

**НЕНАБЛЮДАЕМАЯ
ЭКОНОМИКА:
ПОПЫТКА
КОЛИЧЕСТВЕННЫХ
ИЗМЕРЕНИЙ**

ФИНСТАТИНФОРМ

2003

НЕНАБЛЮДАЕМАЯ ЭКОНОМИКА:
ПОПЫТКА КОЛИЧЕСТВЕННЫХ
ИЗМЕРЕНИЙ

Под редакцией доктора экономических наук
А.Е. Суринова

12/173

Москва
Финстатинформ
2003

УДК 33
ББК 65
С 51

Авторский коллектив:

д.э.н. А.Е. Суринов (введение, глава 1 (кроме 1.3), подглава 4.1); А.Е. Косарев (подглава 1.3); к.э.н. Ф.Ф. Глисин (подглава 2.1); д.э.н. Т.Н. Калиповская (подглава 2.1); д.э.н. М.А. Комаров (подглава 2.1); д.э.н. М.М. Максимцов (подглава 2.1); д.э.н. В.М. Новиков (подглава 2.1); Г.В. Остапкович (подглавы 2.1, 4.2); к.э.н. А.А. Яковлев (подглавы 2.2, 2.3); к.э.н. Т.А. Алимова (подглава 2.3); к.э.н. Л.А. Карасева (подглава 2.3); д.ф.н. В.Э. Бойков (глава 3); к.ф.н. С.А. Пашнов (подглава 4.1); к.э.н. А.А. Иванов (подглава 4.2)

С 51 Непаблюдаемая экономика: попытка количественных измерений: Монография / Под ред. д.э.н. А.Е. Суринова. – М.: ООО «Финстатинформ», 2003. – 256 с.

ISBN-5-7866-0026-2

В работе описываются методы измерения «теневой» экономики, применяемые в Российской Федерации, приводятся результаты актуальных статистических и конъюнктурных обследований, социологических опросов, позволяющие оценить латентную экономическую деятельность.

Для экономистов, социологов, политологов, студентов и аспирантов.

Ведущий редактор Ю.А. Сазонова

Корректор Е.В. Гусева

Компьютерная верстка О.Е. Хоконова

Лицензия ИД № 05180 от 25 июня 2001 г.

Изд. № 22. Подписано в печать 20.12.2002 г.

Формат 60х90 ¹/₁₆. Печать офсетная. Бумага офсетная № 1.

Гарнитура «Petersburg». Усл. печ. л. 16. Тираж 3 000 экз. Заказ № 510.

ООО «Финстатинформ». 103045, Москва, ул. Новый Арбат, д. 11, стр. 1.

Почтовый адрес: 103045, Москва, а/я 49, тел. 291-20-25

Отпечатано в ФГУП «Московская типография № 6» МТРК РФ

115088, Москва, Южнопортовая ул., 24

© Суринов А.Е., 2003
ISBN-5-7866-0026-2 © Оформление ООО «Финстатинформ», 2003

*«...когда оно вне содержания, мы уже не знаем,
существует оно или нет».*

Аристотель. Никомахова этика

«... того нет, того нельзя считать».

Книга Экклезиаста

*«Речь идет о том, как поступить с задачей,
которая решения не имеет».*

*А. Спиреацкий, Б. Спиреацкий.
Понедельник начинается в субботу.*

ВВЕДЕНИЕ

Латентность социально-экономических явлений и процессов характерна для всех стран вне зависимости от уровня их экономического развития и степени демократизации общественной жизни. Национальные статистические службы, имеющие обязательства перед государственными структурами, бизнесом, обывателями по представлению адекватной информации об экономической, социальной, демографической и экологической (в широком смысле как характеристики среды обитания человека) ситуации, стремятся измерить социально-экономические феномены, несмотря на нежелание респондентов участвовать в государственных статистических наблюдениях. В этой связи возникает особая потребность использовать различные методы оценки скрытых явлений и способы сбора информации, их характеризующей. Важно, чтобы принципы количественных измерений ненаблюдаемой, или «тепловой», экономики соответствовали системе национальных счетов как методологической основе современной экономической статистики.

Экономисты не устают задавать вопросы статистикам: каков реальный размер экономики, каково влияние на нее скрытого производства? Это не праздный вопрос. От правильного ответа зависит многое. Для национальных разработчиков политики корректные оценки общего объема производства ВВП дают возможность выработки реальных прогнозов и управленческих решений, а для международных экспертов важно иметь сопоставимые оценки «экономического размера» стран, вне зависимости от степени охвата статистическими наблюдениями или административным учетом экономических агентов, чтобы иметь возможность обоснованно оценивать инвестиционную привлекательность национальных экономик, справедливо определять финансовое участие стран в транснациональных организациях и проектах.

Комплексное измерение экономического производства является одной из главных характеристик качества национального счетоводства. Особое значение в этой связи приобретают усилия международной группы экспертов, разработавшей в 2001 г. под эгидой Организации экономического сотрудничества и развития Руководство по измерению ненаб-

людаемой экономики, которое является продолжением системы национальных счетов ООН 1993 г. и основано на используемых в системе определения и принципах. В работе по подготовке Руководства приняли участие российские ученые и специалисты.

Данное Руководство дает концептуальную основу для выработки подходов к измерению ненаблюдаемой экономической деятельности, определение ненаблюдаемой экономики, предлагает методы достижения полноты статистических оценок валового внутреннего продукта на всех стадиях его воспроизводства, определяет требования к национальным системам сбора статистических данных, к использованию административных регистров, способам обработки информации, включая редактирование, замещение отсутствующих данных и их оценивание. Руководство описывает стратегию применения методов измерения ненаблюдаемой экономики, которая включает в себя применение различных способов оценивания «теплого» производства, незаконного производства, производства в неформальном секторе и производства продукции домашними хозяйствами для собственного конечного использования.

Внедрение в практику работы официальных статистиков, экономистов, исследователей термина «ненаблюдаемая экономика» и понятийного аппарата для ее описания представляет собой важный шаг к улучшению диалога между статистиками и пользователями статистической информации. В этой связи значение Руководства трудно переоценить.

Следует сказать, что во многих странах сложилась богатая практика по учету феномена ненаблюдаемой экономики, поэтому опыт Российской Федерации как страны с заметным влиянием на общеэкономическую ситуацию «теневое» производства, неформального сектора и производства товаров и услуг в домашних хозяйствах представляет определенный интерес.

В предлагаемой работе описан национальный опыт российских исследований по измерению феномена «теневой» экономической активности на базе микроэкономического подхода, а также с помощью данных, полученных из конъюнктурных обследований предпринимателей, специализированных статистических наблюдений, обследований домашних хозяйств и социологических опросов государственных служащих и других экспертов. В качестве одной из характеристик ненаблюдаемой экономики рассмотрена неоплачиваемая занятость в домашних хозяйствах, в том числе в личном подсобном сельском хозяйстве. Предложены подходы к измерению «скрытой» оплаты труда и доходов от «челночного бизнеса». Ряд статей основан на результатах исследований, выполненных в рамках проекта «Бюро экономического анализа», а также при финансовой поддержке других спонсоров.

ГЛАВА 1. НЕНАБЛЮДАЕМАЯ ЭКОНОМИКА И СТАТИСТИЧЕСКАЯ МЕТОДОЛОГИЯ ЕЕ ИЗМЕРЕНИЯ

1.1. Система национальных счетов и определение ненаблюдаемой экономики

«Теневая» экономика, или, лучше сказать, ненаблюдаемая экономика, как *Maqnum Ignotum* (великое неизвестное), — явление, присущее всем странам мира. Сегодня его следует рассматривать в качестве мощного социально-экономического фактора. Национальная статистическая служба, формирующая основные макроэкономические показатели, призвана обеспечить измерение общего размера экономики страны вне зависимости от того, в какой степени респонденты сотрудничают с национальным правительством и со статистическим ведомством. Вот почему официальная статистика должна выявить взаимосвязи легальной экономики с ее «теневым» сектором, институциональные особенности национальной экономики, стимулирующие «уход» экономических агентов «в тень», типичные проявления «теневой» активности и способы сбора сведений о них. «Существует много областей экономики, где о качестве информации мы имеем лишь самое слабое представление, поскольку по ним вообще отсутствуют данные», — писал О. Моргенштерн [11, с. 282]. Эти слова в полной мере следует отнести к нашим знаниям о ненаблюдаемой экономике. Именно поэтому статистические наблюдения должны быть ориентированы на получение оценок «масштабов действительной фальсификации в экономической статистике» с тем, чтобы иметь возможность корректировать макроэкономические характеристики [11, с. 30].

Место «теневой» экономики в производстве ВВП исходя из принципов СНС ООН 1993 г. представлено на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Место «теневой» экономики в производстве ВВП

Скрытое производство включает в себя законную деятельность, которая скрывается или приуменьшается с целью уклонения от уплаты налогов, взносов в социальные фонды, выполнения административных обязанностей (соблюдения трудового законодательства, требований безопасности, ведения отчетности и т.д.). Бесспорно, надежность измерений экономических процессов зависит от качества организации статистических наблюдений, но при этом нельзя не согласиться с О. Моргенштерпом, когда он пишет, что «<...> результаты могут быть крайне сомнительными в основном из-за наличия той весьма существенной части информации, которая намеренно искажается из-за боязни платить налоги» [11, с. 169].

Неформальная деятельность осуществляется некорпоративными предприятиями, принадлежащими домашним хозяйствам, для обеспечения дохода и занятости их членов, а также теми предприятиями, где отношения между наемателем и работниками не оформлены юридически.

Нелегальное производство включает в себя предприятия, занятые незаконным производством или сбытом, которые осуществляют реальный производственный процесс и выкупают товары и услуги, пользующиеся рыночным спросом, и предприятия, не имеющие права осуществлять данный вид деятельности. СНС ООН (1993 г.) рекомендует учитывать нелегальную производственную деятельность в границах производства. Такой подход позволяет «увязать» (сбалансировать) производство и использование ВВП.

Размер социально-экономического феномена может быть представлен с помощью двух параметров: распространенность и интенсивность. Рас-

пространенность явления характеризуется числом элементов, его составляющих. Интенсивность определяется уровнем развития явления, т.е. его размером в расчете на единицу статистического наблюдения. К. Джинн отмечал «важную особенность средней: она является показателем интенсивности массового явления, независимо от влияния числа составляющих ее членов» [3, с. 417]. Формирование информации о распространенности явления предполагает получение сведений о размере генеральной совокупности из переписей или регистров, а интенсивность может быть измерена на основе выборочных наблюдений или монографических исследований. Общий размер явления, исходя из такой информационной основы, представляет собой результат распространения выборочных показателей на генеральную совокупность. Здесь также следует отметить, что, говоря об измерениях «теневой» экономики, статистики не ставят перед собой задачи получения высокоточных оценок.

Учитывая тот факт, что совокупность единиц статистического наблюдения, составляющих экономическую систему, отличается неоднородностью, то их выборки должны быть стратифицированы в зависимости от целей исследования. Предпочтительным является принцип стратификации, основанный на предлагаемом СНС делении экономической системы на сектора институциональных единиц, которые отличаются друг от друга функциями в экономике.

Для организации статистического наблюдения следует учитывать различные типы институциональных единиц, участвующих в регистрируемой экономической деятельности:

- национальные корпорации;
- иностранные корпорации;
- некорпоративные предприятия, принадлежащие домашним хозяйствам.

Первые два типа делятся на крупные, средние и малые предприятия. Это деление не основано на юридических нормах, а ориентировано исключительно на реализацию статистических целей.

В некорпоративных предприятиях, принадлежащих домашним хозяйствам, выделяются:

- домашние хозяйства, производящие продукты для собственного потребления;
- домашние хозяйства, производящие товары и услуги на рынок;
- зарегистрированные индивидуальные предприниматели без образования юридического лица.

Таким образом, схематично всю совокупность экономических агентов с точки зрения организации конкретных статистических наблюде-

ний и использования специфических методов оценки размеров «теневой» экономики, а точнее, общих размеров экономической деятельности, включающих наблюдаемую и ненаблюдаемую экономику, можно изобразить так, как это показано на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Типы экономических агентов

Из рис. 1.2 следует, что для каждого типа экономического агента должен быть определен свой способ получения сведений о хозяйственной экономической деятельности, а также выработано специфическое отношение к представляемой информации с точки зрения ее полноты и объективности. А это, в свою очередь, предполагает выбор схемы организации статистических наблюдений и методики оценивания размеров явления. Так, следует признать, что сектора корпораций неоднородны с точки зрения организационно-правовых форм и размеров предприятий, что обуславливает необходимость дифференцированного подхода статистиков к способу получения информации о них и от них. Если говорить о домашних хозяйствах, производящих товары для себя и на ры-

нок без регистрации операций, то очевидно, что все они относятся к ненаблюдаемой экономике и получение сведений об их экономической деятельности требует использования обследований, организованных на выборочной основе. Тогда как о домашних хозяйствах, производящих товары на рынок и регистрирующих эти операции, а также о индивидуальных предпринимателях без образования юридического лица существует определенная информация, касающаяся их количества, величины доходов (или начисленных и выплаченных налогов) и размеров зарегистрированных сделок. Однако качество этих данных оставляет желать лучшего, так как латентность экономического поведения предпринимателей, образующих данный сектор, довольно высока и требует специальных подходов при измерении.

Для организации системы статистических наблюдений необходимы оценки генеральной совокупности институциональных единиц каждого типа. Так, данные об общем числе предприятий и численности лиц, зарегистрированных в качестве предпринимателя без образования юридического лица, содержатся в административных регистрах или измеряются на основе экономических переписей. Общее число домашних хозяйств, занимающихся производством первичных продуктов для себя и товаров и услуг на продажу, может быть получено в результате распространения итогов обследований домохозяйств по проблемам занятости на генеральную совокупность по данным последней переписи населения.

Интенсивность латентных процессов (уровни сокрытия производства и размеры скрытых доходов) на предприятиях оценивается на основе мнений экспертов, хорошо разбирающихся в ситуации, сложившейся в конкретной отрасли. Аналогичная информация по некорпоративным предприятиям, принадлежащим домашним хозяйствам, основана на оценках результатов обследований бюджетов домашних хозяйств и занятости населения.

Соотношения между выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением определяются во многом технологией производства и действующим хозяйственно-фискальным механизмом. Вот почему при определении величины добавленной стоимости можно использовать основные пропорции по регистрируемому сектору. При этом они должны быть модифицированы и скорректированы на «уход» производителей от налогов и социальных платежей.

Если говорить об оценке невидимой экономической деятельности на макроуровне, т.е. при расчетах ВВП в рамках системы национального счетоводства, то здесь статистики обязаны учитывать рекомендации международных организаций и использовать несколько независимых друг

от друга методов оценивания. Это позволяет проверить оценки, дает возможность подвести максимально непротиворечивые итоги. Это соответствует применению такого статистического метода, как *балансовый*, когда независимо друг от друга оцениваются ресурсы и их использование, которые после определенных вычислений должны быть равны. Этот же подход лежит в основе и метода товарных потоков, наиболее точного для измерения экономического производства. Метод «зеркальной» статистики применяется при выборе наиболее точной характеристики размера явления (в данном случае объема производства). При этом принимают во внимание качество статистической информации, которое зависит от методологии организации статистического наблюдения (охват явления, откровенность респондента, сложность вопросника и др.). Например, считается, что о потреблении (или расходах) продуктов питания можно получить наиболее корректные данные не от их производителей (сокрытие оборотов из-за нежелания платить налоги и выполнять другие административные обязанности в полном объеме), а от потребителей (покупателей). Все это правильно, но только не в случаях, связанных с предметами роскоши и «аморальными» товарами и услугами, включая алкоголь. Что касается последних, то методы измерения реального уровня производства «аморальных» товаров и услуг должны включать в себя корректировки на сокрытие объемов производства, потребления и покупки. Таким образом, балансовый метод позволяет узнать статистическое расхождение, т.е. разницу между двумя оценками, полученными двумя независимыми методами. Статистическое расхождение, если оно велико, является сигналом для поиска недостатков в информационной базе расчетов. В частности, размеры скрытой системы труда и смешанного дохода определяются именно методом сопоставления зарегистрированных и прямо измеренных доходов населения с данными, характеризующими потребление, расходы и сбережения домашних хозяйств.

Государственный комитет РФ уделяет большое внимание оценкам ненаблюдаемой экономики. В частности, в 1998 г. были опубликованы «Методологические положения по статистике» (вып. 2), в которых приведен методика измерения общего объема производства продукции (работ, услуг) по отраслям экономики с учетом скрытой и неформальной деятельности, включая отраслевые методики по промышленности, торговле, платным услугам населению, сельскому хозяйству, строительству, автомобильному транспорту, а также методику определения объема доходов населения от предпринимательской деятельности.

Современная позиция Госкомстата России состоит в том, что методология национального счетоводства должна максимально соответство-

вать рекомендациям ООН, т.е. все элементы «теневой» экономики, относящиеся к производству товаров и услуг, включаются в границы производства. Однако в официальные оценки ВВП по России не включаются доходы, полученные от производства и реализации юридически незаконных в России товаров и услуг (проституция, наркотики и т.п.). Такая практика характерна для большинства стран, формально декларирующих приверженность принципам СНС ООН 1993 г. Это связано с отсутствием надежных методик измерения этих явлений, что предопределяет высокий уровень субъективизма при принятии решения о величине добавленной стоимости, создаваемой в данной сфере нелегальной экономики.

Для улучшения оценок общей экономической деятельности, включающей и ненаблюдаемую экономику, есть один путь – совершенствовать статистическое наблюдение и направление получения адекватных оценок показателей и нахождения респондентов. Это подразумевает и сбор дополнительных сведений из административных источников, и организацию новых статистических обследований. Здесь можно привести пример из статистики розничной торговли. В этом секторе в одном из первых были изменены условия хозяйствования и схема управления, в результате чего в течение многих лет Госкомстат был вынужден по сути создавать статистику торговли, соответствующую новым экономическим реалиям. Особенно осложнили проведение статистических наблюдений резко возросшее число торгующих агентов, множество форм собственности и организации производства в этом бизнесе, нежелание предпринимателей сотрудничать с государственными структурами, в том числе и со статистиками. Однако целенаправленная работа Госкомстата России позволила в течение нескольких лет внедрить схему сбора статистических сведений и методы дооценки латентной части товарооборота.

Сегодня общий объем товарооборота корректируется на скрытую часть, которая учитывает:

- оборот, скрываемый в целях избежания налогообложения предприятиями торговли;
- продажи на вещевых и продовольственных рынках;
- продажи уличных торговцев.

Примером измерения ненаблюдаемой экономики, позволяющей уточнить существующие оценки товарооборота, может служить выборочное обследование деятельности индивидуальных предпринимателей, проведенное Госкомстатом России в 2000 г. В результате корректировки полученных данных объем розничного товарооборота увеличился в текущих ценах на 2,6%; были также уточнены и показатели динамики.

Проведение подобных обследований является крайне необходимым, так как доля индивидуальных предпринимателей в обороте розничной торговли высока и составляет 16%.

Учитывая то, что в дореформенный период для экономики России было характерно гипертрофированное развитие одних отраслей при недостаточном развитии других, стихийные процессы трансформации экономики обусловили, с одной стороны, спад спроса на рабочую силу в чрезмерно развитых секторах экономики и резкое сокращение доходов занятых, а с другой стороны, ускоренное развитие секторов, которые должны быть представлены в рыночной экономике (торговля, бытовое обслуживание, пассажирский транспорт, реклама, посредничество и др.). Специфика этих отраслей проявляется в том, что здесь обращаются наличные деньги и наиболее оптимальна организация производства в форме малых предприятий. Именно это и явилось одной из причин ускоренного роста «теневой» экономики. Главной действующей силой в области непобулаемой экономики является население.

Взаимодействие населения (домашних хозяйств) и «теневой» экономики осуществляется следующим образом. Во-первых, домашние хозяйства производят затраты денежных средств (или обменные операции товарами и услугами) в секторах экономики, связанных с «теневой» деятельностью, т.е. в данном случае домашнее хозяйство выступает в роли потребителя продукции «теневой» деятельности. Во-вторых, домашние хозяйства получают доходы и осуществляют затраты труда в секторах, связанных с «теневой» экономикой, иначе говоря, выступают в роли получателей доходов от «теневой» занятости и использования активов. В-третьих, домашние хозяйства представляют собой непосредственно часть «теневой» деятельности, осуществляемой некорпоративными предприятиями домашних хозяйств и не учитываемой официальной статистикой. Примерами последнего могут служить личное подсобное сельское хозяйство без продажи продукции, строительство для собственных нужд и др. Эти явления получили заметное развитие в России и других странах с переходной экономикой.

Учитывая высокую склонность населения скрывать доходы, можно смело утверждать, что подавляющая часть лиц, имеющих вторичную занятость, не показывает свои доходы (по крайней мере, полностью) в налоговых декларациях и в статистической отчетности. Иначе говоря, вторичная занятость представляет собой тот социально-экономический феномен, который способствует развитию «теневой» экономики и, в свою очередь, зависит от степени ее распространенности.

1.2. Методы количественного измерения скрытых экономических процессов

Многогранность «теневой» экономики подразумевает и разнообразие методов измерения ее проявлений, выработку соответствующих способов организации статистических, социологических и конъюнктурных обследований. Включение оценок нелегальной деятельности в макроэкономические расчеты наталкивается на ряд сложностей. Н. Николаева и А. Шевяков писали [12, с. 927–928]: «Очень важным является то обстоятельство, что при любой попытке количественной оценки, выборе метода оценки приходится ограничиваться весьма неполными данными о проявлениях экономической деятельности, не учтенными официальной статистикой». Методы оценки размеров «теневой» экономики можно условно разбить на две группы: *микрометоды (прямые)* и *макрометоды (косвенные)*.

К первой группе относятся опросы населения и экспертов, выборочные обследования предприятий, анализ налоговых регистров. Ко второй – методы, основанные на анализе расхождений различных статистических данных (доходов, измеренных различными способами, доходов и расходов); методы, основанные на анализе занятости населения; анализ спроса на наличные деньги; изучение объема денежных операций; методы моделирования и структурный метод.

Макрометоды дают обычно завышенную оценку, а микрометоды, в особенности выборочные обследования, опросы, имеют тенденцию недооценивать размеры «теневой» экономики. Чтобы этого не происходило, их результаты подвергают коррекции и редактированию. Одним из существенных недостатков микрометодов является сложность сбора данных и преднамеренное искажение информации респондентами.

Среди макрометодов довольно распространенным является *метод расхождений*, который основан на предположении, что превышение расходов над независимо определенными доходами или расхождение в величине доходов, оцененных разными способами, являются достаточно адекватными индикаторами «теневой» экономики. Сведения о совокупных доходах получают, как правило, из информации о налогах, а о расходах – в результате специально организованных обследований предприятий и домохозяйств. Размер расходов считается более точным, так как опрашиваемые обычно не заинтересованы в искажении этой информации (за исключением, может быть, затрат, например, на алкогольные напитки). Если расхождение между двумя величинами вызвано утаиванием части доходов, то очевидно, что расходы будут преувеличивать над доходами. И хотя соответствующая разность не полностью отражает все

недоучтенные доходы, тем не менее она в определенной мере служит индикатором «теневой» экономики.

