дятярев А., Маликов Р.* Коррупционная основа административных барьеров // вопросы экономики. 2003. № 11.

*Олсон М.* Распределение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста // Экономика и математические методы. 1995. Т. 31. Вып. 4. С. 53–81.

*Полтерович В.М.* Факторы коррупции // Экономика и математические методы. 1998. Т. 34. Вып. 3.

*Радаев В.В.* Коррупция и формирование российских рынков: отношения чиновников и предпринимателей // Мир России. 1998. Т. 7. № 3. С. 57–90.

*Роуз-Аккерман С.* Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы. М., 2003.

*Тимофеев Л.М.* Институциональная коррупция. Очерки теории. М., 2000.

### **Тема 6. Экономический анализ уклонения от налогов**

1. Сущность и причины уклонения от налогов.

2. Основные виды уклонения от налогов.

3. Экономические подходы к борьбе с уклонением от налогов.

### *Литература*

*Бляхер Л.Е.* Моральная экономика и моральная политика, или Игра в перепрыжки доходов // Политические исследования. 2001. № 1. С. 64–72.

*Вишневский В., Веткин А.* Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика // Вопросы экономики. 2004. № 2. С. 96–108.

*Песчанских Г.* Способы противодействия налоговой преступности и теневому обороту // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 88–100.

*Радаев В.* Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 60–79.

*Радаев В.* Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 68–87.

*Тимофеев Л.* Теневая экономика и налоговые потери в сельском хозяйстве // Вопросы экономики. 2001. № 2. С. 125–141.

*Яковлев А.* О причинах бартера, неплатежей и уклонения от уплаты налогов в российской экономике // Вопросы экономики. 1999. № 4. С. 102–115.

## **Тема 7. Неформальный сектор экономики**

1. Сущность неформальной экономики, ее отличия от других видов теневой экономики.

2. Причины возникновения и масштабы неформального сектора в командной экономике и в рыночном хозяйстве: ее причины и масштабы

3. Основные экономические характеристики неформального бизнеса.

4. Экономические подходы к анализу методов ограничения «серой» теневой экономики.

### *Литература*

*Айдинян Р.М., Шипунова Т.В.* Неформальная экономика в контексте преступности: попытка классификации // Социологические исследования. 2003. № 3.

*Барсукова С.Ю.* Солидарность участников неформальной экономики. На примере стратегий мигрантов и предпринимателей // Социологические исследования. 2002. № 4. С. 3–12.

*Бойков В.Э.* «Серая» экономика: масштабы развития и влияние на массовое сознание // Социологические исследования. 2001. № 11. С. 29–35.

*Глинкина С.* Теневая экономика в современной России // Свободная мысль. 1995. № 3. С. 26–43.

*Де Сото Э.* Иной путь. Невидимая революция в «третьем мире». М., 1995.

Неформальная экономика. Россия и мир / под ред. Т. Шанина. М., 1999.

*Латов Ю.В.* Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М., 2001.

*Седова Н.Н.* Неформальная экономика в теории и российской практике // Общественные науки и современность. 2002. № 3. С. 49–58.

*Хансенн М.* Дилемма неформального сектора // Человек и труд. 1992. № 1. С. 36–42; № 2. С. 24–28; № 3. С. 38–44; № 11. С. 38–44.



Экономическая теория преступлений и наказаний. Реферативный журнал. Вып. 2. Неформальный сектор экономики за рубежом / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 2000.

## **Тема 8. Экономика организованной преступности.**

1. Сущность организованной преступности. Отличия «черной» теневой экономики (экономики организованной гангстерской преступности) от других видов теневой экономики.

2. Экономическая история организованной преступности за рубежом и в России.

3. Основные экономические характеристики современного мафиозного бизнеса.

4. Экономические подходы к проблеме борьбы с организованной преступностью.

### *Литература*

*Васильков Н.* Метаморфозы итальянской мафии // МЭиМО. 1992. № 7. С. 107–116.