Метод измерения «теневой» экономики, основанный на анализе показателя занятости населения, исходит из предположения, что падение официального уровня занятости вызвано переливом рабочей силы из официального сектора в неофициальный. Значительные сложности возникают при измерении трудовой активности занятых в неофициальном секторе, в этих целях проводятся специальные опросы домохозяйств, в результате которых определяется «реальный» уровень занятости. Для того чтобы получить оценку размеров «теневой» экономики из данных о занятости в неофициальном секторе, необходимо иметь надежную информацию об уровне производительности труда в нем. Решение данной задачи может быть получено с использованием так называемого «итальянского» метода определения размеров «теневой» экономики, который базируется на получении сведений о занятых в экономике через отработанное время с помощью обследований рабочей силы. В этих целях организуют обследования домашних хозяйств по проблемам занятости через опросы их взрослых членов. Одновременно обследуют и предприятия для того, чтобы оценить выработку одного занятого в отрасли. В этих обследованиях основной упор делается на изучении малого бизнеса (малые предприятия, зарегистрированные и незарегистрированные индивидуальные предприниматели), так как именно он, с одной стороны, имеет легальное право не участвовать в статистических опросах и не составлять полный набор бухгалтерской отчетности, а с другой стороны, отличается особым нежеланием взаимодействовать с государственными институтами, в том числе с фискальной службой и со статистическим ведомством. Таким образом, оценка «теневой» экономики «итальянским» методом заключается в том, что статистики определяют численность заполненных рабочих мест с использованием данных переписей, обследований, регулярной статистической, налоговой и социальной отчетности, на основании которой оценивается численность занятых в эквиваленте полной занятости. Численность занятых в эквиваленте полного рабочего дня и выработка на одного работающего позволяют оценить выпуск и добавленную стоимость с учетом «теневой» занятости как дополнительные доходы соответствующих секторов. Благодаря этому появляется возможность для объективных корректировок ВВП.

Госкомстат России в рамках реализации проекта ТАСИС по статистике в 1998 г. при участии Национального института статистики Италии провел пилотное обследование в Бринской области. Целью этого про-

екта была разработка и апробация в условиях Российской Федерации методологии измерения параметров «теневой» экономики с использованием «итальянского» метода. Результаты обследования были опубликованы в журнале «Вопросы статистики» в 1999 г. [9, с. 22–26]. Полученные оценки выпуска по пяти отраслям (промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство и торговля) в значительной степени отличались (за исключением промышленности) от данных текущей статистики. Это было связано с малым числом домашних хозяйств, включенных в обследование, и разницей в определении видов деятельности при получении сведений от домашних хозяйств и от предприятий. Но, несмотря на это, пилотное обследование позволило признать целесообразность и принципиальную возможность проведения подобных исследований в России, усовершенствовать программу обследования населения по проблемам занятости, подготовить методику корректировки ВВП на скрытую экономическую деятельность.

Среди монетарных методов оценки «теневой» экономики используется *метод анализа спроса на наличные деньги*. Этот метод основан на предположении, что неофициальные операции и сделки совершаются главным образом при помощи наличных денег. Увеличение объема денежного обращения по сравнению с некоторым «нормальным» уровнем может служить индикатором «теневой» экономики. Под «*нормальным*» уровнем обычно понимается уровень обращения наличных денег в такой период, когда размеры «теневой» экономики были намного ниже, чем в рассматриваемый период, и их величину принимают за нулевую.

Структурный метод оценки «теневой» экономики основан на использовании информации о ее размерах в различных секторах экономики с перевешиванием «отраслевых» оценок по доле этих секторов в ВВП. При моделировании используется регрессионная модель, где зависимой переменной является размер «теневой» экономики, а факторами: уровень налогообложения, доля занятых в административном аппарате по отношению ко всей численности занятых в экономике, уровень занятости, продолжительность рабочей недели и др.

Примером использования *метода сопоставлений динамики и объемов показателей*, характеризующих макроэкономическую ситуацию и полученных из различных источников, может служить определение величины недоучета ВВП, проведенного двумя методами.

1. Сопоставление динамики сводных финансовых показателей, характеризующих объемы производства и валовую добавленную стоимость, и динамики ВВП, измеренного производственным методом (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Динамика ВВП и сводных финансовых показателей
за 1999–2000 гг.

(в текущих ценах, млрд руб.)

	1999 г.	2000 г.	2000 г. к 1999 г., раз
ВВП	4757,2	7063,4	1,48
Из него:			
производство товаров и рыночных услуг	3824,5	5620,1	1,47
доля в ВВП, %	—	79,5	—
выпуск товаров и услуг (без внутреннего оборота) в ценах без НДС и акциза по обследованию на основе форм статистической отчетности П-1* и ПМ**	4486,0	6819,0	1,53
выпуск товаров и услуг (без внутреннего оборота) в ценах без НДС и акциза по форме № 5-з*** без малых предприятий	4258,8	6467,9	1,52
выручка (нетто) от проданных товаров, продукции, работ, услуг (без НДС, акцизов и др. платежей) без малых предприятий	5686,5	8874,8	1,56
поступление налога на добавленную стоимость в бюджетную систему России по данным Минфина России	288,2	457,3	1,59

* Форма № П-1 «Сведения о производстве товаров и услуг», которую составляют все юридические лица, кроме субъектов малого предпринимательства.

** Форма № ПМ «Сведения об основных показателях малого предприятия».

*** Форма № 5-з «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)».

Приведенные в табл. 1.1 данные могут быть интерпретированы как свидетельство занижения динамики ВВП за счет производства товаров и рыночных услуг. При оценке динамики производства товаров и услуг представляется возможным использовать вместо коэффициента 1,47 коэффициент, равный 1,59, который рассчитан на основе данных о поступлении налога на добавленную стоимость, признанных Министерством финансов Российской Федерации как доходы бюджета за определенный период. Использование других коэффициентов не вполне корректно, так как они основаны на неотредактированных сведениях, поступивших в органы государственной статистики в формах статистической и бухгалтерской отчетности, кроме того, следует учитывать и тот факт, что бухгалтерская отчетность и форма № 5-з получены исключительно от крупных и средних предприятий.

Таким образом, ВВП за 2000 г. в фактических ценах может быть оценен в 7649,0 млрд руб., что на 8,3% выше официальной оценки.

Расчет: $3824,5 \times 1,59 : 0,795 = 7649$.

2. Сопоставление динамики цен производителей, индекса физического объема промышленной продукции, темпа роста стоимости промышленной продукции в текущих ценах и динамики ВВП, измеренного производственным методом (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Динамика и темпы роста промышленного производства
за 1999–2000 гг.

(в текущих ценах, млрд руб.)

	1999 г.	2000 г.	2000 г. к 1999 г., раз
ВВП	4757,2	7063,4	1,48
Из него:			
производство товаров	1945,5	2947,7	1,53
доля в ВВП, %	—	41,7	—
Индекс цен производителей	—	—	1,44
Индекс физического объема промышленного производства	—	—	1,12
Темп роста промышленного производства в действующих ценах	—	—	1,51

Темп роста промышленного производства в 2000 г. против 1999 г. в действующих ценах составил 1,51 раза, однако индекс стоимости промышленной продукции (как произведение индекса цен производителей и индекса физического объема промышленного производства) составил 1,61 раза ($1,12 \times 1,44$). Если в качестве гипотезы принять то, что динамика производства товаров совпадет с динамикой стоимости продукции промышленности, то величина ВВП за 2000 г. составит 7511,4 млрд руб., что на 6,3% выше официальной оценки.

Для измерения реального темпа роста экономики возможно использовать составление темпов роста производства ВВП и потребления электроэнергии (здесь не следует использовать длительную динамику из-за влияния ресурсосберегающих технологий и надо быть уверенным в том, что в данный период в стране не осуществляются специальные широкомасштабные программы, направленные на экономию энергии и топлива). Можно сопоставить также динамику ВВП с динамикой грузооборота. Применение таких подходов дает самые грубые оценки, которые должны быть уточнены специальными расчетами и замерами.

В качестве метода, позволяющего оценить общий размер явления, когда исследователь знает общее число респондентов и то, что не все они сообщили сведения о себе, используется так называемый *досчет до полного круга данных*. Этот метод применяется в тех случаях, когда обрабатываются сведения, полученные от малых предприятий и индивидуальных предпринимателей. Поправки на малые предприятия включают в себя досчеты на ту их часть, которая не приняла участие в статистических наблюдениях, и корректировку на те из них, которые существуют только юридически и не выполняют экономических операций. Что же касается индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, то их характеристики Госкомстат получает из Министерства РФ по налогам и сборам и из других административных источников, а также из проведенных специализированных опросов.

Госкомстат России в своей практической деятельности использует несколько методов досчета ВВП:

- досчет до полного круга данных по малым предприятиям через распространение статистических данных, полученных от отчитавшихся малых предприятий, на всю зарегистрированную их совокупность;
- оценка неорганизованного импорта через данные о численности въезжающих нерезидентов и выезжающих за границу резидентов;
- оценка «скрытого» товарооборота (сокрытие товарооборота предприятиями организовавшей торговли, продажи на рынках, «уличная торговля»);
- производство сельскохозяйственной продукции в подсобных хозяйствах населения;
- индивидуальное строительство;
- рыночные услуги, оказываемые индивидуальными производителями.

Не следует обольщаться тем, что, улучшив статистические исследования, Госкомстат России или какое-либо другое ведомство способно получать абсолютно адекватные оценки социально-экономических феноменов на основе прямых статистических наблюдений. Очевидно то, что в любом случае национальная статистическая служба должна использовать досчеты и производить экспертные оценки, основанные на сопоставлении данных из различных источников, на косвенных характеристиках, с использованием методов математико-статистического моделирования.

Для оценки масштабов «теневой» экономики используют *метод «товарных потоков»*. Этот метод заключается в сравнении объемов ресурсов продуктов (производство и импорт) с их использованием на конечное и промежуточное потребление, накопление и экспорт. Отсутствие баланса между ресурсами и использованием означает, что информация

о производстве и использовании конкретного товара неполная. Метод «товарных потоков» – это балансовый метод, примененный на уровне товарной группы. Его использование означает построение балансовой модели по стадиям движения товара от производства до конечного использования в целях определения качества применяемой информации для его характеристики на разных стадиях воспроизводства. Привлечение данных «зеркальной» таможенной статистики к оценке использования ресурсов тех или иных товаров дает возможность установить размеры скрытого производства по стратегическим экспортным товарам, а разница между стоимостью произведенных товаров, сообщенной предприятиями-экспортерами, и ценой контракта, указанной в таможенной декларации, дает возможность оценить стоимость услуг посредника.

При расчетах внешнеэкономической деятельности национальная статистическая служба и таможенное ведомство должны обеспечить полноту измерения потоков товаров, пересекающих экономические границы государства. Для стран с переходной экономикой включение в расчеты платежного баланса так называемой «челючной» торговли имеет определяющее значение. В России бурное развитие этого явления в течение 1990-х гг. было во многом обусловлено дифференцированным режимом таможенного обложения ввоза товаров, осуществляемого юридическими и физическими лицами, а также высокой прибыльностью неорганизованного импорта. Под *«челючной» торговлей* понимаются операции физических лиц с целью получения экономической выгоды от реализации на внутреннем рынке импортных товаров, провезенных ими через таможенную границу России. В Российской Федерации импорт товаров, осуществляемый физическими лицами, имеет режим, позволяющий не выплачивать таможенные платежи полностью или частично, а также упрощенный порядок таможенного оформления перевозок.

Упрощенный порядок таможенного оформления перевозок применяется:

- при ввозе товаров, общая стоимость которых не превышает 1000 долл. США и общий вес – не более 50 кг;
- при ввозе товаров физическими лицами, общая стоимость которых не превышает 1000 долл. США и общий вес которых – не более 200 кг.

Так как Таможенный комитет не рассматривает в качестве товаров, требующих таможенного оформления, ту их часть, которая перевозится в размерах, стоимость и вес которых не превышает заданных законодателем границ, то и таможенная статистика, основанная на грузовых таможенных декларациях, не собирается. Однако размеры этого явления, его распространенность и значимость для внутреннего рынка России ори-

ентируют Госкомстат России на организацию специальных обследований и проведение дополнительных расчетов, направленных на дооценку скрытой экономической деятельности в этой сфере. Латентность «челночного» бизнеса связана с тем, что лица, занимающиеся им, имеют право осуществлять эти операции, не нарушая закон, но невидимые для государственных институтов. Но не следует сбрасывать со счетов и сознательное искажение сопроводительных документов в целях завышения стоимости ввозимых товаров или их неправильного кодирования при оформлении для того, чтобы добиться льгот. В целях измерения «челночного» импорта наряду с регулярными статистическими обследованиями домашних хозяйств и индивидуальных предпринимателей также используются и специальные обследования «челноков», перевозчиков, информация туристических агентств, статистические сведения о числе лиц, прибывающих в Россию из других стран.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что национальная статистическая служба имеет возможность для измерения размеров непаблюдаемой экономики. Общество должно быть уверено в адекватности предлагаемых оценок и объективности используемых методик. В этой связи перманентной задачей официальной статистики является совершенствование методологии статистического наблюдения и расчетов показателей, а также поиск наиболее эффективных путей получения репрезентативной информации о скрытой экономической деятельности. Перечисленные методы дают возможность количественно измерить «теневую» экономику, что представляется чрезвычайно важным, так как благодаря этому уточняются оценки всех макропоказателей, в том числе имеющих и прямое отношение к доходам населения. Кроме этого, очевидно, что влияние «теневой» экономики с точки зрения доходов населения должно быть рассмотрено и с позиций того, что значительная часть общества заинтересована в ней, так как имеет возможность здесь заработать. Статистическому ведомству это мешает, поскольку уменьшает вероятность получения объективной информации и зачастую приводит к прямому отказу респондентов от сотрудничества. Вот почему можно говорить о том, что предоставление официальной статистикой адекватной и объективной информации о социально-экономических феноменах наталкивается на серьезное противодействие со стороны современной экономической системы, ориентированной на стимулирование латентных процессов. А независимость респондентов (юридических и физических лиц) от обязательств по реализации «статистических» декретов также противоборствует количественным измерениям общественных явлений.

За последние несколько лет Госкомстатом России накоплен определенный опыт измерения латентных экономических явлений. При этом в арсенал официальной российской статистики включены макроэкономические методы, основанные на изучении противоречий в оценках одних и тех же явлений на макроуровне на базе различных источников информации, и микроэкономические методы, в основе которых — исследование этого феномена на уровне предприятий и домохозяйств. В настоящее время проводятся статистические наблюдения и обследования деловой активности, часть программы которых нацелена на получение информации о скрытой экономической деятельности институциональных единиц. Используемые методики и результаты измерений публикуются в открытой печати. В 2000–2001 гг. российские эксперты приняли участие в разработке Руководства по измерению непаблюдаемой экономики, подготовленного международной группой специалистов под руководством Департамента статистики Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Данное руководство описывает национальный опыт различных стран по измерению латентных экономических процессов, содержит рекомендации по проведению расчетов и является в определенной степени продолжением Руководства ООН по СНС.

Общий размер «теневой» экономики в России оценивается в 22,4% от объема валового внутреннего продукта. Это означает, что такая доля валовой добавленной стоимости производится на предприятиях, которые не зарегистрированы, но должны быть зарегистрированы; которые не зарегистрированы и не должны быть зарегистрированы; а также на зарегистрированных предприятиях, которые скрыли часть произведенных ими товаров и услуг для того, чтобы не платить полностью или частично налоги и социальные взносы и не выполнять в соответствии с действующим в России законодательством административные обязанности. В наибольшей степени это явление наблюдается в таких отраслях экономики, где обращаются наличные деньги, где совершается множество мелких операций, где государство может быть исключено из числа экономических агентов. Сегодня в России скрытая экономика, оцененная производственным методом (т.е. по информации, полученной от производителей), несколько ниже оценки, которая получена методом конечного использования. Учитывая то, что в странах с развитой экономикой, основанной на принципах рынка, и статистической системой, обладающей многолетним опытом ее измерения, основным, т.е. наиболее надежным (точным) методом измерения ВВП, считается метод конечного использования, то оценки размеров «теневой» экономики в России могут быть пересмотрены в сторону увеличения.

Наибольшие масштабы скрытой экономической деятельности в России присущи торговле, где 60–70% добавленной стоимости досчитывается статистиками. Аналогичная ситуация наблюдается в производстве индивидуальных услуг, оказываемых населению. Заметную долю «теневой» экономики в нашей стране составляют производство сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах населения (70–85% от общего объема сельскохозяйственного производства), а также индивидуальное строительство собственными силами (5–10%).

1.3. Оценка параметров ненаблюдаемой экономики на основе макроэкономического подхода

Вопросам оценки ненаблюдаемой экономики (ННЭ) как совокупности видов экономической деятельности, в силу тех или иных причин не охватываемых статистическими наблюдениями, придается большое значение во многих странах. Причем эти проблемы считаются важными не только в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, но и в индустриально развитых странах. Не случайно под руководством ОЭСР недавно была осуществлена разработка специального «Руководства по измерению ненаблюдаемой экономики». В этой работе приняли участие ряд ведущих международных организаций – МВФ, Евростат, МОТ, Статкомитет СНГ – а также Госкомстат России и национальные статистические службы Италии и Нидерландов. Фактически «Руководство...» явилось первым фундаментальным трудом, рассматриваемым международными организациями как методологический стандарт для развития исследований в этом направлении.

Для формирования эффективной системы оценки параметров ненаблюдаемой экономики в целом и отдельных ее элементов ключевую роль играет общая макроэкономическая оценка ННЭ. С одной стороны, она обосновывает рамки для более детальных оценок, определяя масштаб и динамику развития ННЭ в целом, т.е. в известной степени задает область поиска для разработки конкретных оценок. С другой стороны, макроэкономическая оценка представляет собой основу для выработки мер общей экономической политики по отношению к ненаблюдаемой экономике, позволяет определить наиболее приоритетные направления.

В настоящей подглаве рассматриваются некоторые вопросы построения оценок масштабов ненаблюдаемой экономики в России на основе макроэкономического подхода. В частности, показывается применение

анализа сбалансированности показателей ВВП для оценки объемов производства в рамках ННЭ, а также использование данных платежного баланса для оценки «бегства капитала»¹.

Применение макроэкономических балансов для измерения ненаблюдаемой экономики составляет важный элемент общей системы оценки ненаблюдаемой экономики. Главное значение такого подхода заключается в определении общих рамок оценки объемов ННЭ. Следующим шагом может быть обоснование более конкретных оценок по отдельным направлениям на основе более детализированной информации. Так, оценка общего объема легального вывоза капитала может быть разделена на составные части, каждая из которых может оцениваться по своей методике. Также общие оценки, полученные из анализа показателей ВВП, могут проверяться по частям на основе более дезагрегированных данных. В результате макроэкономические оценки могут быть уточнены и на их основе получена более обоснованная общая оценка параметров ненаблюдаемой экономики.

Хотелось бы также отметить, что наличие дисбалансов на макроуровне не обязательно связано с низким качеством макроэкономической статистики. Напротив, только хорошее качество балансов позволяет содержательно анализировать и лучше выявлять как экономические, так и статистические проблемы, в том числе – проблемы оценки параметров ненаблюдаемой экономики.

1.3.1. Оценка объемов ненаблюдаемой экономики на основе анализа показателей ВВП

Система национальных счетов (СНС) является ведущей системой макроэкономической статистики. Опыт проведенных исследований показывает, что анализ отдельных показателей СНС и их сопоставление с данными отраслевой статистики позволяют формировать обоснованные оценки ряда параметров ненаблюдаемой экономики.

Показатели национальных счетов, являясь в определенном смысле вершиной статистической информационной пирамиды, представляют собой обобщение разнородных информационных потоков. В результате на вершине такой пирамиды могут накапливаться ошибки измерения,

¹ Необходимо отметить, что с точки зрения методологии, изложенной в указанном «Руководстве...», «бегство капитала», строго говоря, не вполне укладывается в понятие ННЭ, поскольку не меняет объема произведенного ВВП. Однако представляется уместным рассматривать его в данном контексте как один из видов экономической деятельности, укрываемой от официального учета.

возникающие в различных информационных потоках. Это – объективная ситуация, и любая система макроэкономической статистики включает в себя балансирующую статью, обеспечивающую формальный строгий баланс. Методология СНС для обеспечения баланса на самом высоком уровне агрегации предусматривает введение специальной статьи, получившей наименование «Статистическое расхождение ВВП».

Статистическое расхождение ВВП представляет собой формальное количественное различие между объемами производства и использования валового внутреннего продукта. Оно не имеет экономического содержания и отражает лишь возможность наличия ошибок измерения, возникающих в ходе формирования базовых статистических данных. Суть заключается в том, что специфическая природа этой статьи определяет и характерные особенности ее количественного выражения. В частности, понятно, что ошибки измерения могут вызывать несущественные отклонения в любую сторону (если ошибки существенные, то это уже дефект методологии). Поэтому в течение нескольких последовательных отчетных периодов статистическое расхождение ВВП может принимать как положительные, так и отрицательные значения. То есть это – случайная величина с нулевым средним значением. В мировой практике принято также считать допустимым расхождение, не превышающее 5%-го валового внутреннего продукта.

В российских национальных счетах величина статистического расхождения ВВП не превышает 5%-го порога. Вместе с тем анализ изменений статистического расхождения ВВП выявляет некоторые особенности, представляющие интерес в контексте построения оценки ненаблюдаемой экономики. На рис. 1.3 представлен график квартальных и годовых значений статистического расхождения ВВП по данным, опубликованным к марту 2002 г. (в дальнейшем они могут уточняться, но, как показывает практика предыдущих уточнений, это не вносит принципиальных изменений).

Как видно из рис. 1.3, статистическое расхождение между годовыми показателями производства и использования ВВП в 1995 г. и 1998 г. равно нулю. Абсолютно точно сбалансировать эти годовые данные удалось благодаря тому, что в это время разрабатывались межотраслевые балансы (МОБ), в ходе построения которых проводилась детальная увязка ресурсов и использования. При этом, помимо стандартной исходной статистической информации, использовалось большое количество дополнительных данных из различных источников, и таким образом проводился большой объем дополнительной работы и устранялись все возможные расхождения. Вместе с тем квартальные данные даже за эти годы остаются не вполне сбалансированными (без учета статистического расхождения ВВП).

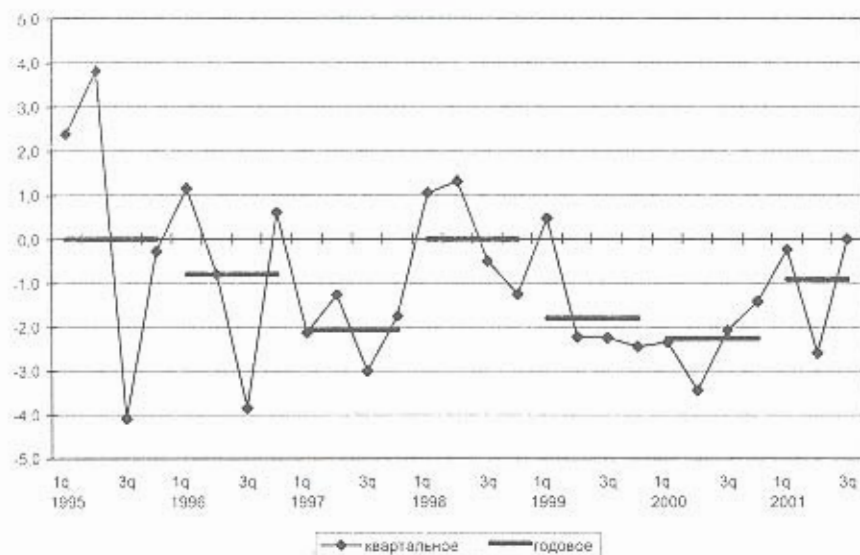


Рис. 1.3. Статистическое расхождение между показателями производства и использования ВВП, % к ВВП

Наиболее важное обстоятельство, обращающее на себя внимание при анализе приведенного графика, связано с тем, что значение статистического расхождения за все годы, когда балансировка через МОБ не осуществлялась, имеет устойчиво один и тот же знак «минус». Это означает, что официальная оценка использования ВВП регулярно превышает официальную оценку производства ВВП, т.е. статистическое расхождение не является случайной величиной с нулевым средним, а, скорее, имеет системный характер. В этом случае его уже следует рассматривать как измеритель некоего постоянного процесса. То есть рассмотренные данные позволяют сделать вывод о том, что вследствие постоянно действующего фактора либо регулярно завышается оценка объема использования ВВП, либо регулярно занижается оценка объема производства ВВП. (Формально говоря, возможны, конечно, и оба варианта одновременно, но допустим, что хотя бы один из оценок достоверно близка к действительному уровню ВВП.)

Анализ существующих данных дает основания предполагать, что, скорее всего, в данном случае может иметь место недооценка номинального объема производства валового внутреннего продукта.

Прежде всего трудно представить причины, по которым кто-то стремился бы завысить исходные данные, на основе которых формируется оценка использования ВВП. Кому из респондентов выгодно завышать

данные о расходах на конечное потребление или на валовое накопление капитала, не говоря уже о чистом экспорте?

Напротив, данные о производстве, как известно, могут занижаться. Причиной такого поведения является нежелание платить налоги в таком объеме и др. Скрытие данных об объемах производства – первый признак ненаблюдаемой экономики. В упомянутом выше «Руководстве...» выделяются несколько областей ненаблюдаемой экономики, в том числе подпольное и незаконное производство. К *подпольному* отнесено законное производство, сознательно скрываемое от официального учета (например, для снижения уплаты налогов), а к *незаконному* – производство товаров и услуг, запрещенных законом (например, наркотиков), или производство в незаконных условиях (например, оказание платных медицинских услуг без медицинского диплома).

Во всех случаях товары и услуги продаются на рынке и таким образом учитываются в расходах. Это также служит аргументом в пользу того, что в рассматриваемой ситуации оценка номинальной величины ВВП со стороны расходов, по-видимому, может рассматриваться как менее смещенная, чем оценка со стороны производства.

Следует отметить еще один аргумент, подтверждающий гипотезу о недооценке номинального объема производства ВВП. Рассмотрим график, приводимый на рис. 1.4.

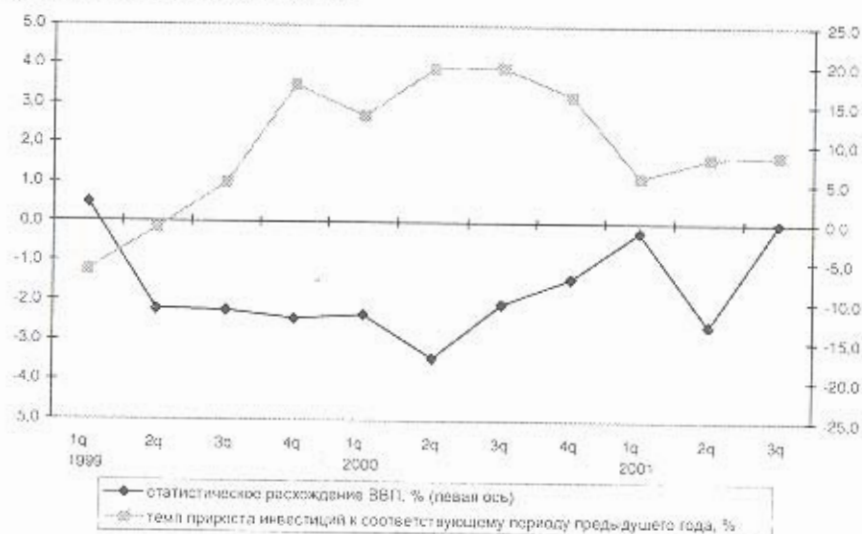


Рис. 1.4. Статистическое расхождение ВВП и темп прироста инвестиций в основной капитал

Сопоставление динамики инвестиций и статистического расхождения ВВП показывает, что эти две кривые достаточно тесно связаны между собой при отрицательной корреляции. Они почти зеркально отображают друг друга относительно нулевой оси. Таким образом, максимальное статистическое расхождение ВВП наблюдалось именно в те кварталы, когда достигались наиболее высокие темпы прироста инвестиций. И наоборот, когда темпы прироста инвестиций были ниже, статистическое расхождение ВВП было меньше. Эта странная на первый взгляд связь в современных российских условиях может иметь вполне серьезное обоснование. Чем выше темп прироста инвестиций, тем больше объемы их финансирования. Источником финансирования в конечном итоге служат доходы от производства. Соответственно чем выше инвестиции в каком-то квартале, тем больше источники их финансирования – больше объемы производства. Теоретически в этом квартале должно было бы регистрироваться соответствующее увеличение источников финансирования и в конечном счете – прирост производства. Но определенная часть производства находится в ненаблюдаемой экономике и не учитывается в производстве ВВП. То есть возникает ситуация, когда рост производства реально осуществляется, приносит доходы и позволяет увеличивать инвестиции (регистрируемые статистикой), но сам этот рост не полностью регистрируется статистикой, поскольку частично относится к ненаблюдаемой экономике. Логично также предположить, что в значительной мере именно эта ненаблюдаемая часть производства характеризуется не только повышенной доходностью, но и лучшей динамикой, в том числе и инвестиционной. Поэтому в периоды наиболее интенсивного роста инвестиций (например, 4-й квартал 1999 г. или 2-й квартал 2000 г.) расходы на них фиксируются статистикой в полном объеме, а доходы, составляющие источник их финансирования, – не полностью, поскольку частично получают в ненаблюдаемой экономике. Поэтому именно в эти кварталы разработчики российских национальных счетов испытывали наибольшие проблемы с балансировкой оценок использования и производства ВВП и возникало наиболее высокое статистическое расхождение. И наоборот, когда, например, в 1-м квартале 2001 г. был отмечен наиболее низкий темп прироста инвестиций, расхождение ВВП удалось свести к минимуму.

Таким образом, негативная корреляция между динамикой инвестиций и статистическим расхождением ВВП оказывается не случайной, а объективно свидетельствует о наличии ненаблюдаемой экономики.

Анализ статистического расхождения ВВП позволяет косвенно судить о части производства, лежащей в основе ненаблюдаемой экономи-

ки. Следующим логическим шагом может быть разработка более конкретных досчетов на отраслевом уровне. По-видимому, в данном случае основные усилия целесообразно сосредоточить на досчетах оценки доходов и соответственно номинальных объемов производства промышленности и торговли – поставщиков и экспортеров топливно-сырьевых ресурсов. Исследования показывают, что именно топливно-сырьевые отрасли играют роль локомотива в развитии инвестиционных процессов в российской экономике, именно они в значительной мере определяют динамику инвестиций. При этом именно в них есть основания предполагать наличие существенной части ненаблюдаемого производства. Кроме того, следует рассмотреть развитие досчетов производства по другим отраслям с тем, чтобы устранить имеющееся в настоящее время содержательное расхождение между объемами производства и использования товаров и услуг по экономике в целом.

1.3.2. Вопросы макроэкономической оценки «бегства капитала»

Прежде всего хотелось бы отметить, что процесс вывоза капитала за границу сам по себе не может квалифицироваться только как негативное явление, следует различать понятия «бегство капитала» и «экспорт капитала».

Под *«бегством капитала»* понимается нелегальный вывоз капитала за границу, т.е. вывоз, осуществляемый с нарушением каких-либо законов страны происхождения. Необходимо подчеркнуть, что «бежать» может капитал как криминального происхождения, так и легальный. Любая операция нелегального перевода капитала за рубеж является противозаконной, но источник капитала внутри национальной экономики сам по себе может быть абсолютно законным. Например, легально полученная прибыль, уводимая от налогов через «бегство капитала» за рубеж, становится частью правонарушения только после успешного нелегального вывоза из страны. И, напротив, вывозимые за рубеж доходы от торговли наркотиками или ракетой являются преступными уже по своему происхождению. Таким образом, процесс «бегства капитала» может быть связан с весьма различной степенью нарушений закона в зависимости от источника происхождения средств.

В отличие от «бегства», под *экспортом капитала* понимается вывоз капитала, осуществляемый при полном соблюдении всех требований закона. Характеризуемые этими двумя понятиями явления различаются не только по форме, но и по экономическому содержанию.

Экспорт капитала – нормальный экономический феномен, по определению подлежащий регулированию и не представляющий собой угрозы для национальной экономики. «Бегство капитала», напротив, свидетельствует о критическом уровне проблем в национальной экономике, низкой эффективности или бесперспективности внутреннего инвестирования. Оно ведет к обеднению национальной экономики, снижению возможных инвестиций и, таким образом, к дальнейшему ухудшению перспектив развития.

В российских условиях «бегство капитала» имеет экономически значимые масштабы, и его оценка приобретает важное значение. Напомним вкратце схему общей оценки объемов «бегства капитала», опирающуюся на данные платежного баланса. В ней принято выделять ряд балансовых статей, на основании которых можно судить о величине нелегально вывозимого из России капитала. В частности, это сальдо по торговым кредитам и авансам, изменение задолженности по своевременно не поступившей экспортной валютной и рублевой выручке и непогашенным импортным авансам, чистые ошибки и пропуски платежного баланса.

Сальдо по торговым кредитам и авансам представляет собой разницу между торговыми кредитами и авансами, предоставленными российскими резидентами зарубежным контрагентам и полученными от них. При анализе данных платежного баланса России обращает на себя внимание его устойчиво отрицательное значение. Это означает, что из года в год общий объем торговых кредитов и авансов, предоставленных российскими экономическими агентами своим зарубежным партнерам, неуклонно возрастает, а отток средств из страны устойчиво превышает их возможный приток. Откуда у российских предприятий, находящихся во второй половине 1990-х гг., в условиях затяжного экономического кризиса, могли взяться средства для предоставления кому-то кредитов за рубежом? Постоянное отрицательное сальдо по рассматриваемым статьям свидетельствует о скрытой форме вывоза капитала.

Также следует расценивать и неуклонное увеличение *задолженности по своевременно не поступившей экспортной выручке и непогашенным импортным авансам*. Знак «минус» по этой статье в платежных балансах России за весь период их разработки (начиная с 1994 г.) означает регулярное Netto-увеличение средств российских резидентов, остающихся за рубежом в этой форме, что следует рассматривать как скрытый вывоз капитала. Стоит отметить, что, хотя эта статья не противоречит международной методологии, в типовом платежном балансе, рекомендуемом МВФ, она, как правило, не присутствует. Ее выделение в российском платежном балансе в свое время было согласовано с МВФ, но это как раз и явилось признанием наличия в российской практике такого спе-

цифического явления, как невозврат валютной выручки, представляющий собой одну из форм незаконного вывоза капитала.

Наконец, статья «Чистые ошибки и пропуски» также вызывает вопросы при анализе данных российских платежных балансов. Следует подчеркнуть, что эта статья является одним из обязательных элементов методологии, рекомендуемой МВФ для разработки платежного баланса, и присутствует в платежном балансе любой страны. Это обусловлено тем, что платежный баланс так же, как и система национальных счетов, формируется на основе многих потоков разнородной информации. Как уже указывалось, любая система макроэкономической статистики включает в себя балансируемую статью, обеспечивающую формальный строгий баланс. В платежном балансе совокупная ошибка измерения, которая может в различной степени возникать в различных точках исходных информационных потоков, в итоговом представлении именуется как чистые ошибки и пропуски.

Чистые ошибки и пропуски в платежном балансе так же, как и статистическое расхождение ВВП в системе национальных счетов, не имеют экономического содержания и отражают лишь возможность появления ошибок измерения. Это означает, что величина чистых ошибок и пропусков в платежном балансе должна быть относительно невелика и принимать на протяжении определенного периода времени как положительные, так и отрицательные значения, т.е. в среднем незначительно колебаться около нуля. Именно так это и выглядит в мировой практике разработки платежных балансов. Однако в российских платежных балансах значение чистых ошибок и пропусков устойчиво отрицательно. Это свидетельствует о том, что данная величина не является случайной с нулевым средним значением, а, наоборот, отражает постоянный отток средств из страны. Причем в данном случае при построении платежного баланса идентифицировать какую-либо соответствующую конкретную форму вывоза капитала вообще никак не удается, а можно оценить только объем вывезенного капитала. В настоящее время чистые ошибки и пропуски в российском платежном балансе также составляют один из элементов оценки объема «бегства капитала» из России.

Помимо устойчиво отрицательного значения чистых ошибок и пропусков, важно учитывать и их величину. При этом возникают вопросы: Чистые ошибки и пропуски приблизительно в размере 8–9 млрд долл. в год в российском балансе – много это или мало? Как измерять эту величину при сопоставлении балансов разных стран? Очевидно, что ответ зависит от общей характеристики платежного баланса, точнее – от величины ввозимых или вывозимых средств в целом. В этой связи можно сопоставлять величину чистых ошибок и пропусков, например, с поступлениями от экс-

порта товаров или же услуг. Это позволит получить относительную оценку величины чистых ошибок и пропусков, методологически однородную для любой страны. Однако учитывая, что, как показывают исследования, источниками «бегства капитала» из России могут являться не только внутренние источники, но и заемные средства, более эффективным представляется применение другого базового показателя, характеризующего общее поступление средств в Россию из-за рубежа. В качестве такового предлагается использовать условный показатель «сумма кредитовых статей» платежного баланса. Под «кредитовыми» статьями условно понимаются те, по которым показываются средства, поступающие в страну (если это валовые статьи), и те, saldo по которым, как правило, положительное (для нетто-статей). Таким образом, в составе кредитовых статей предлагается учитывать: по счету текущих операций – экспорт товаров и услуг, получение доходов от инвестиций и по оплате труда, получение текущих трансфертов, по счету операций с капиталом – получение капитальных трансфертов, по финансовому счету – поступление в страну прямых инвестиций, прирост обязательств по портфельным и прочим инвестициям. Сумма по этим статьям почти точно отражает общий объем средств, поступивших в страну за отчетный период. Следует отметить, что исследование платежных балансов многих стран подтвердило эффективность применения суммы кредитовых статей в качестве базового показателя для сравнительного анализа. На рис. 1.5 приводится график значений чистых ошибок и пропусков по отношению к сумме кредитовых статей для ряда стран.

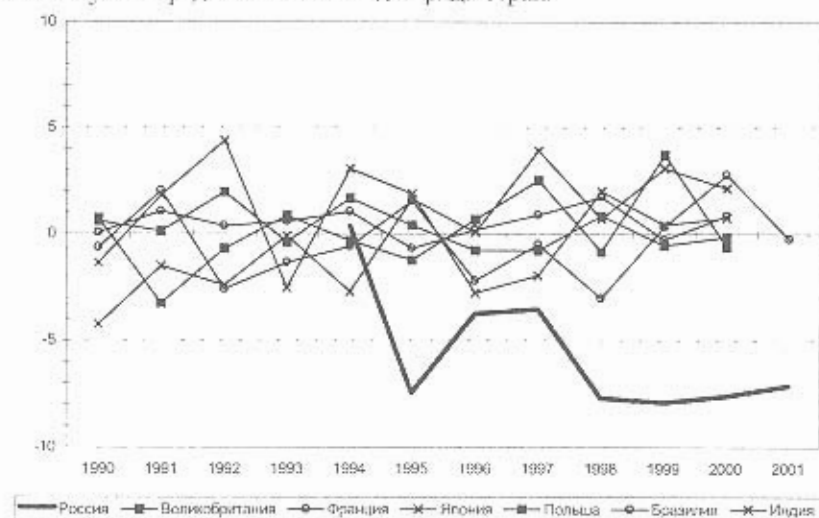


Рис. 1.5. Чистые ошибки и пропуски в платежных балансах стран, в % к сумме кредитовых статей

Из приведенного на рис. 1.5 видно, что чистые ошибки и пропуски в платежных балансах различных стран представляют собой случайную величину с нулевым средним значением. Причем это характерно для любых стран – индустриально развитых, с переходной экономикой, развивающихся. Исключение, как уже было сказано, составляет Россия, где эта статья платежного баланса имеет устойчиво отрицательные значения. Кроме того, в российских платежных балансах величина этой статьи может быть также признана большой – 7–8% от суммы кредитовых статей, тогда как в других странах этот показатель в основном не превышает 3%.

Таким образом, анализ данных платежного баланса позволяет получить косвенную оценку объема «бегства капитала» из России. Эта оценка представлена ниже в табл. 1.3 и 1.4. Знак «минус» в соответствии с методологией платежного баланса означает движение средств из национальной экономики за рубеж.

Таблица 1.3

Оценка объемов «бегства капитала» из России, млрд долл.

	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.*
Сальдо по торговым кредитам и авансам	-4,4	0,5	-9,8	-6,6	-6,5	-5,7	-4,2	-0,4
Изменение задолженности по своевременно не поступившей экспортной валютной и рублевой выручке и непогашенным импортным авансам	-4,1	-5,2	-10,1	-11,6	-8,0	-5,1	-5,3	-6,7
Чистые ошибки и пропуски в платежном балансе	0,3	-8,1	-5,0	-5,2	-8,8	-7,3	-9,2	-8,5
«Бегство капитала»	-8,2	-12,8	-24,9	-23,4	-23,3	-18,1	-18,7	-15,6

* Предварительная оценка.

Расчеты показывают, что с начала 1990-х гг. номинальные объемы нелегального вывоза капитала из России последовательно нарастали и достигали в 1996–1998 гг. уровня приблизительно 23–25 млрд долл. в

год (см. табл. 1.3). В последние годы стала заметной тенденция их снижения. Более содержательные выводы позволяет сделать анализ данных табл. 1.4.

Таблица 1.4

Оценка объемов «бегства капитала» из России, в % к сумме кредитовых статей платежного баланса

	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.*
Сальдо по торговым кредитам и авансам	-4,8	0,4	-7,3	-4,5	-5,7	-6,2	-3,4	-0,4
Изменение задолженности по своевременно не поступившей экспортной валютной и рублевой выручке и непогашенным импортным авансам	-4,4	-4,8	-7,5	-8,0	-7,0	-5,5	-4,4	-5,6
Чистые ошибки и пропуски в платежном балансе	0,4	-7,5	-3,7	-3,6	-7,7	-7,9	-7,6	-7,1
«Бегство капитала»	-8,8	-11,8	-18,6	-16,1	-20,4	-19,6	-15,4	-13,1

* Предварительная оценка.

Последовательное увеличение объемов «бегства» (в отношении к возможному источнику валюты) достигло своего пика в 1998 г., и это логически точно сочетается с представлением о том, что именно в этот год наблюдалось сочетание наиболее сильной мотивации к вывозу капитала с возможностью нелегального вывоза в условиях общей неустойчивости и фактического отсутствия жесткого контроля со стороны государства.

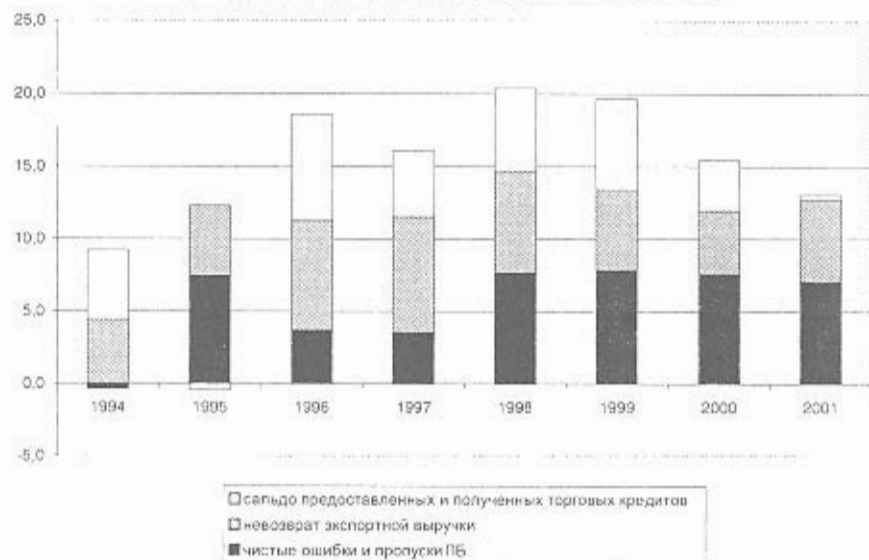
Некоторое снижение интенсивности «бегства капитала» из России за год до этого пика – в 1997 г. – также вполне объяснимо: это был год наиболее выгодных условий использования капитала в России, учитывая развитие рынка ГКО, обеспечивавшего неординарно высокий уровень доходности для инвесторов, а также наблюдавшиеся в 1997 г. некоторые признаки экономического роста.

Накопец, последовательное снижение интенсивности «бегства капитала» за последние годы также соответствует изменению экономических и политических условий в России. Усиление контроля в области внешнеэкономических отношений и курс на укрепление государственности затруднили нелегальный вывоз капитала.

Рассматривая наметившуюся в последние годы тенденцию к сокращению «бегства капитала», необходимо более детально отметить изменения структуры общего объема вывозимого при этом капитала. Графически она представлена на диаграмме 1.1 (для удобства изображения составляющие общего объема «бегства капитала» представлены как положительные значения, в отличие от табл. 1.3 и 1.4).