*Латов Ю.В.* Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М., 2001.

*Никифоров А.С.* Гангстеризм в США: сущность и эволюция. М., 1991.

Основы борьбы с организованной преступностью / под ред. В.С. Овчинского, В.Е. Эминова, Н.П. Яблокова. М., 1996.

*Синютин М.В.* Институт мафии – частная собственность на применение насилия // Журнал социологии и социальной антропологии. 2001. № 1. С. 125–150.

Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 1. Экономическая теория преступной и правоохранительной деятельности / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 1999.

*Эндерсон Э.* Организованная преступность, мафия и правительство // ЭКО. 1994. № 3. С. 160–173.

## **Тема 9. Экономика терроризма**

1. Экономические причины формирования и развития террористических организаций.

2. Источники финансирования современных террористических организаций.

### 3. Экономика терроризма в постсоветской Чечне.

#### *Литература*

*Косиков И.Г., Косикова Л.С.* Чеченская республика: итоги и проблемы постсоветской социально-экономической эволюции // Российский экономический журнал. 2000. № 8. С. 36–51; № 10. С. 22–36.

*Хорос В.* «Крона», «корни» и «климат» терроризма // Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 3.

Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 5 (2). Криминальная глобализация экономики / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 2002. С. 120–133, 154–156.

### **Тема 10. Наркобизнес**

1. Отличие наркобизнеса от других видов мафиозного предпринимательства.

2. Экономическая история и география наркобизнеса в XX веке: развитие основных наркорынков. Роль России в мировом наркобизнесе.

3. Экономический анализ методов борьбы с наркоманией и наркобизнесом.

#### *Литература*

Война с наркомафией: пока без победителей. М., 1992.

*Латов Ю.В.* Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М., 2001.

*Тимофеев Л.* Наркобизнес. Начальная теория экономической отрасли. М., 1998.

*Тимофеев Л.* Наркобизнес как экономическая отрасль (теоретический анализ) // Вопросы экономики. 1999. № 1. С. 88–104.

*Тимофеев Л.* Особенности экономического поведения наркозависимого потребителя (позитивный подход) // Вопросы экономики. 2000. № 4. С. 119–136.

Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 5 (1). Криминальная глобализация экономики / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 2002.

Экономическая теория преступлений и наказаний. Реферативный журнал / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. Выпуск 3. Экономическое поведение наркозависимых потребителей и наркобизнес. М., 2002.

## Тема 11. Теневые мирохозяйственные отношения.

1. Формирование, развитие и структура современного мирового хозяйства. Основные виды теневых мирохозяйственных отношений.
2. Причины развития и основные виды контрабанды.
3. Причины развития и основные направления нелегальной миграции.
4. Международное «отмывание грязных денег».

### *Литература*

*Латов Ю.В.* Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М., 2001.

*Тюрюканова Е.В., Красинец Е.* Нелегальная миграция в России // Народонаселение. 1998. № 1. С. 38–50.

*Тюрюканова Е.В., Красинец Е., Кубишин Е.* Нелегальная миграция в Россию. М., 2000.

*Саркисянц А.* Финансовый терроризм и стабильность мировой экономики // Вопросы экономики. 2001. № 11. С. 69–79.

*Суэтин А.* Отмывание денег: угроза мировому сообществу? // Вопросы экономики. 1999. № 12. С. 110–119.

Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 5 (2). Криминальная глобализация экономики / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 2002.

## Тема 12. Дискуссия о легализации наркотиков

1. Причины запрета наркопотребления и наркобизнеса.
2. Практические результаты борьбы с наркотиками: сравнение американской и голландской наркополитики 1970–2000-х гг.
3. Антипрогибиционистское движение.
4. Аргументы за сохранение запрета наркотиков.

### *Литература*

*Кесельман Л., Мацкевич М.* Социальное пространство наркотизма. СПб., 2001.