Диаграмма 1.1

Оценка объема «бегства капитала» по элементам,
в % к сумме кредитовых статей платежного баланса



Очевидно, что заметно уменьшились прежде всего те элементы, которые соответствуют наиболее простым формам вывоза, легче поддающимся прямому контролю. Данные свидетельствуют, что снижение общего объема «бегства капитала» было достигнуто прежде всего за счет существенного сокращения объемов торговых авансов и кредитов, предоставляемых российскими экономическими агентами зарубежным партнерам, а также в результате некоторого замедления прироста невозвращаемой валютной выручки. Вместе с тем вывоз капитала в более сложных формах, не идентифицируемых при разработке платежного баланса, а только отражаемых по объему в статье «чистые ошибки и пропуски», практически не изменился. Таким образом можно сделать вывод, что начавшиеся с конца 1999 г. активные действия по сокращению «бегства

капитала» из России в первую очередь опирались на усиление мер административного регулирования и прямого контроля. Эти меры более доступны, их легче ввести, и они дают достаточно быстрый эффект, который и был достигнут. Однако, как показывают данные табл. 1.4 и диаграмма 1.1, к настоящему времени меры такого характера в значительной степени себя исчерпали. Центральное значение приобрела стратегическая проблема принципиального сокращения «бегства капитала», которую можно решить только путем устранения мотивов к его нелегальному вывозу на основе создания экономических условий для инвестирования в российскую экономику.

Таким образом, макроэкономическая оценка «бегства капитала» на основе данных платежного баланса, с одной стороны, представляет собой основу для выработки мер экономической политики, а с другой – дает общую схему для разработки более конкретных оценок по отдельным формам нелегального вывоза капитала на микроуровне. Эти конкретные оценки, отражающие отдельные нелегальные схемы вывоза, могут опираться на более детальные специфические методы и данные.

1.4. Неформальный сектор экономики: определение и методы измерения

В качестве одного из проявлений наблюдаемой экономики может быть рассмотрен *неформальный сектор*, который в соответствии с Резолюцией 15-й Международной конференции статистиков труда (1993 г.) определяется как совокупность единиц, занятых производством товаров и услуг с целью обеспечения работой и доходами участвующих в них лиц и обладающих характерными чертами предприятий домашних хозяйств [18, с. 146–156].

К особенностям производственных единиц, составляющих неформальный сектор экономики, относятся:

- она не является институциональной единицей, а составляет часть домашнего хозяйства как институциональной единицы;
- низкий технологический уровень организации производства и малый масштаб деятельности;
- ее юридическая несамостоятельность относительно членов домашнего хозяйства, к которому она относится;
- основные средства, активы и обязательства принадлежат соответствующим домашним хозяйствам или их членам, в связи с чем заключение сделок и вступление в деловые отношения с другими институциональными

единицами невозможны, а производственная деятельность основана на ответственности соответствующего домашнего хозяйства или его членов;

- производственная деятельность осуществляется с привлечением ограниченного числа наемных работников, неоплачиваемых членов семьи и других добровольных помощников, а трудовые отношения в основном строятся не на формальных договорах, а на родственных и личных взаимоотношениях и случайной занятости;

- основные средства могут использоваться и для производственных, и для личных целей, в частности, производство организуется в уже имеющихся у домашних хозяйств помещениях;

- невыполнение требований законодательства в части выплаты налогов, платежей, отчислений в социальные фонды и т.д., связанных с производством и наймом рабочей силы.

В неформальном секторе производятся и разрешенные, и неразрешенные товары и услуги. Деятельность предприятий неформального сектора скрывается для того, чтобы не выполнять требования законодательства о труде, налогового законодательства, других правил, регламентирующих то или иное производство (санитарная безопасность, противопожарный и экологический регламенты и т.д.).

В то же время неформальный сектор нельзя отождествлять с неподаваемой экономикой, так как часть экономических отношений, осуществляемых в неформальном секторе, регистрируется и с полным правом должна быть отнесена к наблюдаемой экономике. Не все нерегистрируемые операции могут быть отнесены к неформальному сектору, так как определенный объем товаров и услуг производится легально на легальных предприятиях, которые составляют сектор корпоративных предприятий или относятся к некоммерческим предприятиям, обслуживающим домашние хозяйства. Схематично это изображено на рис. 1.6.

	Наблюдаемая экономика	Ненаблюдаемая экономика
Корпоративные организации		
Некоммерческие организации по обслуживанию домашних хозяйств		
Некорпоративные предприятия, принадлежащие домашним хозяйствам		
	Неформальная экономика	

Рис. 1.6. Экономическая деятельность

Когда мы говорим о неформальном секторе экономики, то подразумеваем такую деятельность, которая ориентирована на рыночное производство, т.е. на обмен произведенных товаров и услуг на рынке. Вот почему Резолюция Международной конференции статистиков труда не рекомендует включать в этот сектор те предприятия, которые производят продукты для потребления членов соответствующих домашних хозяйств или для увеличения основного капитала. В то же время следует помнить, что в СНС ООН 1993 г. производство сельскохозяйственной продукции, лесного хозяйства, рыболовства и охоты для собственного потребления безоговорочно включается в границы производства.

Для выработки общеметодологических подходов к статистическому измерению занятости в неформальном секторе Статистический отдел Секретариата ООН создал в 1997 г. Межсекретариатскую группу экспертов ООН по статистике неформального сектора (Делийская группа). Делийская группа признает, что неформальный сектор проявляется в разных странах по-разному и национальные определения неформального сектора не могут быть полностью согласованы, так как зависят от особенностей национального законодательства, экономической ситуации, правоприменительной практики и т.д. В этой связи Делийская группа считает необходимым разработать некий международный стандарт в области статистики неформального сектора, который бы строго определял, как измерить этот сектор. Данный стандарт может быть принят всеми странами для обеспечения международной сопоставимости результатов статистических наблюдений в этой сфере. Делийская группа сформулировала следующие рекомендации для национальных статистических служб по отнесению производственных единиц к неформальному сектору экономики:

1. Правовой статус: включение в сектор только некорпоративных предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам.
2. Тип отчетности: отсутствие обязанности составления полного комплекта бухгалтерской отчетности.
3. Рыночное производство (хотя бы часть произведенной продукции должна быть ориентирована на рынок).

Число занятых на предприятии, отнесенном к неформальному сектору, на национальными организациями не регламентируется, страны самостоятельно решают эту проблему. Однако при публикации национальных статистических службы обязаны предоставлять сведения отдельно по тем предприятиям, где число занятых ограничено 5-ю работниками, и именно такой подход принимается в качестве стандарта. Стандарт

требует предоставлять статистические данные отдельно по зарегистрированным и незарегистрированным предприятиям, также отдельно должны быть представлены данные по сельскохозяйственным предприятиям и предприятиям другой отраслевой принадлежности.

К занятым в неформальном секторе экономики национальные статистические службы должны отнести лиц, занятых профессиональной или технической деятельностью. Также в рекомендациях Делийской группы отмечена необходимость получения сведений о лицах, имеющих вторичную занятость в неформальном секторе.

Занятость в неформальном секторе определяется через численность лиц, работавших в течение определенного периода времени в одном из предприятий неформального сектора, независимо от статуса занятости данного лица, включая лиц, занятых в этом секторе в качестве вторичной занятости. Лица, занятые вне неформального сектора, но не имеющие официально оформленных трудовых отношений, к занятым в неформальном секторе не относятся, но должны быть включены в наблюдаемую экономику.

Международная конференция статистиков труда рекомендовала включать падомных работников, занятых в неформальном секторе, если предприятие, где они работают, удовлетворяет критериям неформального сектора. Если же эти предприятия не могут быть отнесены к неформальному сектору, то и лица, занятые на них, не включаются в численность занятых в неформальном секторе. **Надомными работниками** являются те лица, которые по договоренности (или контракту) с предприятием обязуются работать на данное предприятие (поставлять определенное количество товаров и услуг), но место работы которых территориально не совпадает ни с одним из заведений, входящих в данное предприятие. В число падомных работников входят работники по пайму, самозанятые и работодатели.

В составе неформального сектора функционируют предприятия, нанимающие работников, которыми владеют и управляют работодатели самостоятельно или в партнерстве, а также предприятия, не нанимающие работников (предприятия самостоятельно занятых), которыми владеют и управляют лица, работающие самостоятельно или в партнерстве, но не привлекают наемных работников на постоянной основе. Эти предприятия могут использовать труд членов домашнего хозяйства или других добровольных помощников без оплаты, или нанимать временных или случайных работников для выполнения отдельных работ.

Схематично неформальный сектор экономики представлен на рис. 1.7.



Рис. 1.7. Неформальный сектор экономики

В Российской Федерации предприятия относят к неформальному сектору согласно критерию отсутствия государственной регистрации в качестве юридического лица. Иначе говоря, в России к неформальному сектору относятся предприятия домашних хозяйств, которые осуществляют производство товаров и услуг для реализации их на рынке и не имеют правового статуса юридического лица, а также не имеют обязательств по ведению бухгалтерского учета.

Предприятия домашних хозяйств или некорпоративные предприятия, принадлежащие домашним хозяйствам, являются частью личных домашних хозяйств. К этим предприятиям относятся:

- производственные единицы, использующие наемный труд;
- производственные единицы, находящиеся в управлении отдельных членов домашнего хозяйства как самозанятых и осуществляющие экономическую деятельность с помощью неоплачиваемых членов домашних хозяйств и бесплатных помощников.

Производственная деятельность предприятий домашних хозяйств может осуществляться внутри и вне принадлежащего предпринимателю помещения, а также без определенного местоположения.

В Российской Федерации применение на практике критерия отсутствия регистрации в качестве юридического лица означает, что в неформальный сектор экономики включаются:

- лица, занятые предпринимательской деятельностью без образования юридического лица или на индивидуальной основе, в том числе и имеющие государственную регистрацию в качестве предпринимателя без образования юридического лица;
- крестьянские (фермерские) хозяйства, зарегистрированные в качестве предпринимателей без образования юридического лица;
- лица, занятые оказанием профессиональных или технических услуг (врачи, нотариусы, репетиторы, аудиторы, адвокаты и т.д.), в том числе и те, которые зарегистрированы государством в качестве предпринимателя без образования юридического лица;
- лица, занятые оказанием платных услуг на индивидуальной основе по дому (горничные, сторожа, водители, повара, воспитатели и т.д.), в том числе и те, кто имеет государственную регистрацию в качестве предпринимателя без образования юридического лица;
- члены простых товариществ, созданных по договору юридического товарищества между индивидуальными предпринимателями;
- лица, занятые в домашнем хозяйстве производством продукции сельского, лесного хозяйства, охоты, рыболовства и ее переработкой, если производимая продукция предназначена для реализации другим институциональным единицам.

В качестве подсектора неформальной экономики в Российской Федерации должно быть включено производство продукции сельского, лесного хозяйства, охоты, рыболовства для собственного потребления. Это связано с тем, что масштабы этого сектора экономики существенны да и СНС включает создание в этих отраслях материальных благ, предназначенных для собственного потребления, в границы производства.

Занятыми в неформальном секторе считаются все лица, которые в течение определенного периода были заняты в какой-либо производственной единице неформального сектора в любом качестве.

Для получения количественных оценок численности занятых в неформальном секторе и их характеристик в Российской Федерации используются результаты обследований населения по проблемам занятости, проводимых Госкомстатом России на ежеквартальной основе во всех субъектах Российской Федерации. Обследование позволяет полу-

чать следующие характеристики населения, занятого в неформальном секторе:

- пол, возраст, уровень образования, семейное положение, место проживания;
- отработанное время;
- статус занятости;
- отрасль экономики;
- занятые.

В качестве основной используется группировка по статусу занятости, которая включает в себя:

- работающих по найму (лица, которые выполняют работу, определяемую как работа «по найму», т.е. работа, при которой заключается трудовой договор (может быть и без оформления), гарантирующий вознаграждение наемному работнику;
- работодателей (лица, работающие самостоятельно или в партнерстве, нанимающие для работы на своем предприятии наемных работников);
- самостоятельно занятых (лица, самостоятельно или в партнерстве осуществляющие деятельность, приносящую доход, но не привлекающие наемных работников на самостоятельной основе);
- неоплачиваемых работников семейных предприятий (лица, помогающие на предприятии родственника (проживающего и не проживающего в одном домашнем хозяйстве) и не получающие за работу вознаграждение, которое полагалось бы за тот же труд наемному работнику).

Доходы, получаемые занятыми в неформальном секторе экономики, состоят из:

- смешанных доходов работодателей, которые включают в себя смешанные доходы, получаемые владельцами некорпоративных предприятий домашних хозяйств, использующих наемный труд;
- смешанных доходов самостоятельно занятых работников, которые включают в себя смешанные доходы, получаемые владельцами некорпоративных предприятий домашних хозяйств, не использующих наемный труд;
- оплаты труда наемных работников.

В неформальном секторе широко распространено вознаграждение за труд в натуральной форме, т.е. труд работника оплачивается не в денежной форме, а в виде товаров и услуг. Причиной этого является желание владельцев некорпоративных предприятий частично обеспечить рынок своей продукцией, уклониться от налогов, сократить издержки на производство. Наиболее распространенными видами товаров и услуг, предоставляемых работодателями своим работникам бесплатно (или по

ценам, не имеющим экономического значения, цены могут быть и выше и ниже рыночных), являются продукты питания, жилье, транспортные услуги, товары и услуги, производимые на данном предприятии.

Госкомстат России на основе информации, полученной из обследований населения по проблемам занятости, оценил занятость в неформальном секторе экономики. Так, в ноябре 2001 г. в неформальном секторе было занято 8,2 млн человек, из них 6,5 млн человек имели здесь основную (единственную) работу, а для 1,7 млн человек это был дополнительный источник заработка. В течение года численность занятых в неформальном секторе экономики менялась под влиянием сезонности и общеэкономических условий следующим образом: в феврале было занято 8,7 млн человек, в мае – 9,9 млн человек, в августе – 10,0 млн человек.

Около 40% от общего числа лиц, занятых в неформальном секторе (3,3 млн человек), работали в торговле и общественном питании, одна треть (2,7 млн человек) – в сельском хозяйстве, в промышленности работали 0,9 млн человек и в строительстве – 0,5 млн человек.

В городских поселениях наиболее распространена неформальная занятость в торговле и общественном питании. В неформальном секторе торговли и общественного питания работали в основном те, у которых не было работы в производственных единицах, являющихся юридическими лицами, тогда как почти каждый второй, занятый сельскохозяйственной деятельностью в неформальном секторе, работал на условиях вторичной занятости.

В конце 2001 г. в неформальном секторе 4,5 млн человек (55%) осуществляли экономическую деятельность самостоятельно или с участием помогающих членов семьи, в то время как 2,9 млн человек (36%) работали в качестве наемных работников, а 0,7 млн человек являлись работодателями, нанимающими работников на постоянной основе. Работающие по найму составили 55% от всех занятых в неформальном секторе промышленности, 47% – в торговле и общественном питании, 84% – в строительстве, а в сельском хозяйстве – 3%.

Средняя фактическая продолжительность работы в неделю в неформальном секторе составила 32,7 ч, а у лиц, работающих исключительно в неформальном секторе, – 37 ч. Каждый пятый занятый в неформальном секторе работал в неделю 41 ч и больше. Самую высокую фактическую продолжительность работы в неделю имели занятые строительной деятельностью, в торговле и в общественном питании, на транспорте. В этих отраслях каждый третий работал в неделю в течение 41 ч и более.

1.5. Неоплачиваемая занятость в домашних хозяйствах

Материальная основа домохозяйства формируется посредством реализации экономической функции. Члены домохозяйства, как правило, проживают совместно на определенной жилой площади (комната, квартира, дом). Домохозяйство располагает своим бюджетом, который складывается из доходов его членов и социальных трансфертов, а предназначается всему домохозяйству (т.е. не только получателям). Бюджет расходуется на удовлетворение потребностей, которые состоят из индивидуальных и общих для домохозяйств. Составными элементами экономической функции являются ведение домашнего хозяйства (уборка, стирка, мелкий ремонт, покупка продуктов, приготовление пищи и т.п.) и уход за нетрудоспособными членами семьи (детьми, больными, престарелыми).

Социально-экономический аспект поведения населения может быть описан в двух системах показателей: потребления (материальных благ и услуг) и использования времени. Аналогия между процессом потребления и времяпрепровождения обеспечивается тем, что использование времени выражается с помощью функции предпочтения, по своей природе сходной с известной функцией потребления. При экономическом исследовании важно иметь возможность количественно измерить затраты труда в денежном эквиваленте для оценки условных доходов домохозяйства от использования труда его членов. Таким образом домашние хозяйства экономят, не привлекая работников со стороны. Затраты времени на домашний труд и самообслуживание тесно связаны со степенью развития сферы услуг и уровнем экономического благосостояния населения. А. Пигу писал о том, что «<...> одним из видов благ, с которым люди будут связывать свои надежды на потребление, является такое ...благо, как свободное время. Хорошо известно, что те страны и те отрасли хозяйства, где оплата труда высока, одновременно являются странами и отраслями, где продолжительность рабочего дня невелика, где, кроме того, оплачиваемый труд, требуемый от женщин и детей для поддержания уровня семейного бюджета, осуществляется в наименьших масштабах» [13, с. 152].

Оценка затрат труда на ведение домашнего хозяйства предполагает использование в этих целях бюджета времени населения, который дает возможность измерить затраты времени на различные виды работ, что очень важно для дальнейшей оценки стоимости работ. Для измерения стоимости «труда домохозяйки» могут применяться различные подходы: размеры оплаты аналогичных услуг в специализированных предпри-

ятиях; оплата труда работников специализированных предприятий, которые предоставляют аналогичные услуги, средняя или минимальная оплата труда. Так, в случае, если член домохозяйства имеет определенную специальность и квалификацию, но не работает (точнее, не имеет заработка) вне собственного домашнего хозяйства, то здесь возможны оценки его труда на основе средних или минимальных ставок заработной платы данной страны или местности.

При построении бюджета времени населения необходимо учитывать то, что существует ряд занятий человека в рамках бюджета времени, которые лишь в определенной степени (нередко опосредованно) связаны с процессами потребления, обеспечиваемого организованной деятельностью: приготовление пищи в домашних условиях, стирка белья, различные виды ремонтов, выполняемых самостоятельно, уборка жилых помещений и т.д.

На основе данных обследования бюджета времени семьи, регулярно проводимого органами государственной статистики СССР до 1990 г., можно определить количественные параметры затрат времени на ведение домашнего хозяйства (табл. 1.5).

Таблица 1.5

Распределение времени на ведение домашнего хозяйства у работающих членов, обследованных в 1990 г. в РСФСР (в среднем за день, часов-минут)

Затраты времени	Семьи рабочих и служащих		Семьи колхозников	
	мужчины	женщины	мужчины	женщины
На покупку товаров и услуг	0 – 18	0 – 46	0 – 07	0 – 29
На работу по дому	1 – 15	3 – 32	1 – 28	4 – 20
из них:				
приготовление пищи, мытье посуды	0 – 14	1 – 35	0 – 08	1 – 59
стирка, шитье, уход за одеждой, бельем, обувью	0 – 07	1 – 03	0 – 04	1 – 03
уход за помещением, мебелью, бытовыми приборами	0 – 36	0 – 31	0 – 51	0 – 43
уход за детьми	0 – 07	0 – 19	0 – 07	0 – 27
прочие виды домашнего труда	0 – 11	0 – 04	0 – 18	0 – 08
Всего затрат времени	1 – 53	4 – 18	4 – 35	4 – 49

Приведенные данные в табл. 1.5 базируются на материалах единовременного выборочного обследования членов 47 тыс. семей рабочих, служащих и колхозников в возрасте от 12 лет и старше, проведенного Гос-

комстатом РСФСР в марте 1990 г. Они получены на основе саморегистрации 98 тыс. членов обследуемых семей своих затрат времени за сутки. Обследование проводилось по специальной программе во всех автономных республиках, краях и областях РСФСР с таким расчетом, чтобы пропорционально по всем дням недели были представлены семьи с различным составом (одинокие, семьи из 2, 3, 4 и более человек). Аналогичные обследования были проведены статистическими органами РСФСР в 1977, 1980 и 1985 гг.

Наибольший удельный вес по времени занимала организация питания в домашних условиях, что являлось результатом, с одной стороны, ограниченных материальных возможностей населения и, с другой – неразвитости системы общественного питания. Следует сказать, что в условиях либерализации цен (1992 г.) экономия на услугах общественного питания стала одним из главных направлений экономии денежных средств для подавляющей части населения. Также значительное время тратилось и на уход за одеждой и бельем – здесь семьи имеют один из серьезных резервов для экономии денежных средств при росте затрат времени. Бюджет времени должен быть рассмотрен не только в среднем по всем домохозяйствам, но и по их различным типам, особенно интересен анализ по группам домохозяйств с разным уровнем доходов. Тем более что в высокодоходных семьях использование бытовой техники и покупка услуг в значительной степени экономит время на ведение домашнего хозяйства.

В октябре 1997 г. в Нью-Йорке Статистический отдел Секретариата ООН провел совещание группы экспертов по проекту Международной классификации видов деятельности для измерения бюджета времени, где были определены 10 основных групп видов деятельности, на которые тратится время членами домохозяйств. Выбор классификации видов деятельности базируется на принципе обеспечения структуры, соответствующей концепции СНС и позволяющей рассчитать показатели ее вспомогательных счетов. На совещании были согласованы следующие основные группы:

1. Работа на предприятиях.
2. Деятельность по производству первичных продуктов не на предприятиях.
3. Услуги с целью дохода и другое производство товаров (не на предприятиях).
4. Поддержание, ведение домашнего хозяйства и посещение магазинов с целью покупки товаров для домохозяйства.
5. Уход за детьми, больными, престарелыми, инвалидами, входящими в состав домохозяйства.
6. Совместные услуги и помощь другим домохозяйствам.

7. Учеба.
8. Социальная и культурная деятельность.
9. Использование средств массовой информации.
10. Личный уход и содержание себя.

В проекте Международной классификации видов деятельности для бюджета времени в группу «Деятельность по производству первичных продуктов не на предприятиях» включается время на деятельность по производству товаров и работ, ориентированную не только на продажу, но и на собственное потребление. При этом время, отведенное на деятельность по поддержанию, ведению домашнего хозяйства и посещение магазинов с целью покупки товаров для домохозяйства, полностью может быть отнесено к неоплаченному труду и включает в себя: приготовление пищи, напитков, оформление и обслуживание стола, уборку и содержание жилища и примыкающей к нему территории, уход за изделиями из тканей, сортировку, чистку, стирку, глажку, приведение в порядок одежды и постельного белья, покупку товаров и услуг, ведение домашнего хозяйства, планирование, контроль, оплату счетов и т.д.; личные занятия с целью улучшения условий жизни, установка, обслуживание и ремонт личных и домашних вещей, уход за домашними животными, поездки, связанные с содержанием и ведением домашнего хозяйства, покупки.