*Николайчик В.М.* Наркотики: легализация или продолжение «войны»? // США: ЭПИ. 1991. № 8. С. 22–28; № 9. С. 38–45.

*Тимофеев Л.* Наркобизнес. Начальная теория экономической отрасли. СПб., 2001.

*Тимофеев Л.* Наркобизнес как экономическая отрасль (теоретический подход) // Вопросы экономики. 1999. № 1. С. 88–104.

*Требач Л.* Примирение с наркотиком // Социологические исследования. 1991. № 12.

Экономическая теория преступлений и наказаний. Реферативный журнал / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. Выпуск 3. Экономическое поведение наркозависимых потребителей и наркобизнес. М., 2002.

### **Тема 13. «Иной путь» и «Загадка капитала» Э. де Сото о методах борьбы с неформальной экономикой**

1. Сущность неформального сектора экономики. Эволюция представлений о его основных признаках.

2. «Иной путь» о причинах развития неформальной экономики в «третьем мире».

3. «Загадка капитала» о путях легализации неформальной экономики. Практическая деятельность Э. де Сото и Института свободы и демократии.

4. Значение идей Э. де Сото для постсоветской России.

#### *Литература*

*Де Сото Э.* Загадка капитала. М., 2001.

*Де Сото Э.* Иной путь. Невидимая революция в «третьем мире». М., 1995.

*Исправников В.О., Куликов В.В.* Теневая экономика в России: иной путь и третья сила. М.: Российский экономический журнал; Фонд «За экономическую грамотность», 1997.

*Латов Ю., Нестик Т.* Что виновато – «плохие» законы или культурные традиции? // Общественные науки и современность. 2002. № 5.

*Мишкинене Ю.Б., Мальцева С.Е.* Э. де Сото: новый взгляд на взаимодействие власти и бизнеса // Вестник Московского университета. Сер. 12. Политические науки. 2004. № 1. С. 114–127.

### **Тема 14. Теневая экономика в СССР**

1. Теневая экономическая деятельность советской бюрократии, ее причины, формы и результаты. «Бюрократический рынок». «Клановый социализм».

2. Неформальное производство в советскую эпоху: черный рынок, теневая занятость.

3. Влияние «советского наследия» на развитие теневых отношений в постсоветской России.

### *Литература*

*Барсукова С.Б.* Движение во времени. От «второй» экономики СССР к неформальной экономике современной России // Свободная мысль – XXI. 2004. № 1. С. 28–40.

*Гэдди К.* Предложение труда во «второй» экономике: на примере СССР // Экономика и математические методы. 1990. № 3. С. 398–411.

*Косалс Л.* Развитие кланового капитализма в России // Знание – сила. 1995. № 3. С. 4–12.

*Найшуль В.* Брежневизм как источник наших свобод // Знание – сила. 1992. № 9. С. 62–67.

Теневая экономика. М., 1991.

«Теневые» параметры реформируемой экономики // Российский экономический журнал. 1996. № 8. С. 14–25.

Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 4 (1). Теневая экономика в социалистических и постсоциалистических странах / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 2002.

Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 4 (2). Теневая экономика в социалистических и постсоциалистических странах / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 2002.

### **Тема 15. «Великая криминальная революция» в России 1990-х гг.**

1. Эволюция теневых отношений в постсоветской экономике.

2. Формы проявления и причины «великой криминальной революции» 1990-х гг.

3. Формы проявления и причины начала легализации теневых экономических отношений в России 2000-х гг.

### *Литература*

*Косалс Л.* Между хаосом и социальным порядком // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 1. С. 40–54.

*Косалс Л.* Теневая экономика как особенность российского капитализма // Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 59–80.

*Косалс Л.Я., Рывкина Р.В.* Становление институтов теневой экономики в постсоветской России // Социологические исследования. 2002. № 4. С. 13–21.

*Радаев В.* Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 60–79.

*Радаев В.* О роли насилия в российских деловых отношениях // Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 81–100.

*Радаев В.* Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 68–87.

*Радаев В.* Теневая экономика в России: изменение контуров // Pro et Contra. 1999. Т. 4. № 1. С. 5–24.

Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 4 (1). Теневая экономика в социалистических и постсоциалистических странах / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 2002.

Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 4 (2). Теневая экономика в социалистических и постсоциалистических странах / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 2002.

### **Тема 16. Особенности коррупции в СССР и в постсоветской России**

1. Универсальные причины развития коррупции.
2. Специфические причины развития коррупции как имманентной черты советской экономической системы.
3. Влияние советских коррупционных традиций на развитие коррупции в постсоветской России.

#### *Литература*

*Кордонский С.* Рынки власти. Административные рынки СССР и России (Организационная структура советского административного рынка и логика ее постперестроечной трансформации). М., 2000.

*Латов Ю.В.* Длинные тени общества светлого будущего (о книгах Л.М. Тимофеева «Институциональная коррупция» и С.Г. Кордонского «Административные рынки в СССР и в России») // Вопросы экономики. 2000. № 8.

*Полтерович В.М.* Факторы коррупции // Экономика и математические методы. 1998. Т. 34. Вып. 3.

*Радаев В.В.* Коррупция и формирование российских рынков: отношения чиновников и предпринимателей // Мир России. 1998. Т. 7. № 3. С. 57–90.

*Сатаров Г.А.* Тепло душевных отношений: кое-что о коррупции // Общественные науки и современность. 2002. № 6. С. 18–27.

*Тимофеев Л.* Институциональная коррупция. М., 2000.

*Тимофеев Л.* Общественный договор «ноль прав собственности» и теневой порядок (микроэкономическое моделирование) // Вопросы экономики. 1999. № 4. С. 61–78.

### **Тема 17. А.Н. Олейник о российской «тюремной субкультуре»**

1. Основные позиции в объяснении причин развития в постсоветской России теневой экономики.
2. Основные черты «тюремной субкультуры» по А.Н. Олейнику.
3. Причины распространения «тюремной субкультуры» на легальный бизнес.
4. Достоинства и недостатки концепции А.Н. Олейника.

#### *Литература*

*Латов Ю.В., Нестик Т.А.* «Плохие» законы или культурные традиции? // Общественные науки и современность. 2002. № 5. С. 35–47.

*Олейник А.Н.* «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма // Вопросы экономики. 2001. № 5. С. 4–25.

*Олейник А.Н.* «Жизнь по понятиям»: институциональный анализ повседневной жизни «российского простого человека» // Политические исследования. 2001. № 2. С. 40–51.

*Олейник А.Н.* Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти. М., 2001.

### **Тема 18. Силовое предпринимательство в постсоветской России**

1. В. Волков о причинах возникновения и формах силового предпринимательства.
2. Криминальное силовое предпринимательство (рәкет-бизнес) в постсоветской России.

3. Развитие в постсоветской России легального силового предпринимательства. Работники милиции как участники силового предпринимательства.

4. Достоинства и недостатки теории силового предпринимательства В. Волкова.

### *Литература*

*Волков В.* Политэкономика насилия, экономический рост и консолидация государства // Вопросы экономики. 1999. № 10. С. 44–59.

*Волков В.В.* Силовое предпринимательство. СПб., 2002.

*Коленникова О.А., Косалс Л.Я., Рывкина Р.В.* Коммерциализация служебной деятельности работников милиции // Социологические исследования. 2004. № 3. С. 73–82.

*Латов Ю.В.* Особенности национального рэкета: история и современность // Мир России. 2001. № 3. С. 153–182.

*Олейник А.* Дефицит права (к критике политической экономии частной защиты) // Вопросы экономики. 2002. № 4. С. 23–45.

*Сафонов В.Н.* Организованное вымогательство: уголовно-правовой и криминологический анализ. СПб., 2000.

*Скобlikов П.* Экономика и рэкет: отечественные особенности // Хозяйство и право. 1998. № 10. С. 40–45.