Время, затраченное на уход за детьми, больными, престарелыми и инвалидами, входящими в состав домохозяйства, включает в себя: физический уход за детьми: мытье, одевание, кормление, обучение и инструктирование собственных детей, сопровождение детей в школу, на спортивные занятия, уроки и т.д.; физический уход за больными, инвалидами, престарелыми членами домохозяйства: мытье, одевание, кормление, оказание помощи, сопровождение взрослых, требующих ухода, для получения ими таких услуг, как парикмахерские, терапевтические и т.д., присмотр за детьми, не нуждающимися в уходе, поездки, связанные с уходом за детьми, больными, престарелыми и инвалидами – членами домохозяйства. Виды деятельности, отнесенные к совместным услугам и помощи другим домохозяйствам, делятся на время, затраченное для нужд собственного домохозяйства (как потребителя произведенного продукта) и для нужд других.

Степень автономности домохозяйств является определяющим критерием при исследовании системы его взаимоотношений с другими институциональными единицами. В этой связи рост «самообслуживания» домохозяйства, отказ от активного обмена ресурсами, т.е. «излишняя» натурализация домашнего труда означают ухудшение материального по-

ложения и пехватку доходов. Это происходит в связи с тем, что потребление домохозяйства организовано через домашний труд. В этом смысле взаимоотношения домохозяйства и сферы услуг – один из индикаторов благосостояния домохозяйства и в то же время – индикатор уровня экономического развития страны. Оценивать расширение затрат времени на домашний труд следует исходя из того, что домохозяйство экономит материальные и финансовые ресурсы, но увеличивает затраты живого труда на домашние работы.

Сокращение затрат времени на ведение домашнего хозяйства может быть обеспечено насыщением домохозяйства бытовой техникой и расширенным приобретением товаров, доведенных до высокой степени готовности к потреблению, или отказ домохозяйства от производства домашней работы непосредственно его членами и приобретение аналогичных услуг у специализировавшихся предприятий или наемной прислуги. Мы можем наблюдать расширение затрат на домашний труд при переходе от богатых домохозяйств к бедным и при переходе от экономически развитых стран к менее развитым. Для большинства домохозяйств характерно ограничение удовлетворения потребностей, обусловленное лимитированностью их бюджетов, т.е. расходы домохозяйств на оплату товаров и услуг прямо зависят от их ресурсных возможностей.

До начала радикальной экономической реформы в России проявление трудовой активности вне домохозяйства для женщины было экономически оправданным (доходы превышали расходы на передвижение до места работы, питание вне дома, на одежду и обувь, а также расходы на воспитание и обучение детей и ведение домашнего хозяйства (бытовые услуги, общественное питание и т.д.). С 1992 г., особенно в первые 3–4 года (а также после августа 1998 г.) резкий рост потребительских цен, низкие нерегулярные заработки сделали в значительной степени для части домохозяйств более выгодными натурализацию домашнего хозяйства и отказ от продажи собственной рабочей силы на рынке.

Противники включения в экономические показатели деятельности домохозяйств «труда домохозяйки» объясняют свою позицию недостаточной компетенцией (непрофессионализмом) их членов при осуществлении домашних работ. Это касается и воспитания детей, и приготовления пищи, и ремонта бытовой техники, и др. Следует отметить и то, что здесь трудно разделить «вынужденные» работы и хобби.

Ориентация российских семей на домашнее питание, носившая устойчивый характер и до 1992 г., с либерализацией цен еще более усилилась из-за вынужденной экономии денежных средств подавляющей частью домохозяйств на необязательной, но дорогостоящей услуге. Более

того, большинство работающих отказались от общественного питания на производстве, что объективно увеличило затраты времени на приготовление пищи собственными силами. Аналогично прореагировали российские домохозяйства на либерализацию цен и при обращении в сферу бытового обслуживания, в большей степени к тем ее сегментам, которые заняты производством работ, легко выполняемых членами домохозяйства и не требующих специальных знаний и оборудования. А. Пигу совершенно справедливо отметил, что спрос на услуги, выполняемые домашней прислугой, чрезвычайно эластичен, так как «домашняя хозяйка при необходимости может выполнять такую работу самостоятельно». В этой связи предприятия, производящие бытовые услуги и предлагающие выполнение домашних работ, относятся к сектору, в наибольшей степени зависящему от общей экономической ситуации в стране и страдающего «в периоды депрессии» [13, с. 329].

Оценка стоимости домашнего труда производится методом оценки затрат через построение шкалы труда сведения сложного труда на отдельных работах к единому измерителю. А.В. Чапнов в книге «Бюджетные исследования. История и методы» писал: «Вопрос об оценке труда, затрачиваемого крестьянской семьей на свое собственное хозяйство, является, вообще говоря, одним из наиболее запутанных вопросов бюджетной методики» [20, с. 261]. Для этого оцениваются конкретные работы, выполняемые в домашнем хозяйстве, и выбираются соответствующие им профессии, ориентированные на их выполнение в специализированных организациях. Также имеет смысл договориться о приведении в соответствие по качеству выполняемых работ домохозяйкой и профессионалом через применение каких-либо коэффициентов. Здесь существуют две точки зрения: одна состоит в том, что профессионал выполнит работу лучше непрофессионала, по крайней мере, быстрее и с использованием современных технических средств и технологий. В соответствии с другой – труд на себя подразумевает более ответственное в сравнении с наемными работниками отношение к выполняемым работам даже при отсутствии определенных навыков и технических средств, слабости технологических решений и при относительно больших затратах времени. Этот вопрос имеет определенное значение для выбора статистических индикаторов затрат труда, что предполагает и разные подходы к его денежной оценке. Так, если использовать почасовую ставку наемного профессионала для денежной оценки затрат домашнего труда на себя, то ясно, что в этом случае оценка труда домохозяйки в денежном эквиваленте будет занижена. В этой связи использование в качестве информационно-статистической базы измерений бюджета времени требует определенных

пересчетов в сторону снятия «излишнего» времени при затратах труда непрофессионала. Эта проблема может быть решена, если использовать расценки специализированных фирм в расчете на единицу работы (уборка на 1 м² жилья, мытье 1 м² окон, приготовление 1 блюда и т.д.). При этом необходимо помнить и о том, что все цены и тарифы специализированных фирм включают в себя «налоговые и торговые наценки».

Таким образом, исходя из того, что оценка труда домохозяйства в денежном эквиваленте предполагает значительную степень условности, можно договориться о том, чтобы использовать все-таки как главные источники статистических данных: о трудовых затратах – бюджет времени, а о стоимости человеко-часа работ – статистику труда на аналогичных работах в специализированной фирме. Несмотря на определенный субъективизм, данный метод тем не менее позволяет произвести оценку стоимости работ в домохозяйстве и определить степень косвенных доходов по различным типам домохозяйств для того, чтобы примерно измерить масштаб явления и попытаться выявить закономерности его пространственного распространения и динамики.

Относительно альтернативных выгод конкретного домохозяйства в отношении личных услуг, связанных с производством их членами домашнего хозяйства как домашней прислугой и правом выбора относительно схемы своего поведения на рынке труда, Дж. Гэлбрейт писал: «В доиндустриальных обществах женщины ценились ... за их эффективность в сельскохозяйственном труде или в домашней мануфактуре... Индустриализация устранила необходимость женского труда в таких домашних занятиях, как прядение, ткачество и изготовление одежды. В сочетании с техническим прогрессом она значительно уменьшила ценность женского труда в сельском хозяйстве. Тем временем растущие стандарты народного потребления наряду с исчезновением личного слуги-лакея создали острую нужду в людях для управления и других видов обеспечения потребления. Вследствие этого социальная добродетель стала придаваться ведению домашнего хозяйства – продуманному приобретению товаров, их приготовлению, употреблению и содержанию, а также заботе и уходу за жильем и прочим имуществом... Распределение времени между домашним хозяйством, воспитанием детей и развлечениями, заботами об одежде, выходами в общество – другими формами потребления становится все более сложной и трудной задачей. Она (женщина) должна готовить и кормить мужа, когда он дома; заниматься домашними покупками и уходом за домом; обеспечивать семейный транспорт и, если требуется, действовать как уборщица, швейцар и садовник... Но она не может работать полную неделю или запи-

маться деятельностью, связанной с большой затратой времени и сил» [2, с. 59–61].

По мнению Дж. Гэлбрейта, превращение женщин в класс скрытой прислуги явилось экономическим достижением первостепенного значения. Если бы эту работу выполняли наемные работники, получающие денежное вознаграждение, они оказались бы самой крупной категорией в структуре рабочей силы. Стоимость услуг домашних хозяек, по Дж. Гэлбрейту, исчисляется, хотя «эти расчеты в какой-то степени интуитивны, приблизительно в одну четверть валового национального продукта» [2, с. 61]. Для оценки труда домохозяйств в США им использовались ставки заработной платы 1970 г. за эквивалентную работу – 257 долл. США в неделю или 13 364 долл. в год. Он прямо указывал, что если бы домохозяйки США не производили эти услуги, то тогда потребление населения было бы ограничено временем для отбора, перевозки, готовки, ремонта, чистки, хранения продуктов. Дж. Гэлбрейт считал, что невключение стоимостных оценок труда домохозяйки в национальный продукт маскирует реальное положение вещей в экономике, так как функции по управлению потреблением: «организация содержания и ремонта жилища и домашнего оборудования, автомобиля и прочей техники, снабжение продуктами и приготовление пищи, контроль за тем, как потребляют дети, организация и проведение общих развлечений...» – принадлежат домохозяйке [2, с. 62]. Отсутствие оценок в денежном эквиваленте стоимости работ по ведению домашнего хозяйства в значительной степени искажает реальную картину производства. Натурально-вещественный состав товаров, производимых в домашнем хозяйстве для собственного потребления, включает в себя не только услуги (уборка, воспитание, уход и т.д.), но и материальные блага (готовая пища, отремонтированная и подготовленная к использованию одежда, обувь).

В развитии сферы личных услуг наблюдаются две тенденции: развитие сферы услуг, оказываемых специализированными предприятиями, и производство личных услуг для себя внутри домохозяйства. С повышением технологии и ростом производительных сил усиливается первая тенденция. Это заметно при сравнении ситуации между странами – чем более развита в экономическом плане страна, тем лучше развита сфера услуг и тем меньше члены домохозяйства тратят времени на их производство для себя, но больше денег на их приобретение. При этом официальная статистика в соответствии с методологией системы национальных счетов (должен быть обмен товарами и услугами между институциональными единицами) детально учитывает доходы специализированных предприятий по производству услуг в валовом националь-

ном продукте и не включает в общий объем ВВП деятельность членов домохозяйства по производству тех же самых услуг для собственного потребления.

В экономически развитых странах, странах высокого уровня потребления число предприятий обслуживания чрезвычайно высоко и занятость в этой сфере является едва ли не самой значительной. В этих условиях трудно «не замечать» доходов специализированных фирм по обслуживанию населения и занятость их персонала. В то же время в странах с низким уровнем потребления и низкой технологией все эти услуги, как правило, производятся внутри домашнего хозяйства и труд, затрачиваемый на их производство, не оценивается в денежном эквиваленте.

В СНС в производство домашних хозяйств включаются услуги, оказываемые оплачиваемой домашней прислугой. При этом домашняя прислуга рассматривается в качестве работников некорпоративного предприятия, которым владеют члены домашнего хозяйства; капитальный ремонт жилищ («штукатурка стен и ремонт крыши или существенные расширения»), так как эти работы относятся к выполняемым домовладельцем; жилищные услуги для собственного потребления проживающими в собственных жилищах. Включение в границы экономического производства арендных услуг по использованию домашними хозяйствами собственных зданий объясняется необходимостью проведения корректных международных сравнений объемов жилищных услуг. Эту идею высказал А. Пигу, который предлагает относить к национальному дивиденду «все то, что люди покупают на свои денежные доходы, а также услуги, предоставляемые человеку жилищем, которым он владеет и в котором проживает» [13, с. 101].

Необходимость учета в производстве и потреблении домашних хозяйств полезного эффекта от затрат труда домохозяйки постоянно дискутируется. При этом часть исследователей рассматривает труд домохозяйки как вспомогательную деятельность для поддержания основной. К *вспомогательной деятельности*, которую осуществляет каждая экономическая единица, относятся: бухгалтерия, транспорт, хранение, покупки, продажи, реклама, чистка, ремонт и технический уход, служба безопасности [17, с. 116]. Отличительной чертой этой деятельности является то, что выпуск продукции здесь всегда предназначен для промежуточного потребления внутри той же самой единицы.

При характеристике производства как деятельности по выпуску товаров и услуг экономический анализ производства в основном касается тех видов деятельности, продукция которых может быть передана другим институциональным единицам. В соответствии с СНС производство определяется как предоставление товара или услуги одной институцио-

нальной единицей другой. Вот почему часть человеческой деятельности, носящей явно «производственный оттенок» (домашняя работа) включается в границы производства только тогда, когда они предоставляются институциональными единицами друг другу, но не «внутри» одной институциональной единицы. Точно такое же отношение в СНС и к поставкам товаров и услуг внутри одного заведения.

К *домашним и личным услугам* относятся:

- уборка, украшение и техническое обслуживание жилья, занятого домашним хозяйством, включая мелкий ремонт, выполняемый жильцами и владельцами жилья;
- обслуживание и ремонт предметов длительного пользования или других предметов, включая средства передвижения, используемых для потребительских нужд;
- приготовление и подача пищи;
- уход за детьми, воспитание и обучение;
- уход за больными, инвалидами и престарелыми;
- транспортировка членов домашнего хозяйства или их вещей.

Ремонт и техническое обслуживание потребительских товаров длительного пользования, выполняемые членами домашнего хозяйства и ремонт жилья, выполняемого жильцами, исключаются из производства, так как эта деятельность в СНС рассматривается как оказание услуг внутри домашнего хозяйства. Товары, приобретаемые для ремонта потребительских товаров длительного пользования и жилья, определяются в качестве расходов домашних хозяйств на конечное потребление.

В качестве аргументов исключения домашних услуг из границ экономического производства разработчики СНС приводят следующие.

Производство услуг внутри домашнего хозяйства для собственного потребления представляет автономный вид деятельности, не оказывающий «какого-либо значительного влияния на остальную экономику» [17, с. 126]. Производство домашней услуги предопределяет ее потребление. Это отличает производство товаров внутри домашнего хозяйства от производства услуг, так как окончательное решение об использовании этих товаров принимается домашним хозяйством после их производства. На наш взгляд, данный аргумент довольно надуман, да и приводимый пример из области сельскохозяйственного производства [16, с. 87] не совсем корректен. В сельском хозяйстве с его годовым циклом производства и высокой степенью неопределенности размеров будущего урожая действительно производитель не может заранее определить пропорции между собственным потреблением, продажей и накоплением. Если говорить о шитье одежды, обуви, белья, консервировании и т.п., то перед началом

работ домашнее хозяйство, как правило, оценивает свою «производственную программу» и степень ориентации на рынок. Также трудно согласиться и с тем, что производство домашних и личных услуг имеет ограниченное влияние на экономику. Недавний пример из российской действительности – быстрый рост цен при обесценивании доходов большинства населения привел к резкому снижению спроса населения на услуги общественного питания, что вызвало кризис в этом секторе экономики. Таким образом, благосклонное отношение разработчиков СНС к включению в границы производства товаров (сельскохозяйственная продукция, произведенная в личном подсобном хозяйстве для собственного потребления, и др.) и отрицательное отношение к включению в границы производства домашних услуг, произведенных «для себя», не могут быть объяснены степенью влияния на рынок. Главное в другом – в возможности производителя свободно распоряжаться товарами с точки зрения передачи прав собственности на него, тогда как производство услуг означает одновременное ее потребление.

Второй аргумент в пользу исключения домашних услуг из сферы производства состоит в том, что «подавляющее большинство домашних и личных услуг, производимых в домашнем хозяйстве, не продаются на рынке, существующие рыночные цены не подходят для определения средней стоимости таких услуг, и это осложняет оценку стоимости «выпусков услуг и связанные с ними доходы и расходы». Этим аргументом трудно пренебречь, но все-таки необходимо определиться, что хуже для расчета реального уровня производства – вообще не замечать и не оценивать социально-экономическое явление или попытаться его измерить с известными допущениями и оговорками. Тем более что сами авторы новой СНС забывают об этих сложностях и предлагают рассчитывать условные доходы владельцев жилья от проживания в собственном жилище, не принимая во внимание всей сложности нахождения корректного алгоритма учета различий в потребительских свойствах жилищ разного размера, степени благоустройства и рыночной стоимости.

С этим же аргументом связан и третий, который заключается в том, что «условно-начисленные стоимости отличаются от денежных по своей экономической значимости и не имеют непосредственного отношения к обычным денежным и финансовым инструментам экономической политики», т.е. такие доходы не влияют прямо на уровень инфляции и не участвуют в экономических операциях.

В качестве четвертого аргумента ограничения границ экономического производства выдвигается необходимость выделения экономически активного населения, тогда как при расширительной трактовке эконо-

мирского производства в состав экономически активного населения необходимо было бы включить всех занятых в домашнем хозяйстве, даже если они и не искали бы при этом оплачиваемую работу. Правда, и здесь есть возможность выйти из положения, разделяя рабочую силу на занятых на оплачиваемой и на неоплачиваемой работе, выделяя тех из них, кто работе в своем домашнем хозяйстве предпочел бы альтернативную оплачиваемую деятельность.

Таким образом, очевидно, что вопрос о расширении границ экономического производства представляет определенный интерес для экономического анализа, но при этом существует ряд методических проблем, требующих определенных договоренностей (что учитывать) и действий (как получить и обработать необходимую информацию). В этой связи представляется единственно правильным решением разработчиков новой СНС дать возможность странам количественно измерить производство домашних услуг внутри домашнего хозяйства и отразить их в спутниковых (необязательных) счетах, прилагаемых к основным национальным счетам, входящим в систему. Тем самым как бы дается возможность продолжения исследований в этом направлении и достигается определенная жесткость требований к соблюдению принятой методологии расчетов.

Производство в секторе домашних хозяйств имеет место на предприятиях, принадлежащих полностью или частично членам домашнего хозяйства. Все производящие единицы в секторе домашних хозяйств относятся к «некорпоративным предприятиям», где весь капитал принадлежит его владельцу, который лично отвечает за все обязательства данного предприятия. Домашнее хозяйство создает рыночные (с целью производства товаров и услуг для продажи или обмена) и нерыночные (с целью производства товаров и услуг для своего собственного потребления или накопления) предприятия.

Нерыночные предприятия домашних хозяйств включают в себя:

- лиц, ведущих нетоварное сельскохозяйственное производство для собственного потребления;
- лиц, занятых производством благ для собственного потребления (ткачи, одежда, обувь, мебель, другие предметы домашнего обихода, продукты питания, кроме пищи для немедленного потребления и т.д.).

В случае, если такие предприятия регулярно продают большую часть своей продукции, их следует отнести к подсектору рыночных предприятий домашних хозяйств, производящих жилищные услуги для потребления данного домашнего хозяйства. Кроме этого, в производстве учитываются домашние услуги, производимые оплачиваемыми работниками, так как считается, что в данном случае рассматриваемые домашние

хозяйства владеют некорпоративными предприятиями с наемным персоналом (домашней прислугой), занятым производством услуг для потребления внутри домашнего хозяйства.

В объеме производства некорпоративными предприятиями домашних хозяйств в соответствии с СНС ООН 1993 г. должны включаться:

- производство сельскохозяйственных продуктов и их хранение, сбор ягод и других культивируемых плодов; лесное хозяйство; рубка леса и заготовка дров; охота и рыболовство;
- производство других первичных продуктов (добычи соли, заготовка торфа, водоснабжение и т.д.);
- переработка сельскохозяйственных продуктов; производство зерна, муки, выделка шкур и кож, производство и консервирование мясных, молочных и рыбных продуктов, фруктов, пива, вина, спиртных напитков;
- производство корзин и циновок и т.д.;
- другие виды переработки (ткачество, пошив одежды, производство обуви, гончарное производство, производство домашней утвари и предметов длительного пользования, изготовление мебели и других предметов обстановки и т.д.).

Перечисленные виды производства осуществляются непосредственно членами домашних хозяйств, занятыми в соответствующих некорпоративных предприятиях-производителях, а также бесплатными помощниками, которые участвуют в производственном процессе на этих же предприятиях. Привлечение к работам наемных работников возможно, но носит эпизодический, иначе говоря, случайный характер, т.е. не является регулярным.

1.6. Личное подсобное сельское хозяйство населения как часть ненаблюдаемой экономики

Особым сегментом ненаблюдаемой экономической деятельности в странах с переходной экономикой является личное подсобное сельское хозяйство. В России личные подсобные хозяйства населения существуют в формах коллективного садоводства, огородничества и приусадебных участков. Согласно данным официальной статистики, количество семей, имеющих приусадебные, садовые или огородные участки в настоящее время, оценивается в 36 млн. Личные подсобные хозяйства населения занимают около 4% всех посевных площадей сельскохозяйственных культур, в том числе под картофелем – 85%, под овощами – 65%, под плодово-ягодными насаждениями – 60%. В хозяйствах населения содержится 27% крупного рогатого скота, в том числе коров – 36%, сви-

ней – 31%, овец и коз – 44%, лошадей – 44%. В валовой продукции сельского хозяйства удельный вес хозяйств населения составляет около 40%, в производстве картофеля – 91%, овощей – 76%, плодов и ягод – 79%, молока – 39%, яиц – 29%, меда – 82%, по реализации на убой крупного рогатого скота – 35%, свиней – 59%, овец и коз – 65%, птицы – 31%. Приведенные выше оценки получены на основе обработки информации из различных источников. Но у населения нет жестких обязательств сообщать сведения о личном подсобном хозяйстве.

Труд в личном подсобном хозяйстве для большинства трудоспособных граждан является вторичной занятостью, но из-за сокращения спроса на рабочую силу этот вид деятельности стал для определенной части семей источником основных доходов, и в этом смысле можно говорить об основной занятости. Владельцы личных подсобных хозяйств не обязаны регистрировать свою деятельность и сообщать в органы государственной статистики или другие официальные структуры сведения о величине полученного урожая или доходах. Исторически личные подсобные хозяйства организовывались для удовлетворения личных потребностей домохозяйств и незначительная их часть ориентировалась на рынок. В последние годы товарность личных подсобных хозяйств резко возросла, стираются различия между личными подсобными хозяйствами населения и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами. Это проявляется в том, что сняты ограничения по размерам земли для ее использования населением в производственных целях, и владельцы личных подсобных хозяйств значительно расширили свое землевладение, изменилась и структура использования земли. Также следует отметить и тот факт, что в последние несколько лет значительная часть продукции, выращенной в личных подсобных хозяйствах населения, сдается специализированным предприятиям. И в этом смысле можно говорить о том, что определенная часть экономических операций в этом секторе стала регистрироваться.

В экономически развитых странах личное подсобное хозяйство сегодня не рассматривается в качестве вида деятельности, результаты которого могут быть включены безоговорочно в рамки экономического производства. Но экономические условия в Англии в 1924 г., когда А. Пигу создавал свой труд «Экономическая теория благосостояния», в большей степени соответствовали настоящей российской ситуации. Вот как он описывал производство продовольствия в то время [13, с. 273]: «Сады и маленькие огороды вокруг коттеджей, принадлежащих рабочим, которые имеют постоянную работу на стороне, большие наделы для рабочих, время от времени устраивающихся на стороне на случайную работу, не-

большие имения для тех, кто полностью посвящает себя труду в них, – все это в совокупности обеспечивает полную организационную вертикаль, начиная от наемного работника и кончая независимым фермером». Аналогично менялось отношение и немецких статистиков к товарам, производимым в личном подсобном сельском хозяйстве, исходя из динамики общеэкономических условий и распространенности этого явления. До 1963 г. обследование бюджетов домашних хозяйств базировалось на «концепции потребления», в соответствии с которой поступления из личного подсобного хозяйства (сад, огород, содержание сельскохозяйственных животных) включались в доходы домохозяйства. После 1963 г. результаты труда в личном подсобном хозяйстве стали рассматриваться в соответствии с «концепцией изделия на рынке», т.е. перестали включаться в личное потребление, к которому относятся только расходы на приобретение товаров и услуг для потребления, и не включаются результаты собственного труда.

Бурное развитие личных подсобных хозяйств населения в России имеет смысл оценивать как реакцию сельского и городского населения на ухудшение общей экономической ситуации, которая привела к усилению ориентации на удовлетворение потребностей за счет собственного производства при отказе от покупок на стороне. Этот анализ основан на гипотезе, что производство продуктов питания домохозяйств носит характер продовольственной поддержки, а не деятельности в свободное время.

В целях детального изучения степени воздействия на доходы и потребление населения личных подсобных хозяйств в 1995 г. Центром экономической конъюнктуры, Кильским Университетом (Германия) и территориальными органами государственной статистики было произведено обследование домохозяйств в Орловской, Исковской и Ростовской областях. Судя по материалам обследования [22, с. 1611–1623; 23, с. 323–332], главным источником денежных доходов населения всех трех областей является оплата труда по основному месту работы. Это подтверждается и регулярной статистической отчетностью и другими статистическими и социологическими обследованиями домохозяйств в России. Удельный вес оплаты труда от вторичной занятости в доходах семей не очень высок, однако при этом его уровень в пересчете на почасовую оплату соответствует уровню оплаты труда по основной занятости. В сельской местности распространенность этого явления незначительна, и влияние на семейный бюджет не очень заметно. Как правило, у сельских жителей в сравнении с городскими заметно меньше возможностей иметь вторую работу. Кроме того, наличие личного подсобного хозяйства отнимает много времени и приносит определенный доход: прямо – в виде

доходов от продажи продуктов и косвенно — через экономию денежных средств на приобретение продуктов питания для личного потребления. Обследование выявило, что покупки семей, имеющих личное подсобное хозяйство, и семей, его не имеющих, существенно различаются. Главная причина — возможность потребления за счет собственного производства. Это в полной мере относится к картофелю, овощам, в значительной степени — к продукции животноводства. При этом следует учитывать, что в России наличие у семей земельного участка — чрезвычайно распространенное явление. Затраты труда на ведение личного подсобного хозяйства в среднем по всем семьям были относительно велики. Привлечение дополнительной рабочей силышло по линии использования труда родственников и других бесплатных помощников, труд наемных лиц применялся эпизодически. Сельские жители тратили много времени на работы в подсобном хозяйстве. Они более активно привлекали дополнительную рабочую силу, особенно наемных работников. Это объясняется, с одной стороны, высокой степенью экономической зависимости сельских семей от результатов труда на приусадебном участке, и, с другой, большими возможностями перестроить бюджет времени членов домохозяйства под нужды личного подсобного хозяйства. Кроме того, слабое развитие социально-экономической инфраструктуры села, неразвитость сферы производственных услуг объективно вынуждают сельские семьи ориентировать значительные ресурсы времени на создание условий для производства. У горожан в большинстве своем нет возможностей для этого, да и стимулы к увеличению затрат времени на сельскохозяйственных работах не столь сильны.

Обследование домашних хозяйств позволило сделать вывод о том, что затраты денежных средств по всем семьям на ведение личного подсобного хозяйства были невысоки, а сопоставление их размеров с выручкой от реализации продукции собственного производства позволяет говорить о высокой эффективности денежных вложений. Для сельских семей характерны не только более высокие размеры затрат, но и более благоприятное соотношение с выручкой от продажи продукции. Причиной этого является использование бесплатного труда членов домохозяйства и добровольных помощников (друзей, родственников), а также скрытая поддержка со стороны руководителей сельскохозяйственных предприятий через предоставление бесплатной техники, удобрений, кормов, рассады, молодняка животных и т.д.

Для оценки реального воздействия личного подсобного хозяйства на бюджеты домохозяйств был рассчитан совокупный доход — брутто от личного подсобного хозяйства. При этом использовались средние по облас-

ти цены на реализуемую продукцию. Это соответствует методологическим принципам СНС, по которым товары и услуги, произведенные для рынка, могут оцениваться по основным ценам (включая налог на добавленную стоимость). Нерыночный выпуск, производимый для собственного конечного использования, должен оцениваться по средним основным ценам на аналогичные товары и услуги, продаваемые на рынке. Доля выручки от реализации продукции собственного производства в совокупном доходе сельских семей составила 41–63%, тогда как оплата труда членов домохозяйств из числа наемных работников — 26–36%.

Структура использования произведенной в личном подсобном хозяйстве продукции во всех трех областях свидетельствует о значительной натурализации этого производства. Так, чрезвычайно велики удельные веса потребления членами домашнего хозяйства и расхода на корм собственных сельскохозяйственных животных продукции, произведенной в данном домашнем хозяйстве. Удельный вес проданной продукции невелик. В наименьшей степени личное подсобное хозяйство является источником финансовых средств для семей, проживающих в городской местности, особенно в областных центрах. Несмотря на относительно незначительные денежные доходы от личного подсобного хозяйства, его влияние на формирование семейного бюджета трудно не заметить. Многие семьи ориентируются в подсобном хозяйстве только на собственные нужды по личному потреблению членов домохозяйства, а также на потребности развития собственного производства. По отдельным продуктам (картофель, овощи, молоко, яйца), которые производятся непосредственно на приусадебном, садовом или огородном участке, сельские семьи на 100% удовлетворяют свои потребности. Личное подсобное хозяйство имеет большое значение для натурального потребления членов домохозяйств и у городских жителей, которые в значительной степени за счет этого источника получают картофель, овощи, бахчевые, фрукты, ягоды, яйца.

Выручка от реализации продукции, произведенной домашними хозяйствами, характеризуется высоким удельным весом продуктов животноводства. К числу сельскохозяйственных продуктов, приносящих основные денежные доходы семьям, ведущим личное подсобное хозяйство, относятся картофель, мясо и сало, молоко и молочные продукты, крупный рогатый скот, свиньи. К продуктам, производимым обследованными семьями и в наименьшей степени ориентированным на продажу, относятся: корма, зерновые и зернобобовые культуры, домашняя птица. Обследуемые семьи значительную часть овощей и бахчевых, фруктов и ягод отправляют на переработку (консервирование, соленье, варка варенья и

др.) для собственного потребления. Так, около 50% собранных фруктов и ягод и 20–30% овощей консервируются.

Отраслевая структура производства сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах населения отличается от отраслевой структуры выручки и характеризуется большим удельным весом продукции растениеводства, тогда как в структуре ее потребления непосредственно членами домохозяйств-производителей наблюдается более высокий удельный вес продукции животноводства.

Значение размера земельного участка и интенсивность его использования, оцененная через долю продовольствия, произведенного собственными силами, во всем продовольственном потреблении семьи, значительно выше в сельской местности, чем в городах. Это объясняется тем, что сельское население получило большие земельные участки для частного производства и имеет более свободный доступ к производственным средствам сельскохозяйственных предприятий (корма, удобрения, семена и др.).

Личные подсобные хозяйства в связи с отсутствием техники и небольшими размерами являются предприятиями, требующими очень интенсивного труда работников. Затраты времени являются важным фактором в семейном производстве продуктов питания. Расстояние от участка до места постоянного проживания определяет интенсивность использования земли, выбор технологии, специализацию и затраты на производство. В сельской местности проще справиться с более сложными и интенсивными производственными системами, потому что участки расположены ближе к дому (часто около дома), в то время как для городских домохозяйств затраты времени и денег являются стратегическими факторами и частью общих затрат на производство.

Возрастающий уровень заработной платы на рынке труда, по ожиданиям, может снизить затраты времени на домашнее производство, а доступность труда должна оказать положительное воздействие на производство продуктов питания в семьях. В бедных семьях личное подсобное хозяйство – абсолютно необходимый вид деятельности как страхования от неустойчивой ситуации в области продуктов питания. Большие семьи могут более гибко использовать свою рабочую силу для работ в личном подсобном хозяйстве. В бедных семьях дополнительный человек в семье добавляет значительно больше времени для деятельности по производству продуктов питания, чем в семьях с высокими доходами. Семьи с низким доходом, по сравнению с семьями с более высоким доходом, в значительной степени сокращают затраты времени на домашнее производство продуктов питания при повышении заработной платы.

А.В. Чаянов считал [20, с. 261], что оценка труда, затрачиваемого семьей на свое собственное хозяйство, возможна на основе уровней оплаты труда, принятых на данной территории. Такой подход дает возможность оценить альтернативные выгоды домохозяйств при различных схемах их поведения на рынке труда. В частности, оценка альтернативных источников доходов для домохозяйств, ведущих личное подсобное сельскохозяйственное производство, обусловлено необходимостью выбора наиболее перспективного направления поведения членов домохозяйства на рынке рабочей силы. Выгода от сельскохозяйственного труда, затрачиваемого на собственном земельном участке, сравнивается с уровнем оплаты труда для занятых в различных секторах экономики, доступных членам данного домохозяйства с учетом удаленности места работы и профессионально-квалифицированного соответствия.

Домашнее производство продуктов питания произвело сдвиг в неравенстве доходов в России между городом и деревней в сторону более благоприятной ситуации для семей в сельской местности, но практически не предотвратило бедность. Небольшие семейные участки имеют большое значение для экономики в целом, поскольку они обеспечивают доступ семьям к продуктам питания и устойчивость их материального положения. При современных условиях российской экономики и связанных с ними экономических рисками домохозяйств рост заработков незначительно сократит затраты времени на работу в личном подсобном хозяйстве. Личные подсобные хозяйства длительное время останутся реальностью в экономически слабо развитых регионах России.

Приведенные выше рассуждения свидетельствуют о большом значении производства сельскохозяйственной продукции, организованного домашними хозяйствами, для экономики России. Данный сегмент экономики с полным правом можно отнести к экономической деятельности, не поддающейся прямым статистическим наблюдениям со стороны государственных институтов. Это подразумевает необходимость создания системы получения статистической информации о сельскохозяйственной деятельности домашних хозяйств. В настоящее время российские органы государственной статистики статистическое наблюдение за сельскохозяйственной деятельностью хозяйств населения основывают на периодически проводимых переписях посевных площадей сельскохозяйственных культур и плодово-ягодных посадок, поголовья скота в индивидуальном секторе, а также выборочных обследований домашних хозяйств. Обследования домашних хозяйств позволяют получать актуальную информацию о земельном участке, посевной и уборочной площадях сельскохозяйственных культур, поголовье скота и птицы, производстве

продукции животноводства; расходе кормов скоту и птице; запасах сельскохозяйственной продукции в домашнем хозяйстве; расходах на приобретение промышленных продуктов и оплату производственных услуг.

В качестве основы для выборки личных подсобных хозяйств населения используются списки плательщиков земельного налога, которые ведутся с районными и городскими комитетами по земельным ресурсам и землеустройству в границах земель, переданных в ведение соответствующего сельского, поселкового, городского и районного органа местного самоуправления. В списки включаются граждане, имеющие земельные участки в собственности, пользовании, пожизненном наследуемом владении. Первичные списки составляются по состоянию на 1 января каждого года, затем ежемесячно в них вносятся уточнения, связанные с изменением плательщиков по результатам купли-продажи, дарения, мены, наследования и других операций земельного рынка. Таким образом, выборка производится непосредственно по показателю, составляющему основу сельскохозяйственного производства – общей земельной площади. Для анализа деятельности индивидуального и коллективного садоводства и огородничества в сфере сельскохозяйственного производства в межпереписной период применяется метод экономических расчетов, основанных на проведении специальных единовременных выборочных обследований.

Сбор сведений об экономической деятельности населения в области сельского хозяйства осуществляется силами специально подготовленных работников, которые опрашивают членов семей, ведущих личное подсобное хозяйство или имеющих садовые и огородные участки. Участие в обследовании для респондентов добровольное, а достоверность сообщенных сведений зависит от откровенности опрашиваемого, качества анкеты и уровня подготовки интервьюера.

К ненаблюдаемой, «теневой», или серой, экономике производство сельскохозяйственной продукции домашними хозяйствами относится потому, что результаты этой деятельности не регистрируются (и у производителя нет такой обязанности), как это происходит с аналогичной продукцией, произведенной предприятиями или фермерами. Кроме того, заметная часть продукции не попадает на рынок, а потребляется непосредственно членами того же домашнего хозяйства. Здесь возникает вопрос, что же считать «теневой» экономикой, так как часть экономических операций, совершаемых домашними хозяйствами, регистрируется, например, при сдаче произведенной продукции заготавливающими и перерабатывающими организациями, при продажах непосредственно членами домашнего хозяйства на рынках в официальном порядке.

Учитывая изложенное выше, личные подсобные хозяйства методически верно отнести к так называемому неформальному сектору экономики. Но это не в полной мере соответствует общему определению неформального сектора, принятому 15-й Международной конференцией статистиков труда и поддержанному Статистической комиссией ООН, в соответствии с которым предприятия домашних хозяйств, производящие товары и услуги для собственного потребления или пополнения основного капитала, следует исключить из неформального сектора. В то же время в разных странах значение сельскохозяйственного производства в домашних хозяйствах с низкой ориентацией на рынок не одинаково. Вот почему Группа экспертов ООН по статистике неформального сектора признала возможность включения этой деятельности в неформальный сектор, но при условии публикации данных, позволяющих определить отдельно ее размеры в общем объеме неформального сектора экономики. Таким образом, в определенной степени было снято противоречие между необходимостью оценки ситуации с учетом национальных особенностей и требованиями по международной сопоставимости. Кроме этого, необходимо учитывать и то, что при расчетах производства ВВП в соответствии с СНС ООН 1993 г. в его объем включается производство сельскохозяйственных продуктов, которое рассматривается как выпуск первичных некорпоративных предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам. Важно отметить, что в нерыночное производство включается производство товаров и услуг как для собственного потребления и прироста капитала, так и для бесплатного предоставления другим институциональным единицам.

Следует дать еще одно замечание. В связи с бурным развитием личных подсобных хозяйств населения и ориентацией значительного их числа на товарное производство достаточно остро встал вопрос о выделении части этого сектора в соответствии с рекомендациями по составлению национальных счетов в качестве квазикорпорации. Действительно, имеет смысл рассматривать часть ориентированных на рынок личных подсобных хозяйств населения как некорпоративные предприятия, которые достаточно независимы для того, чтобы вести себя как корпорации. Но здесь есть определенные сложности. Если подобные предприятия ведут себя как корпорации, то они должны иметь полные наборы счетов с описанием потоков доходов и капитала между квазикорпорацией и ее владельцем, балансом активов и пассивов. Все это необходимо для того, чтобы была возможность отличить квазикорпорацию от ее владельца на основе бухгалтерских документов.

При оценке совокупного дохода в части запасов и потребления продукции, поступившей от собственного подсобного хозяйства, используются предполагаемые цены покупки или продажи данного продукта. В этих целях применяется информация о ценах продажи данным домохозяйством реально произведенных им в исследуемом периоде продуктов. Существует проблема правомерности применения указанной цены к той продукции, которая была потреблена домохозяйством-производителем или составляет его запасы, так как продажная цена товара часто формируется вне домохозяйства и вне населенного пункта или района, где оно расположено. Продажа данного вида товара и его потребление внутри домохозяйства не всегда совпадают во времени. Все это требует определенных оговорок при оценке стоимости поступлений от подсобного хозяйства. В любом случае с этих позиций домохозяйство должно быть рассмотрено как «производитель, решающий использовать или нет средства производства», ведь для домохозяйства важно сопоставить «непосредственные издержки производства и валовую прибыль» [4, с. 54]. В практике советской статистики в этих целях использовали цены колхозных рынков для оценки продаж домохозяйств и цены государственной розничной торговли (более низкие) – для оценки потребления внутри домохозяйства.

На наш взгляд, более правильно оценивать продукцию, произведенную в домохозяйстве и реализованную на сторону, по фактической цене продажи, взятой из обследования бюджетов домохозяйств. Аналогично оценивается и та часть продукции, которая была потреблена непосредственно членами домохозяйства или подарена другим домохозяйствам. Для той части продукции, которая была направлена на корм скоту и птице, имеет смысл использовать уровень цен ниже продажных (цена может быть установлена через заданные пропорции, определенные экспертами). В случае отсутствия информации о ценах продажи произведенной конкретным домохозяйством продукции могут применяться средние цены продаж по всем домохозяйствам, обследованным на данной территории.

Наиболее сложная проблема, которая должна быть рассмотрена при экономическом анализе состояния личного подсобного сельского хозяйства, состоит в определении не только объемов производства в натуре и стоимостном выражении, но и в подсчете привлекаемых к производству ресурсов и соответственно затрат факторов производства. Оценки затрат труда могут быть получены благодаря обследованиям населения по проблемам занятости, проводимым на регулярной основе Госкомстатом России, с возможным привлечением результатов специализирован-

ных опросов населения. Сложнее обстоит дело с определением ресурсов земли, машин, оборудования, удобрений, кормов, биопрепаратов и др., которые вовлекаются домашними хозяйствами в сельскохозяйственное производство легально или полуполюгально или представляются сельскохозяйственными предприятиями без регистрации или при частичной регистрации. Ясно, что, по крайней мере, земельные ресурсы используются населением в размерах, превышающих им принадлежащие юридически.

Литература к главе 1

1. Горбачева Т.Л., Рыжикова З.А. Методологические подходы к измерению занятости в неформальном секторе экономики // Вопросы статистики. – 2002. – № 4. – С. 36–44.
2. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1979. – 406 с.
3. Джини К. Средние величины. – М.: Статистика, 1970. – 448 с.
4. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Госизинлит, 1948.
5. Косарев А.Е. Вопросы макроэкономической оценки «бегства капитала» из России // Вопросы статистики. – 2000. – № 2. – С. 9–12.
6. Косарев А.Е. Роль макроэкономических балансов в измерении переплестируемой (ненаблюдаемой) экономики: Материалы семинара по статистической оценке ненаблюдаемой экономики. – Сочи, 2000. – С. 236–239.
7. Курневич Т., Фидлер М. К вопросу измерения численности занятых в неформальном секторе экономики // Вопросы статистики. – 1995. – № 6. – С. 18–25.
8. Масакова И.Д. Определение параметров теневой экономики // Вопросы статистики. – 1999. – № 12. – С. 22–26.
9. 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.
10. Методологические положения по статистике. – М.: Госкомстат России, 1998. – Вып. 2. – 244 с.
11. Моргенштерн О. О точности экономико-статистических наблюдений. – М.: Статистика, 1968. – 293 с.
12. Николаева Н., Шевяков А. Теневая экономика: методы анализа и оценки (обзор работ западных экономистов) // Экономика и математические методы. – 1990. – Т. 26, вып. 5. – С. 926–935.

13. *Пигу А.* Экономическая теория благосостояния. – М.: Прогресс, 1985. – Ч. 1. – 512 с. – Ч. 2. – 454 с.

14. *Пономаренко А.* Подходы к определению параметров «теневой экономики» // Вопросы статистики. – 1997. – № 1. – С. 23–29.

15. Руководство по измерению непаблюдаемой экономики / Организация экономического сотрудничества и развития, МВФ, Евростат, МОТ, Статкомитет СНГ. – 2002. – 240 с.

16. Руководство по платежному балансу. – 5-е изд. – Международный валютный фонд, 1993. – 250 с.

17. Система национальных счетов – 1993 г., ООН, 1998. – 725 с.

18. Современные международные рекомендации по статистике труда / Международная Организация Труда: Пер. с англ. – М.: АО «Фин-статинформ», 1994. – 176 с.

19. Статистический бюллетень № 2 (86). – М.: Госкомстат России, 2002. – 94 с.

20. *Чаянов А.В.* Бюджетные обследования. История и методы // Избранные труды. – М.: Финансы и статистика, 1991. – С. 25–342.

21. *Яковлев А.А.* «Челночная» торговля в новых условиях: возможные подходы к оценке масштабов // Вопросы статистики. – 2001. – № 4. – С. 22–26.

22. *Seeth H., Chachnov S., Surinov A., von Braun J.* Russia Poverty: Mudding Through Economic Transition with Garden Plots. – World Development, 1999. – Vol. 26, № 9. – P. 1611–1623.

23. *Surinov A., Chachnov S.* The Role of Household Plots in Rural Areas. Russia's Agrofood Sector: Towards Truly Functioning Markets/Kluwer Academic Publishers, 2000. – P. 323–332.

ГЛАВА 2. ИЗМЕРЕНИЕ НЕНАБЛЮДАЕМОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

2.1. Оценка «теневой» экономической деятельности на основе конъюнктурных обследований

2.1.1. Общие подходы к количественному измерению «теневой» экономической деятельности на основе конъюнктурных обследований

Определение масштабов «теневой» (ненаблюдаемой, скрытой) экономической деятельности в России в силу ее распространенности и несовершенства методов оценки на современном этапе обуславливает необходимость использования альтернативных расчетов, которые бы позволили уточнить полученные официальной статистикой результаты и, прежде всего в таких наиболее важных отраслях экономики, как промышленность, строительство и торговля.

Одним из направлений проведения альтернативных расчетов является применение для этих целей данных конъюнктурных опросов руководителей предприятий и организаций, которые представляют качественные оценки масштабов «теневой» экономики в целом в тех секторах, в которых они работают, включая неучтенный объем продукции, величину скрытой оплаты труда и неуплаченных налогов. Кроме того, данные опросов позволяют исследовать основные направления и причины возникновения и развития скрытой экономической деятельности, выработать соответствующие решения по ее сокращению и устранению.

В целях проверки достоверности полученных результатов могут быть использованы также опросы экспертов, являющихся специалистами в области экономики.

Схематично алгоритм проведения альтернативных расчетов макроэкономических показателей может быть представлен следующим образом.

На первом этапе, на основе оценок предпринимателей масштабов ненаблюдаемой экономической деятельности рассчитываются уточненные показатели объема продукции производителей (реализации продукции конечному потребителю в отраслях промышленности, произведенной строительной продукции в строительстве, розничного товарооборота и объема торговой наценки в розничной торговле).

На втором этапе с учетом корректировки показателей промежуточного потребления рассчитываются альтернативные показатели вновь добавленной стоимости, создаваемой в промышленности, строительстве и розничной торговле.