### **Тема 19. Развитие советской и российской организованной преступности.**

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

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

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

### *Литература*

*Волков В.В.* Силовое предпринимательство. СПб., 2002.

*Латов Ю.В.* Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М., 2001.

*Лунев В.В.* Организованная преступность, уголовный терроризм в условиях глобализации // Социологические исследования. 2002. № 5.



*Максимов С.* Организованная преступность в России: состояние и прогноз развития // Уголовное право. 1998. № 1. С. 91–97.

*Мухин А.А.* Российская организованная преступность и власть. История взаимоотношений. М., 2003.

Основы борьбы с организованной преступностью / под ред. В.С. Овчинского, В.Е. Эминова, Н.П. Яблокова. М., 1996.

Российская организованная преступность: новая угроза? / под ред. Ф. Вильямса. М., 2000.

## **Тема 20. Связь развития российской теневой экономики с хозяйственной культурой**

1. Социально-психологические факторы развития теневых экономических отношений. Концепции сетевой экономики и моральной экономики.

2. Влияние на постсоветскую теневую экономику российской национальной хозяйственной культуры.

3. Влияние на постсоветскую теневую экономику культурной аномии переходного периода.

### *Литература*

*Клямкин И., Тимофеев Л.* Теневая Россия. Экономико-социологическое исследование. М., 2000.

*Колесникова Л.А.* Неформальный сектор: издержки «переходности» или отражение социального самосознания? // Общественные науки и современность. 2002. № 5. С. 48–65.

*Латов Ю.* Антикапиталистическая ментальность россиян – барьер на пути к легализации // Неприкосновенный запас. 2003. № 3. С. 64–70.

*Латов Ю.В., Нестик Т.А.* «Плохие» законы или культурные традиции? // Общественные науки и современность. 2002. № 5. С. 35–47.

*Титов В.Н.* Социально-психологические аспекты функционирования неформальной экономики // Общественные науки и современность. 2002. № 5. С. 66–77.

Честность и доверие в переходной экономике // Вопросы экономики. 2003. № 9.

**ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**  
по курсу «Теневая экономика»

№ п/п	Наименование разделов и тем	Всего часов	Количество аудиторных часов				Самостоя- тельная работа (час)
			Всего	лекций	семи- нарских занятий	практи- ческих занятий	
1	Общая характеристика теневой экономики	6	4	2	2	–	2
2	«Черная» теневая экономика	8	4	2	2	–	4
3	Неформальная теневая экономика	8	4	2	2	–	4
4	«Беловоротничковая» теневая экономика	8	4	2	2	–	4
5	Криминальная глобализация экономики	8	4	2	2	–	4
6	Борьба с теневой экономикой	8	4	2	2	–	4
7	Особенности развития теневой экономики в СССР и в постсоветской России	10	6	2	4	–	4
<b>ИТОГО</b>		56	30	14	16	–	26

# ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

## по курсу «Теневая экономика»

### Тема 1. Общая характеристика теневой экономики

1. Структура теневой экономики.
2. Причины и последствия развития теневой экономики.
3. Масштабы теневой экономики.
4. Цели и методы борьбы с теневой экономикой.

### Основная литература

*Латов Ю.В.* Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М., 2001. URL: <http://ie.boom.ru/Latov/Monograph/Contents.htm>.

### Дополнительная литература

*Бекряшев А.К., Белозеров И.П.* Теневая экономика и экономическая преступность. URL: <http://newasp.omskreg.ru/bekryash/>.

*Бокун Н., Кулибаба И.* Теневая экономика: понятие, классификация, информационное обеспечение // Вопросы статистики. № 7. 1997. С. 3–10.

*Есипов В.М.* Теневая экономика: учебное пособие. М., 1997.

*Масакова И.Д.* Определение параметров теневой экономики // Вопросы статистики. 1999. № 12. С. 22–27.

*Никифоров Л., Кузнецова Т., Фельзенбаум В.* Теневая экономика: основы возникновения, эволюции и ослабления // Вопросы экономики. 1991. № 1. С. 100–110.

*Николаев И.* Теневая экономика: причины, последствия, перспективы // Общество и экономика. 1998. № 6. С. 31–49.

*Салицкий А.И.* Негативная экономика – где искать критерии? // Восток. 2000. № 1. С. 83–89.

*Шестаков А.В.* Теневая экономика: учебное пособие. М., 2000.

### Тема 2. «Черная» теневая экономика

1. История экономического анализа преступности.
2. Экономический анализ преступного поведения.
3. Экономический анализ организованной преступности.

4. Границы применения идей экономики преступлений и наказаний.

### **Основная литература**

*Латов Ю.В.* Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М., 2001.

Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 1. Экономическая теория преступной и правоохранительной деятельности / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 1999.

### **Дополнительная литература**

*Васильков Н.* Метаморфозы итальянской мафии // МЭиМО. 1992. № 7. С. 107–116.

*Никифоров А.С.* Гангстеризм в США: сущность и эволюция. М., 1991.

Основы борьбы с организованной преступностью / под ред. В.С. Овчинского, В.Е. Эминова, Н.П. Яблокова. М., 1996.

*Синютин М.В.* Институт мафии – частная собственность на применение насилия // Журнал социологии и социальной антропологии. 2001. № 1. С. 125–150.

*Эндерсон Э.* Организованная преступность, мафия и правительство // ЭКО. 1994. № 3. С. 160–173.

### **Тема 3. Неформальная теневая экономика**

1. Масштабы и формы «неформальности» в развивающихся и в развитых странах. Общие закономерности развития неформальной экономики XX в.

2. Структуралистские подходы к анализу неформального сектора.

3. Легалистские подходы к анализу неформального сектора. «Иной путь» и «Загадка капитала» Э. де Сото.

### **Основная литература**

*Де Сото Э.* Иной путь. Невидимая революция в «третьем мире». М., 1995.

*Латов Ю.В.* Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М., 2001.

Экономическая теория преступлений и наказаний. Реферативный журнал. Вып. 2. Неформальный сектор экономики за рубежом / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 2000.

### Дополнительная литература

*Айдинян Р.М., Шипунова Т.В.* Неформальная экономика в контексте преступности: попытка классификации // Социологические исследования. 2003. № 3.

*Бойков В.Э.* «Серая» экономика: масштабы развития и влияние на массовое сознание // Социологические исследования. 2001. № 11. С. 29–35.

Неформальная экономика. Россия и мир / под ред. Т. Шанина. М., 1999.

*Седова Н.Н.* Неформальная экономика в теории и российской практике // Общественные науки и современность. 2002. № 3. С. 49–58.

*Хансени М.* Дилемма неформального сектора // Человек и труд. 1992. № 1. С. 36–42; № 2. С. 24–28; № 3. С. 38–44; № 11. С. 38–44.

### Тема 4. «Беловоротничковая» теневая экономика

1. Общая характеристика «беловоротничковой» теневой экономики.
2. Экономический анализ коррупции.
3. Экономический анализ уклонения от налогов.
4. Экономический анализ отмывания «грязных» денег.

### Основная литература

*Вишневский В., Веткин А.* Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика // Вопросы экономики. 2004. № 2. С. 96–108.

*Радаев В.* Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 60–79.

*Саркисянц А.* Финансовый терроризм и стабильность мировой экономики // Вопросы экономики. 2001. № 11.

*Тимофеев Л.М.* Институциональная коррупция. Очерки теории. М., 2000.

## Дополнительная литература

*Дягтярев А., Маликов Р.* Коррупционная основа административных барьеров // Вопросы экономики. 2003. № 11.

*Олсон М.* Рассредоточение власти и общество в переходный период. Лекарства от коррупции, распада и замедления темпов экономического роста // Экономика и математические методы. 1995. Т. 31. Вып. 4. С. 53–81.