На третьем этапе расчеты валового внутреннего продукта корректируются производственным методом с учетом информации об искажении налогооблагаемой базы и соответственно величины скрываемых налогов.

На четвертом этапе определяется величина скрытой оплаты труда в обследуемых отраслях экономики. Здесь же анализируются и определяются размеры скрытого дохода от собственности.

На пятом этапе проводится уточнение показателей счетов образования доходов и счетов распределения в СНС, а также альтернативные расчеты ВВП распределительным методом.

На шестом (заключительном) этапе проводятся согласительные расчетные процедуры, обеспечивающие непротиворечивость оценок искомым макроэкономическим показателям, рассчитанных производственным и распределительным методами.

Наиболее сложным во всей цепи расчетов является определение доли неучтенных объемов продукции, скрытой оплаты труда и неуплаченных налогов, рассчитанных на основе результатов конъюнктурных обследований. Эти данные составляют фундамент всех дальнейших расчетов на макроуровне.

Выборочные конъюнктурные обследования, основывающиеся на ответах руководителей предприятий и организаций, а также экспертов региональных органов управления (на микроуровне) и предполагающие получение количественных оценок масштабов «теневой» экономической деятельности в обследуемых секторах экономики, позволяют в рамках СНС скорректировать важнейшие макроэкономические показатели системы национальных счетов. В свою очередь, полученные оценки предпринимателей в разрезе регионов и отраслей дают возможность перейти от обобщенной оценки на макроуровне к региональным и отраслевым

оценкам. Данное обстоятельство требует тщательной разработки программ подобных обследований.

В качестве необходимых требований, предъявляемых при формировании программ конъюнктурных обследований «теневой» предпринимательской деятельности, необходимо прежде всего выделить:

- адекватность экономическому состоянию и особенностям проявления;
 - сокрытие деятельности на текущем этапе развития национальной экономики;
 - сопоставимость с понятийным и статистическим аппаратами микро- и макроэкономического анализа, в том числе ненаблюдаемых экономических явлений;
 - сопоставимость с международными аналогами для возможного сравнительного анализа;
 - доступность и возможность своевременного получения надежной информации;
 - репрезентативность выборочной совокупности респондентов;
 - устойчивость унифицированного для всех обследуемых секторов блока показателей;
 - возможность обработки, обобщения и квантификации качественной информации, организации динамического наблюдения, индикации уровня и изменения неформальной активности, а также интеграции с макроэкономическими показателями системы национальных счетов.
- Содержание конкретных показателей и структура соответствующих вопросов в программах конъюнктурных обследований разрабатываются в соответствии со следующими общими принципами:
- респондентам задаются вопросы относительно скрытых экономических процессов в отрасли, а не на конкретном предприятии с целью исключения отказов заполнить анкету и получения необходимого количества ответов;
 - вопросы касаются текущего положения дел;
 - по всем вопросам, связанным с оценкой качественных аспектов распространения явления, используется пятикатегорийная градировка, характерная для социологических исследований: незначительная, низкая, средняя, высокая, очень высокая степени распространения явления;
 - вся информация, получаемая в ходе конъюнктурных обследований, носит в основном неколичественный (качественный характер);
 - вопросы, касающиеся количественных характеристик неформальной деятельности, с целью облегчения ответа задаются в виде интервальных оценок соответствующих показателей.

Для обеспечения гармонизации конъюнктурных обследований активности в различных сферах «теневой» экономической деятельности, а также сопоставимости их результатов на региональном уровне формирование методологического, программного и технологического обеспечения обследований должно осуществляться в направлении:

- унификации программ конъюнктурного обследования «теневой» деятельности предприятий промышленности, розничной торговли и строительства;
- систематизации критериев выбора методов сплошного наблюдения и способов организации отбора обследуемых единиц, а также обеспечения их взаимного соответствия программам обследований, в том числе отражения специфики исследуемого явления и показателей обследований;
- унификации подходов к процедурам сбора информации, обработки данных и распространения результатов.

Принимая во внимание возможное негативное отношение предпринимателей к данному опросу, необходимо построить содержательную анкету таким образом, чтобы она в наименьшей степени вызывала отрицательную реакцию при ответах на поставленные вопросы. Кроме того, важно подготовить нестандартное обращение к респондентам с просьбой принять участие в обследовании, результаты которого, благодаря совместным усилиям «директорского корпуса» и государственной статистики, позволят получить дополнительную информацию о масштабах и причинах «теневой» экономической деятельности, в устранении которой заинтересовано и большинство «добросовестных» предпринимателей.

Учитывая вышесказанное, вопросы, содержащиеся в анкетах по изучению скрытой экономической деятельности в обследуемых отраслях, могут быть разделены на две группы. К первой группе относятся прямые вопросы, позволяющие оценить объемы «теневой» деятельности. На примере обследования промышленных предприятий к данной категории вопросов можно отнести следующие оценки:

1. Какова доля продукции Вашей отрасли, которая, по Вашему мнению, официально не учитывается (в % от общего объема)?
2. Какова, по Вашему мнению, доля альтернативных форм расчетов при реализации продукции в Вашей отрасли (в % от общего объема)?
3. Какая доля от суммы налогов в бюджеты всех уровней, по Вашему мнению, возможно, не уплачивается в Вашей отрасли (в %)?
4. Примерно насколько фактическая оплата труда занятых в Вашей отрасли превышает официальную, учитываемую в ведомостях по оплате труда (в %)?

5. Какая доля выручки скрывается при взаимодействии с Вашим предприятием:

- а) у Ваших поставщиков;
- б) у потребителей Вашей продукции?

Если предположить, что «директорский корпус» всех попавших в выборку предприятий принимает участие в обследовании, то можно получить достаточно объективные оценки показателей, содержащихся в анкетах, и количественно оценить, используя соответствующие процедуры (взвешивания результатов по численности занятых на предприятиях и по объему продукции, сертификации результатов по отраслевому и подотраслевому признакам, экспертные подсчеты и т.д.), объемы скрытой экономической деятельности в отрасли.

Исходя из вышесказанного, в анкетах применен опыт социологических обследований, когда, помимо основных, задаются сопровождающие (контрольные) вопросы. Эта вторая группа вопросов несет тройную нагрузку. Во-первых, они дают исследователю возможность получить дополнительную информацию о масштабах, причинах, интенсивности, схемах и т.д. скрытой экономической деятельности в отрасли (в данном случае в промышленности, строительстве и розничной торговле). Во-вторых, проконтролировать объективность ответов. В-третьих, данная группа вопросов в отличие от основных не должна вызывать негативной реакции у респондентов, так как они не предполагают получение количественных оценок.

В целом построение системы показателей направлено на определение той совокупности свойств обследуемого объекта, которая соответствует поставленной цели обследования. При этом каждый показатель, определяющий тот или иной аспект «теневой» деятельности, соотносится с содержательной моделью в виде конкретного вопроса анкеты, с помощью которого и устанавливается искомое соотношение между обследуемыми объектами. Уровень измерения или тип шкалирования такого соотношения зависит от вида вопроса анкеты относительно изучаемого показателя.

В рассматриваемых конъюнктурных обследованиях основные показатели качественных особенностей скрытой деятельности в реальном секторе экономики представлены в виде вопросов с пятикатегорийной градацией.

В частности, это вопросы, касающиеся наиболее эффективных мер для сокращения скрытой деятельности: масштабов использования различных схем сокрытия выручки от реализации продукции; причин использования тех или иных альтернативных форм расчетов; причин низ-

кой рентабельности; направлений использования скрываемой части выручки от реализации продукции; схем сокрытия оплаты труда.

В рамках таких вопросов между обследуемыми объектами устанавливаются отношения последовательности, и соответствующие качественные показатели измеряются порядковой шкалой. Каждому пункту такой шкалы может быть приписано некоторое число, определяющее относительную интенсивность проявления того или иного качественного свойства показателя «теневой» активности. В данном случае шкалируемым признакам и различным аспектам скрытой деятельности ставятся соответственно числа от 1 до 5 в порядке возрастания анализируемых признаков.

Количественные признаки, такие как численность работников обследуемого предприятия, доля задолженности по уплате налогов в общей сумме налогов, минимальная отраслевая рентабельность для обеспечения нормальной производственной деятельности, уровень фактической оплаты труда по сравнению с официальной, представлены интервальной шкалой.

В том случае, когда шкалируемыми признаками являются одновременно градации конкретных свойств анализируемого показателя, например, по видам официально неучтенной продукции, по альтернативным формам расчетов при реализации продукции, используется двойное шкалирование. При этом номинальная шкала применяется совместно с порядковой или интервальной шкалами измерения.

От типа шкалы зависят методы обобщения, квантификации («оцифровки» качественной информации) и анализа результатов обследования. Основой процедуры квантификации качественной информации компьютерных обследований скрытой деятельности в виде ответов респондентов на многовариантные вопросы является определение относительной частоты конкретного ответа, выражающей долю выбравших его респондентов. Совокупность таких частот относительно каждого изучаемого показателя или его градаций устанавливает одномерное распределение респондентов по данному признаку. Возможно использование также двумерных распределений респондентов, выбравших одновременно те или иные варианты значения двух признаков.

Далее для последующего представления качественной информации в количественную форму и ее обобщения в случае многовариантности ответа на поставленный вопрос осуществляется сведение относительных частот каждого варианта ответа к одной итоговой цифре.

Так, в случае применения порядковой шкалы может использоваться процедура сжатия результатов обследования, заключающаяся в при-

писывании каждой позиции шкалы (варианту ответа), характеризующей конкретное свойство рассматриваемого показателя, определенного числа (балла, ранга) и далее определения среднего значения совокупного проявления (средней доли, среднего уровня и т.д.) выделенных свойств. Такая величина будет определяться по формуле средней взвешенной как суммы произведений относительной частоты каждого варианта ответа на приписанный ему балл, представляющий числовое выражение изучаемого свойства качественного показателя (например, числа от 1 до 5).

В этом смысле использование средних значений распределений респондентов по каждому показателю позволяет «свернуть» матрицу результатов обследования в одну строку, состоящую из средних характеристик всего массива информации по каждому из изучаемых показателей.

В конъюнктурных обследованиях «теневой» деятельности заложена возможность определения средних значений распределений ответов респондентов.

Достаточно актуальным является определение масштабов скрытой экономической деятельности по регионам и отраслям. Существующая методика Исконстата России по расчету сокрытия объемов выпуска промышленной продукции на региональном уровне использует в качестве исходных данных показатели контрольной деятельности территориальных органов налоговой полиции и для получения коэффициентов досчета на данный вид деятельности не годится. В качестве основы расчета скрываемых объемов выпуска продукции может быть использована информация об уплате налога на добавленную стоимость из отчетов о результатах выборочных контрольных проверок налоговой службы о средних дополнительно начисленных суммах на одну проверку, проведенную на промышленном предприятии и по всем остальным объектам. Проверенные налогоплательщики рассматриваются как случайная выборка, и доля выявленных нарушений переносится на генеральную совокупность промышленных предприятий. Однако такая статистика не имеет отраслевого разреза контрольной деятельности, поэтому в статистической методике отсутствует детализация до уровня конкретных отраслей промышленности. Для того чтобы получать коэффициенты досчета по отраслям, необходимо производить корректировку соответствующей налоговой статистики с помощью данных межотраслевого баланса.

Предложенная схема позволяет распределить основные вопросы, на которые возможна негативная реакция респондентов, по всей площади анкеты (3–4 листа).

Результаты обследования, помимо основной цели – улучшения информационно-аналитической базы по оценке скрытой деятельности в системе национальных счетов, позволяют выявить тенденции «теневой» деятельности и причины ее возникновения, мнение предпринимателей о направлениях экономической политики и законодательного творчества в борьбе с данными негативными явлениями.

С большой долей уверенности можно сказать, что руководитель предприятия или один из менеджеров, который хорошо ориентируется на рынке товаров и услуг своей отрасли, заполнит анкету достаточно быстро. Это связано в первую очередь с тем, что вопросы в основном не предполагают количественной оценки показателей, а там, где все-таки респонденту необходимо дать количественную характеристику показателя, делается это в достаточно широком интервальном диапазоне.

Более подробно описание вопросов и их значение для решения задач, поставленных в анкете, приводятся ниже.

На первом шаге в опросе предпринимателей ставится вопрос о наиболее эффективных мерах, которые должны быть использованы, по мнению респондентов (предпринимателей), для сокращения скрытой и неформальной экономической деятельности.

Вопрос 1

Оцените, пожалуйста, наиболее эффективные меры по сокращению скрытой и неформальной деятельности в Вашей отрасли (в баллах).

Промышленность						
Меры	Эффективность	Ожидаемая эффективность				
		Неэффективная	Низкая	Средняя	Высокая	Очень высокая
1	Совершенствование системы налогов	1	2	3	4	5
2	Устранение межотраслевых диспаритетов цен	1	2	3	4	5
3	Снижение процентных ставок по предоставляемым производственной сфере кредитам	1	2	3	4	5
4	Защита внутреннего рынка	1	2	3	4	5
5	Преодоление платежного кризиса	1	2	3	4	5
6	Усиление государственного контроля и регулирования	1	2	3	4	5

Строительство						
Меры	Эффективность	Ожидаемая эффективность				
		Неэффективная	Низкая	Средняя	Высокая	Очень высокая
1	Совершенствование системы налогов	1	2	3	4	5
2	Повышение платежеспособности покупателей	1	2	3	4	5
3	Совершенствование инфраструктуры рынка в строительной отрасли	1	2	3	4	5
4	Снижение процентных ставок по кредитам, предоставляемым строительным предприятиям	1	2	3	4	5
5	Организация государственного контроля за формированием сметной стоимости строительной продукции	1	2	3	4	5

Розничная торговля						
Меры	Эффективность	Ожидаемая эффективность				
		Неэффективная	Низкая	Средняя	Высокая	Очень высокая
1	Совершенствование системы налогов	1	2	3	4	5
2	Снижение процентных ставок по предоставляемым банковским кредитам	1	2	3	4	5
3	Повышение платежеспособности покупателей	1	2	3	4	5
4	Усиление контроля и регулирования на потребительском рынке с целью преодоления недобросовестной конкуренции	1	2	3	4	5

В данном случае будут выявляться факторы, подталкивающие предпринимателей и руководителей предприятий к ведению бизнеса с нарушением административного и хозяйственного права. Цель этого вопроса – обобщение коллективного опыта руководителей предприятий, выявление предложений по выбору первоочередных конкретных мер для преодоления негативной практики «теневой» экономической деятельности.

Деформация платежно-расчетной системы (так называемый платежный кризис) свидетельствует прежде всего о существующих нарушениях в про-

порциях между ее основными звеньями, отсутствии упорядоченности платежных инструментов, рассогласованности денежно-кредитных и бюджетно-налоговых инструментов и как следствие диспропорциях в движении наличных и безналичных денег между хозяйствующими субъектами. При этом взаимные обязательства между субъектами рынка трансформируются в неденежные и приобретают скрытые формы. Вследствие этого изменяется форма денежного спроса, его платежеспособность выражается во многом с помощью различных псевдоденежных форм. Одновременно меняются форма, режим и институциональная основа экономических расчетов.

Потеря ликвидности и резкое снижение платежеспособности в предпринимательском секторе влечет за собой ускорение роста долговых отношений, часто сопровождающееся отсутствием взаимной правовой ответственности и гарантий долговых обязательств. По сути налицо трансформация денежной платежно-расчетной системы в неденежную систему натурально-долговых отношений, усиление скрытых и неформальных форм хозяйствования.

Следствием чрезмерного фискального давления со стороны органов власти является уход предприятий от налогов, к наиболее распространенным методам которого относятся уменьшение налогооблагаемой базы, завышение номинальных издержек, занижение реального оборота.

По результатам конъюнктурных обследований неформальной активности в реальном секторе экономики, в частности, распределения оценок респондентов относительно существенности платежного кризиса среди причин «теневой» экономической деятельности, а также интенсивности использования денежных суррогатов по их видам, предполагается оценить масштабность, степень деформированности и направления основных нарушений в платежно-расчетной системе.

Анализ значимости оценок респондентов относительно эффективности совершенствования системы налогов среди мер, направленных на сокращение скрытой деятельности и их распределение по отраслям промышленности, позволит получить дополнительную информацию о степени налоговой нагрузки по отраслям реального сектора экономики.

Одной из существенных причин наличия регистрируемых операций в деятельности хозяйствующих субъектов является рестрикционный характер денежно-кредитной и банковской политики, во многом снижающий платежеспособный спрос в предпринимательском секторе. Изменение стоимостных ориентиров в направлении приведения в соответствие процентных ставок по кредитам реальному сектору действительным финансовым возможностям предпринимателей должно способствовать снижению масштабов платежей между предприятиями.

Создание благоприятных финансовых условий для производителей, направленных, в частности, на обеспечение их платежеспособного спроса адекватными финансовыми ресурсами посредством кредитных заимствований, позволит, с одной стороны, снизить долю невозвращенных кредитов в структуре банковских балансов, с другой – сократить масштабы дезорганизации и падения ликвидности в производственной сфере. Следствием уменьшения степени системного риска, характерного для банковской системы, должно стать не только ужесточение платежной дисциплины, но и активизация денежных форм расчетов между предпринимателями.

Анализ оценок респондентов относительно эффективности использования снижения процентных ставок в качестве меры по сокращению неформальной деятельности позволит получить дополнительную информацию об отраслевых пропорциях востребованности банковского кредитования реальным сектором. Помимо этого, на выборе неформальных методов деятельности существенно сказываются региональные особенности, форма собственности и размер предприятия, учет которых также предусмотрен программой предлагаемых обследований.

Одновременно такие данные могут скорректировать картину причин и побудительных мотивов «теневой» экономической активности и методов борьбы с ней, сформированную в научной литературе, иногда без достаточного обоснования.

На фоне фиксации указанных респондентами причин существования «теневой» экономической активности выявляется масштаб распространенности анализируемого явления в конкретных отраслях. Вопрос формулируется через выявления доли продукции отрасли, скрываемой от официального статистического учета.

Вопрос 2

Оцените, пожалуйста, долю официально не учтенной продукции в Вашей отрасли (в %).

Промышленность						
Доля официально не учтенной продукции		Не более 10%	От 11 до 20%	От 21 до 30%	От 31 до 50%	Свыше 50%
		1	2	3	4	5
Продукция						
1	Не оформляемая документально					
2	Производимая из давальческого сырья					
3	Производимая незарегистрированными предприятиями и индивидуалами					

Строительство					
Доля официально не учтенной продукции	Не более 10%	От 11 до 20%	От 21 до 30%	От 31 до 50%	Свыше 50%
	1	2	3	4	5
Объем работ, выполненный подрядными организациями					
1 Ремонт (капитальный и текущий)					
2 Дорожное строительство					
3 Строительство мелких объектов					

Розничная торговля					
Доля официально не учтенной продукции	До 5%	От 6 до 15%	От 16 до 30%	От 31 до 50%	Свыше 50%
	1	2	3	4	5
Виды предприятий					
1 Крупные и средние торговые предприятия					
2 Малые предприятия розничной торговли					
3 Индивидуальные предприниматели					

Данный вопрос в анкетах является центральным, так как он дает возможность прямого выхода на количественные досчеты показателей объемов реализуемой продукции отраслей (а с учетом информации о величине промежуточного потребления, в частности, через измерение показателей затрат сырья и материалов) и показателей добавленной стоимости.

В список вопросов по промышленности и строительству включены вопросы по оценке объемов производства из давальческого сырья (так называемого «толщи́га» в отраслях черной и цветной металлургии). Отсутствие таких данных в бухгалтерском учете служит серьезным препятствием для получения точной информации об объеме сырья, использованного при производстве. Между тем данная проблема является весьма актуальной при определении реальных объемов производства. Кроме того, указанные параметры дают возможность перейти к расчету альтернативных оценок добавленной стоимости в промышленности и строительстве.

Важным этапом в изучении «теневой» экономики является выявление и ранжирование типичных схем и механизмов, с помощью которых

осуществляются неформальные и незаконные операции и их сокрытие от контроля со стороны государства, трудовых коллективов и т.п.

Вопросы в анкетах, которые раскрывают схемы сокрытия выручки от реализации продукции и интенсивность использования отдельных схем, дадут дополнительную информацию для оценки важнейших отраслевых показателей таких, как, например, объем промышленного производства, объем произведенных строительных работ, объем торгового оборота и др. в обследуемых отраслях экономики.

Вопрос 3

Оцените, пожалуйста, интенсивность использования в Вашей отрасли схем сокрытия выручки от реализации продукции (в баллах).

Промышленность					
Интенсивность					
	Не имеет значения	Низкая	Средняя	Высокая	Очень высокая
Схемы сокрытия выручки					
1 Сокрытие части произведенной продукции	1	2	3	4	5
2 Манипуляции с показателями цен и затрат	1	2	3	4	5
3 Использование альтернативных форм расчетов (бартер, расчет наличными, векселя и т.п.)	1	2	3	4	5
4 Производство продукции на незарегистрированных предприятиях и индивидуальными производителями	1	2	3	4	5
5 Реализация продукции с помощью фирм-однодневок и незарегистрированных посреднических структур	1	2	3	4	5
6 Выплата искусственно завышенных штрафных санкций	1	2	3	4	5

Строительство					
Интенсивность					
	Не имеет значения	Низкая	Средняя	Высокая	Очень высокая
Схемы сокрытия выручки					
1 Манипуляции с проектно-сметной стоимостью	1	2	3	4	5
2 Манипуляции с учетом фактически произведенных затрат	1	2	3	4	5
3 Осуществление строительных работ незарегистрированными строительными бригадами	1	2	3	4	5

Розничная торговля						
Интенсивность		Не имеет значения	Низкая	Средняя	Высокая	Очень высокая
Схемы сокрытия выручки						
1	Продажа товаров и оказание торговых услуг без кассового аппарата	1	2	3	4	5
2	Манипуляции с контрольно-кассовыми аппаратами	1	2	3	4	5
3	Манипуляции с розничными ценами	1	2	3	4	5
4	Завышение издержек обращения	1	2	3	4	5
5	Использование в расчетах наличных денег при осуществлении закупок товаров	1	2	3	4	5
6	Использование при расчете с поставщиками фиктивных договоров	1	2	3	4	5
7	Использование услуг посреднических торговых структур	1	2	3	4	5
8	Торговля без патента или лицензии	1	2	3	4	5

Рассмотренный блок показателей в программах конъюнктурных обследований позволяет определить приоритеты среди указанных целей, а также проранжировать их значимость и одновременно получить косвенную информацию о возможных последствиях скрытой деятельности.

Для корректировки получаемых данных определенный интерес представляют оценки предпринимателями скрытой деятельности у экономических партнеров – поставщиков и потребителей продукции.

Вопрос 4

Оцените, пожалуйста, степень сокрытия выручки в Вашей отрасли (в %).