*Полтерович В.М.* Факторы коррупции // Экономика и математические методы. 1998. Т. 34. Вып. 3.

*Радаев В.* Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 68–87.

*Суэтин А.* Отмывание денег: угроза мировому сообществу? // Вопросы экономики. 1999. № 12. С. 110–119.

## Тема 5. Криминальная глобализация экономики

1. Мировое криминальное хозяйство.
2. Международный наркобизнес в капиталистической мир-системе (на примере героинового наркобизнеса).
3. Экономика терроризма.

## Основная литература

*Латов Ю.В.* Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М., 2001.

Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 5 (1). Криминальная глобализация экономики / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 2002.

Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 5 (2). Криминальная глобализация экономики / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 2002. С. 120–133, 154–156.

## Дополнительная литература

Война с наркомафией: пока без победителей. М., 1992.

*Косиков И.Г., Косикова Л.С.* Чеченская республика: итоги и проблемы постсоветской социально-экономической эволюции // Российский экономический журнал. 2000. № 8. С. 36–51; № 10. С. 22–36.

*Тимофеев Л.* Наркобизнес. Начальная теория экономической отрасли. М., 1998.

*Хорос В.* «Крона», «корни» и «климат» терроризма // *Мировая экономика и международные отношения.* 2002. № 3.

### **Тема 6. Борьба с теневой экономикой**

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

#### **Основная литература**

*Латов Ю.В.* Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М., 2001.

Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 1. Экономическая теория преступной и правоохранительной деятельности / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 1999.

Экономическая теория преступлений и наказаний. Реферативный журнал / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. Выпуск 3. Экономическое поведение наркозависимых потребителей и наркобизнес. М., 2002.

#### **Дополнительная литература**

*Николайчик В.М.* Наркотики: легализация или продолжение «войны»? // *США: ЭПИ.* 1991. № 8. С. 22–28. № 9. С. 38–45.

*Требач Л.* Примирение с наркотиком // *Социологические исследования.* 1991. № 12.

### **Тема 7. Особенности развития теневой экономики в СССР и в постсоветской России**

1. Экономическая история развития теневых экономических отношений в России. Теневая экономика в СССР. «Великая криминальная революция» в России 1990-х гг.
2. Причины развития теневых отношений в постсоветской России.
3. Особенности коррупции в СССР и в постсоветской России.
4. Развитие советской и российской организованной преступности.

## Основная литература

*Латов Ю.В.* Особенности национального рэкета: история и современность // Мир России. 2001. № 3. С. 153–182.

*Латов Ю.В.* Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики. М., 2001.

*Латов Ю.В., Нестик Т.А.* «Плохие» законы или культурные традиции? // Общественные науки и современность. 2002. № 5. С. 35–47.

Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 4 (1). Теневая экономика в социалистических и постсоциалистических странах / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 2002.

Экономическая теория преступлений и наказаний. Вып. 4 (2). Теневая экономика в социалистических и постсоциалистических странах / под ред. Л.М. Тимофеева и Ю.В. Латова. М., 2002.

## Дополнительная литература

*Барсукова С.Б.* Движение во времени. От «второй» экономики СССР к неформальной экономике современной России // Свободная мысль – XXI. 2004. № 1. С. 28–40.

*Клямкин И., Тимофеев Л.* Теневая Россия. Экономико-социологическое исследование. М., 2000.

*Косалс Л.* Теневая экономика как особенность российского капитализма // Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 59–80.

*Латов Ю.В.* Длинные тени общества светлого будущего (о книгах Л.М. Тимофеева «Институциональная коррупция» и С.Г. Кордонского «Административные рынки в СССР и в России») // Вопросы экономики. 2000. № 8.

*Олейник А.Н.* Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти. М., 2001.

*Радаев В.* Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 68–87.

## Вопросы для повторения по курсу «Теневая экономика»

1. Сущность теневой экономики. Ее общие черты и особенности в различных экономических системах.
2. Критерии типологизации теневой экономики. Разные подходы к структуризации теневой экономики.



3. Причины развития теневой экономики в различных экономических системах.
4. Негативные и позитивные последствия развития теневой экономики.
5. Методы измерения теневой экономики. Сравнение ее масштабов в разных странах.
6. Рождение и развитие экономической теории преступлений и наказаний.
7. Формула Г. Беккера и выводы из нее.
8. Причины формирования экономики организованной преступности.
9. Институциональная природа организованной преступности.
10. Характеристики экономики организованной преступности: используемые ресурсы, конкуренция.
11. Характеристики экономики организованной преступности: доходы, отношения собственности.
12. Основные закономерности экономической истории преступных сообществ.
13. Границы применения идей экономической теории преступлений и наказаний.
14. Закономерности развития неформальной экономики.
15. Структуралистское объяснение причин развития неформального сектора.
16. Легалистское объяснение причин развития неформального сектора.
17. Неинституциональный анализ поведения продавцов и покупателей в неформальном секторе.
18. Основные идеи «Иного пути» Э. де Сото.
19. Основные идеи «Загадки капитала» Э. де Сото.
20. Развитие исследований экономической преступности от Э. Сазерленда до наших дней.
21. Формы и виды коррупции. Моделирование коррупции.
22. Индексы коррупции. Влияние коррупции на развитие экономики.
23. Основные подходы к борьбе с коррупцией.
24. Причины уклонения от налогов. Модель Лаффера.
25. Формы и последствия уклонения от налогов.
26. Методы борьбы с уклонением от налогов.
27. Причины развития и механизмы «отмывания» денег.
28. Борьба с «отмыванием» денег. Деятельность FATF.
29. Мировое криминальное хозяйство: его сущность и основные компоненты.

30. Криминальная глобализация экономики.
31. Основные криминальные глобальные проблемы, связанные с противостоянием Севера и Юга.
32. Основные криминальные глобальные проблемы, связанные с развитием Севера.
33. «Серые зоны» мирового хозяйства.
34. Общие закономерности развития международного наркобизнеса в капиталистической мир-системе.
35. Закономерности экономической истории героинового наркобизнеса.
36. Закономерности экономической истории кокаинового наркобизнеса.
37. Экономика терроризма.
38. Экономическая оптимизация расходов на борьбу с преступностью. Модель Филлипса-Воти-Эскриджа.
39. Экономическая оптимизация выбора мер наказаний для правонарушителей. Экономические аспекты дискуссии о смертной казни.
40. Борьба с организованной преступностью. Модели М. Олсона и Дж. Бьюкенена.
41. Экономические теории и практика прогибиционизма и антипрогибиционизма.
42. Модель борьбы с наркотиками Коха-Группа.
43. М. Фридмен о борьбе с наркотиками как «социалистическом предприятии».
44. Особенности развития теневой экономики в России.
45. Теневая экономика в СССР. Советская институциональная коррупция.
46. «Великая криминальная революция» в России 1990-х гг.: причины, сущность, последствия.
47. Особенности коррупции в СССР и в постсоветской России.
48. А.Н. Олейник о российской «тюремной субкультуре».
49. Силовое предпринимательство в постсоветской России.
50. Развитие советской и российской организованной преступности.

**Для заметок**

Учебное издание

**Наумов** Юрий Геннадиевич  
**Латов** Юрий Валерьевич

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ  
И ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА**

УЧЕБНИК

Редактор *Т.В. Фадеева*  
Верстка *А.А. Мельниковой*

Подписано в печать 11.10.2016. Формат 60×84<sup>1/16</sup>.  
Усл. печ. л. 18,37. Уч.-изд. л. 15,7. Тираж 25 экз. Заказ № \_\_\_\_\_.

Отпечатано в отделении полиграфической и оперативной печати РИО  
Академии управления МВД России, Москва