Промышленность						
Сокрытие выручки		Не более 10%	От 11 до 20%	От 21 до 30%	От 31 до 50%	Свыше 50%
		1	2	3	4	5
1	У Ваших поставщиков: • сырья, материалов					
2	• комплектующих					
3	У потребителей Вашей продукции					

Строительство						
Доля документально не оформляемого объема работ		Не более 10%	От 11 до 20%	От 21 до 30%	От 31 до 40%	Свыше 40%
Виды работ, выполненные подрядными организациями		1	2	3	4	5
1	Ремонт (капитальный и текущий)					
2	Дорожное строительство					
3	Строительство мелких объектов					

Розничная торговля							
Доля выручки, которая документально не учитывается		Не более 10%	От 11 до 20%	От 21 до 30%	От 31 до 36%	От 36 до 40%	Более 40%
Виды предприятий		1	2	3	4	5	6
1	Крупные предприятия						
2	Малые предприятия						
3	Индивидуальные предприниматели						

При анализе результатов по данному вопросу в промышленном обследовании предлагается рассчитывать средний уровень сокрытия выручки отдельно у поставщиков сырья, материалов и комплектующих, а также у потребителей продукции; в строительном обследовании – средний уровень сокрытия выручки у поставщиков строительных материалов, в обследовании торговых организаций – среднюю долю неучтенных доходов в общем объеме товарооборота.

Сокрытие выручки или дохода является одной из наиболее распространенных форм уклонения от уплаты налогов. Существуют следующие ее виды: сокрытие выручки (например, отражение ее как аванса от заказчика), работ и услуг, при наличии актов выполненных работ; сокрытие выручки в розничной торговле путем подмены или уничтожения накладных и других документов после продажи товара; сокрытие дохода от налогообложения путем заключения договора о предоставлении кредита (заемные средства не облагаются налогом), когда кредитор не требует возврата кредита, а предприятие, взявшее кредит, уничтожает договор через определенное время.

Степень распространения неформального бизнеса во многом связана со структурой расчетов покупателей с предприятиями. Чем выше в среднем по отрасли или региону доля альтернативных расчетов, тем больше могут быть масштабы скрытой деятельности.

Для уточнения экономических показателей деятельности в реальном секторе можно ранжировать регионы и отрасли в зависимости от доли расчетов наличными и прочими видами альтернативных расчетов и в дальнейшем использовать их при распространении неучтенных объемов по территории и отрасли.

Широкое распространение таких альтернативных форм расчетов, как бартер, наличные расчеты и др., которые затрудняют контроль за коммерческой деятельностью, лишает прозрачности функционирование предприятий и посреднических структур и служит основой для разнообразных нарушений законодательства. В настоящее время остаются недостаточно изученными как причины широкого использования альтернативных форм расчетов, так и их связь со скрытой экономической деятельностью участвующих в них хозяйствующих субъектов.

Вопрос 5

Оцените, пожалуйста, долю альтернативных форм расчетов при реализации продукции в Вашей отрасли (в %).

Промышленность						
Доля альтернативных форм расчетов		Не более 10%	От 11 до 20%	От 21 до 30%	От 31 до 40%	Свыше 40%
		1	2	3	4	5
Виды расчетов						
1	Безналичные					
2	Наличные					
3	Бартер					
4	Расчеты с использованием векселей и других финансовых инструментов					

Строительство						
Доля альтернативных форм расчетов		Не более 10%	От 11 до 20%	От 21 до 30%	От 31 до 50%	Свыше 50%
		1	2	3	4	5
Виды расчетов						
1	Безналичные					
2	Наличные					
3	Бартер					
4	Расчеты с использованием векселей и других финансовых инструментов					

Розничная торговля						
Доля альтернативных форм расчетов		Не более 10%	От 11 до 20%	От 21 до 30%	От 31 до 50%	Свыше 50%
		1	2	3	4	5
Виды расчетов						
1	Безналичные					
2	Наличные					
3	Бартер					
4	Расчеты с использованием дорожных чеков, аккредитивов, кредитных карточек и других финансово-платежных инструментов					

Рассмотренные вопросы на основе обследований позволяют получить необходимые данные об использовании каждой из указанных альтернативных форм расчетов при реализации продукции или услуг во всех исследуемых секторах экономики.

Структурный дисбаланс бюджетно-налоговой и банковской систем, финансового и реального секторов экономики во многом поспособствовал кризису в сфере платежно-расчетных отношений. Из-за недостатка финансовых средств широкое распространение получили денежные суррогаты, возникли различные обособленно существующие рынки платежных инструментов, в частности, векселей, заменяющих национальную валюту в расчетах; наличных денег в обслуживании межхозяйственных расчетов (в неформальных операциях); бартерных расчетов и др. При этом ряд региональных администраций получили возможность выпускать или гарантировать денежные суррогаты в виде переводных векселей в расчете на то, что их платежеспособность будет гарантирована федеральной властью.

Вопрос 6

Оцените, пожалуйста, основные причины использования альтернативных форм расчетов в Вашей отрасли (в баллах).

Промышленность						
Значимость		Не имеет значения	Низкая	Средняя	Высокая	Очень высокая
Причины						
1	Нехватка денежных средств у предприятий отрасли и у покупателей продукции	1	2	3	4	5
2	Стремление снизить налоги	1	2	3	4	5
3	Недоверие к деятельности банков	1	2	3	4	5
4	Незаконные действия работников администрации или собственников предприятий в получении дополнительных доходов	1	2	3	4	5

Строительство						
Значимость						
Причины						
		Не имеет значения	Низкая	Средняя	Высокая	Очень высокая
1	Нехватка денежных средств у строительных организаций	1	2	3	4	5
2	Нехватка денежных средств у заказчиков	1	2	3	4	5
3	Стремление снизить налоги	1	2	3	4	5
4	Недоверие к деятельности банков	1	2	3	4	5
5	Незаконные действия работников администраций строительных организаций или собственников организаций в получении дополнительных доходов	1	2	3	4	5
6	Стремление заказчиков в индивидуальном строительстве скрыть фактическую стоимость	1	2	3	4	5

Розничная торговля						
Значимость						
Причины						
		Не имеет значения	Низкая	Средняя	Высокая	Очень высокая
1	Нехватка денежных средств у покупателей товаров	1	2	3	4	5
2	Стремление снизить налоги	1	2	3	4	5
3	Незаконные действия работников администрации или собственников торговых организаций в получении дополнительных доходов	1	2	3	4	5

Одним из распространенных квазиденежных средств является вексель, выполняющий функции целого набора долговых инструментов, таких как депозитные сертификаты, краткосрочные долговые обязательства компаний, не имеющие обеспечения, долговые расписки и облигации. Возможность использования векселя в качестве платежного средства для уплаты налогов в региональные бюджеты во многом способствовала расширению его хождения. При этом региональные власти могут осуществлять значительную долю бюджетных платежей векселями, оставляя в регионе налоговых поступлений больше, чем это положено по закону.

Следовательно, в тех регионах, где доля налогов, собираемых в форме денежных инструментов, значительна, появляется возможность оставлять у себя и большую часть налоговых поступлений. Результаты конъюнктурных обследований позволяют получить дополнительную информацию о масштабах и интенсивности таких явлений.

Безальтернативной реакцией предпринимателей на слабость проводимой финансовой и денежно-кредитной политики по отношению к предприятиям реального сектора явилось использование бартерных операций. В этих условиях финансы предприятий существенно зависят от объемов кредиторской задолженности, что не способствует расширению платежной базы для расчетов с бюджетом по налогам и соответственно усиливает распространенность платежных суррогатов.

Вместе с тем необходимо учитывать и тот факт, что применение денежных суррогатов в кризисный период принесло ряд позитивных экономических результатов, в частности, возможность многостороннего клиринга взаимных долгов и увеличение оборотного капитала у некоторых предприятий, испытывающих острую нехватку ликвидных средств.

Поэтому при анализе финансовой устойчивости предприятий реального сектора целесообразно иметь косвенную информацию, в том числе конъюнктурную статистику об уровне использования альтернативных форм расчетов, не только как факторе плохого финансового положения, но и как свидетельство наличия дополнительных финансовых ресурсов. Дополнительные операционные издержки, связанные с бартерными операциями и зачетными схемами, являются весьма высокими по сравнению с аналогичными издержками при денежной оплате. Также не способствуют повышению эффективности работы и реструктуризации экономики отсутствие упорядоченности и скрытность в учете коммерческих операций, являющихся во многом следствием наличия нескольких уровней цен на один и тот же товар в зависимости от формы платежа. Как правило, товары, поставленные в счет оплаты какой-нибудь продукции, оцениваются значительно выше своего денежного эквивалента. Поэтому для предприятия почти всегда дешевле получается осуществить платеж товарами, чем продавать этот товар по рыночной цене, а затем производить оплату деньгами.

Среди различных форм денежных платежей нередко бартерный товарообмен между предприятиями активно используется как обмен через цепочку поставок товаров и услуг с участием группы организаций, а также в виде зачетов, при которых поставки товаров и услуг производятся в обмен на списание долгов или будущих платежных обязательств.

Помимо бартерных и зачетных операций, в качестве средств, способствующих осуществлению многостороннего обмена, широко применяются переводные векселя и иные ценные бумаги. Надежной статистической информации об объеме векселей не существует. В какой-то мере показателем, позволяющим отслеживать его динамику, может являться ре-

альная стоимость денежных средств в рублях, привлеченных коммерческими банками путем выпуска векселей.

Анализ форм и способов сокрытия производимых товаров и услуг, в частности, при использовании альтернативных форм расчетов, позволит более конкретно определить, как лучше осуществлять коррекцию показателей промежуточного потребления, параметров цен и затрат, финансовых результатов деятельности предприятий в промышленности, строительстве и розничной торговле.

Существенное значение имеет определение отраслевого и регионального распределения масштабов демонетизации, а также установление степени их корреляции с рядом показателей, в частности, просроченной задолженностью по платежам, включая долги местным и федеральному бюджетам по отраслям и регионам, степени экспортной ориентации (как одной из форм денежных доходов), инфляционными ожиданиями.

Важным показателем масштабов «теневой» деятельности является сумма неуплаченных налогов. Их объем и структура, как правило, должны отражать объемы и структуру неучтенной продукции. Для удобства сопоставления доли неуплаченных налогов во всех трех отраслевых анкетах указаны одинаковые вопросы.

Вопрос 7

Оцените, пожалуйста, долю налогов в бюджеты всех уровней, возможно, не уплачиваемых в Вашей отрасли (в %).

Промышленность, строительство, розничная торговля

Доля налогов в бюджет всех уровней				
Не более 10%	От 11 до 20%	От 21 до 30%	От 31 до 40%	Свыше 40%
1	2	3	4	5

Унификация вопроса позволяет получить сопоставимую информацию по всем обследуемым секторам и определить для каждого из них как в целом, так и с учетом их стратификации, среднюю долю «несобраных» налогов.

Среди наиболее существенных отрицательных последствий уклонения от уплаты налогов можно выделить следующие. Недополучение бюджетом денежных средств усиливает необходимость денежной эмиссии и соответственно обостряет инфляцию. Рост потребности в финансах способствует ужесточению налоговой политики. Сокращение расходов на

малоприбыльные, но необходимые отрасли экономики приводит к ее дестабилизации и росту инфляции. Вместе с тем реальные масштабы уклонения от налогов в предпринимательской среде, уровень собираемости налогов и достоверной налогооблагаемой базы сложно определить по действующей статистической отчетности. Располагая же информацией по уточненным объемам реализации продукции и показателям добавленной стоимости в отраслях, можно рассчитать величину недоуплаченных налогов (НДС и акцизы).

В свою очередь, получение экспертных оценок масштабов сокрытия налогооблагаемой базы совместно с оценками масштабов искажения статистической отчетности (осуществляемой, как правило, ради уклонения от уплаты налогов) позволит еще в большей мере конкретизировать подходы к проведению альтернативных расчетов ВВП производственным методом.

Важную информацию для проведения альтернативных расчетов ВВП распределительным методом могут дать ответы на вопросы, касающиеся финансовых результатов деятельности предприятий всех трех рассматриваемых в данной работе отраслей.

Вопрос 8

Оцените, пожалуйста, минимальную рентабельность предприятий для обеспечения их нормальной производственной деятельности в Вашей отрасли (в %).

Промышленность, строительство, розничная торговля

Рентабельность предприятий				
Не менее 5%	Не менее 10%	Не менее 15%	Не менее 20%	Свыше 20%
1	2	3	4	5

Форма построения вопроса позволяет определить как средний уровень минимальной рентабельности предприятий в реальном секторе, так и ее пороговые значения. Достаточная фактическая рентабельность является необходимым условием нормального функционирования производства. Несоответствие динамики рентабельности динамике других важнейших показателей косвенно свидетельствует об искажении данных и утаивании части выручки. Здесь также важно проанализировать мнения респондентов о причинах низкой рентабельности. Для этих целей в обследовании рекомендуются следующие вопросы.

Вопрос 9

Оцените, пожалуйста, основные причины низкой рентабельности предприятий в Вашей отрасли (в баллах).

Промышленность

Значимость						
Причины		Не имеет значения	Низкая	Средняя	Высокая	Очень высокая
		1	2	3	4	5
1	Высокий уровень цен на используемые ресурсы, низкий технический уровень предприятий	1	2	3	4	5
2	Неэффективный менеджмент	1	2	3	4	5
3	Искусственное завышение издержек на продукцию	1	2	3	4	5
4	Соккрытие части производимой продукции	1	2	3	4	5

Строительство

Значимость						
Причины		Не имеет значения	Низкая	Средняя	Высокая	Очень высокая
		1	2	3	4	5
1	Низкая техническая оснащенность строительных организаций	1	2	3	4	5
2	Неэффективный менеджмент	1	2	3	4	5
3	Искусственное завышение затрат на осуществление строительных работ	1	2	3	4	5
4	Соккрытие части объемов выполняемых строительных работ	1	2	3	4	5
5	Высокие цены на сырье и материалы	1	2	3	4	5

Розничная торговля

Значимость						
Причины		Не имеет значения	Низкая	Средняя	Высокая	Очень высокая
		1	2	3	4	5
1	Низкая техническая оснащенность торговых организаций	1	2	3	4	5
2	Неэффективность менеджмента	1	2	3	4	5
3	Искусственное завышение закупочных цен и торговых издержек	1	2	3	4	5
4	Соккрытие части объемов продажной продукции	1	2	3	4	5

Низкая рентабельность и убыточность являются наиболее «подозрительными» показателями с точки зрения изучения «теневых» экономических операций, особенно если другие показатели хозяйственной деятельности положительные. Искажение показателей рентабельности ведет к искусственному занижению данных об оплате труда, прибыли и доходах от собственности. Осуществлять альтернативные расчеты количественных параметров СНС, в частности, расчет объема и структуры ВВП на базе распределительного метода наряду с данными о причинах низкой рентабельности предприятий, направлениях использования укрываемой выручки и основных схемах получения скрытой оплаты труда, позволяют оценки, характеризующие расхождения фактической и официальной оплаты труда.

Вопрос 10

Оцените, пожалуйста, превышение фактической оплаты труда занятых в Вашей отрасли относительно официальной, учитываемой в ведомостях по оплате труда (в %).

Промышленность, строительство, розничная торговля

Превышение фактической оплаты труда относительно официальной						
Не более 5%	6–10%	11–20%	21–30%	31–50%	51–70%	Свыше 70%
1	2	3	4	5	6	7

Этот вопрос идентичен для всех трех рассматриваемых в работе отраслей: промышленности, строительства, розничной торговли.

При анализе распределения ответов респондентов имеется возможность оценить распространенность данных явлений посредством определения среднесуточных величин, а также проранжировать их по степени значимости для различных групп предприятий.

В целом круг вопросов, задаваемых респондентам относительно реальных масштабов оплаты труда, предоставляет широкие возможности для анализа и количественного уточнения показателей объема выручки продукции, добавленной стоимости и др. Соккрытие выручки определяется целым рядом причин, не всегда зависящих от предпринимателя и порой вынуждающих его скрывать свои доходы, чтобы расплатиться с клиентами.

Вопрос 11

Оцените, пожалуйста, основные причины сокрытия части выручки от реализации продукции в Вашей отрасли (в баллах).

Промышленность, строительство, розничная торговля

Степень использования		Нет явления	Низкая	Средняя	Высокая	Очень высокая
Причины						
1	Увеличение доходов собственников предприятий и организаций	1	2	3	4	5
2	Увеличение оплаты труда персонала работников предприятий и организаций	1	2	3	4	5
3	Обеспечение выживаемости предприятий и организаций	1	2	3	4	5
4	Осуществление «неформальных затрат» для ведения бизнеса (контролирующие организации, милиция, поставщики, местная власть, рэкет, «крыша», арендные отношения)	1	2	3	4	5
5	Другие причины (укажите)	1	2	3	4	5

Структура ответов предпринимателей на указанные вопросы позволяет ранжировать оценки по значимости причин сокрытия части выручки от реализации продукции отрасли и выработать меры по их устранению.

Для формирования фонда скрытой оплаты труда предприниматели (руководители предприятий и организаций) используют различные схемы. Выявление и определение их значимости является важной задачей в деле сокращения и устранения этого явления.

Вопрос 12

Оцените, пожалуйста, источники и схемы получения скрытой оплаты труда на предприятиях в Вашей отрасли (в баллах).

Промышленность, строительство, розничная торговля

Степень использования		Нет явления	Низкая	Средняя	Высокая	Очень высокая
Источники и схемы						
1	Заключение фиктивных договоров	1	2	3	4	5
2	Использование различных схем страхования	1	2	3	4	5
3	Перечисления в банки на именные депозиты	1	2	3	4	5
4	Использование неопродовольственной выручки	1	2	3	4	5
5	Использование оплаты труда в натуральной форме	1	2	3	4	5
6	Другие источники (укажите)	1	2	3	4	5

В качестве основных выделены шесть источников и схем получения средств для скрытой оплаты труда. Их значимость предусматривается оценивать на основе балльной системы (от 1 до 5). Значимость той или иной схемы определяется по среднему баллу.

Наряду с опросами руководителей предприятий и организаций важную информацию о масштабах и направлениях «теневой» деятельности в отраслях и регионах можно получить от специалистов, работающих в тех или иных региональных органах управления. Учитывая, что данные респонденты менее заинтересованы скрыть реальное положение дел в отраслях экономики, целесообразно задавать им следующие вопросы:

- как бы Вы оценили масштабы скрытых от статистического учета объемов производства в Вашем регионе на предприятиях промышленности, строительства и розничной торговли;
- как бы Вы оценили соотношение между фактической и официальной оплатой труда, которая учитывается в ведомостях по оплате труда в Вашем регионе на предприятиях промышленности, строительства, розничной торговли?

При этом целесообразно, чтобы региональные эксперты оценили соотношение между реальной и официальной оплатой труда не только в целом по промышленности, но и по наиболее детерминирующим неформальную деятельность отраслям (электроэнергетика, топливная, нефтеперерабатывающая, газовая промышленность, черная и цветная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, промышленность строительных материалов, рыбная, спиртовая, ликероводочная и пивоваренная промышленность).

Данная система построения вопросов для региональных экспертов позволяет сопоставить их ответы с ответами руководителей предприятий, что является, на наш взгляд, важным условием надежности проведения окончательных досчетов объемов скрытой экономической деятельности, а также осуществления контрольных функций при сопоставлении ответов от различных категорий респондентов.

Описанная выше система показателей для опроса «директорского корпуса» и руководителей экономических ведомств субъектов Российской Федерации позволяет, на наш взгляд, при соблюдении условий репрезентативности выборки, получить дополнительную информационную базу для более адекватной оценки «теневой» экономической деятельности в промышленности, строительстве и розничной торговле.

В дальнейшем подобные системы показателей можно разработать и для других секторов экономики. А, учитывая, что конъюнктурные об-

следования являются относительно малозатратными, предоставляется возможность их регулярного проведения.

2.1.2. Оценка размеров «теневой» экономической деятельности на основе анализа результатов конъюнктурных обследований в реальном секторе

2.1.2.1. Оценка «теневой» экономической деятельности в промышленности

В данной подглаве изложены результаты выборочного конъюнктурного обследования скрытой экономической деятельности промышленных предприятий России, проведенного Госкомстатом России в I-м квартале 2001 г. Обследование базировалось на основе вышеизложенной методологии.

В качестве основных показателей, характеризующих масштабы скрытой экономической деятельности в промышленности, были приняты и включены в программу конъюнктурного обследования показатели:

- скрытой выручки от реализации продукции;
- характеризующие скрытую оплату труда;
- характеризующие суммы неуплаченных налогов в бюджеты всех уровней.

Самостоятельное место в обследовании отводилось оценке эффективности мер, осуществляемых правительством и другими органами государственного управления, в частности финансовыми и налоговыми, с целью снижения масштабов «теневой» деятельности в промышленности.

В обследовании приняло участие 368 предприятий, различных по численности занятых и формам собственности, 11 укрупненных отраслей промышленности, а также эксперты региональных органов управления.

Анализ полученных оценок официально не учитываемой продукции в промышленности показывает, что доля продукции, производимой незарегистрированными предприятиями и индивидуалами в отрасли, равняется 11%.

Доля продукции, не оформленной документально, и доля продукции, производимой из давальческого сырья зарегистрированными предприятиями в среднем составляют по 8%. Таким образом, по оценкам опрошенных руководителей промышленных предприятий, в отрасли официально не учитывается около 27% произведенной продукции.

Сокращение выручки от реализации продукции осуществляют как поставщики сырья и материалов (комплектующих изделий), так и потребители продукции. При этом средний процент сокрытия выручки у поставщиков сырья и материалов оценен респондентами в 7%; у постав-

щиков комплектующих изделий – 3%; у потребителей продукции – 9%. Сокращение более 11% выручки у поставщиков сырья и материалов отметили 24% руководителей предприятий, у поставщиков комплектующих изделий – 11%; у потребителей – 27%.

Анализ использования альтернативных форм расчетов при реализации промышленной продукции свидетельствует о том, что средняя доля наличных расчетов составляет 23%, бартера – 20%, расчетов с использованием векселей и других финансовых инструментов – 13%, других форм – 7%. Долю более 20% по наличным расчетам, бартеру, использованию векселей и других финансовых инструментов отметили соответственно 36, 33 и 18% опрошенных руководителей. Это указывает на то, что данные формы расчетов в промышленности имеют довольно широкое распространение.

Исследование основных причин использования альтернативных форм расчетов показывает, что наиболее высокий показатель средневзвешенной оценки (по числу ответов, в %) – 4 балла – получил такой фактор, как нехватка денежных средств у предприятий отрасли и у покупателей их продукции; соответственно значимость стремления снизить налоги составила 3 балла, недоверия к деятельности банков и незаконных действий работников администраций – 2 балла. При этом две трети руководителей дали высокую и очень высокую оценки такому фактору, как недостаток финансовых средств у предприятий отрасли и у покупателей их продукции, 36% – стремлению снизить налоги, 9% – недоверию к деятельности банков, 12% – незаконным действиям работников администраций.

Для изучения причин сокращения части выручки от реализации продукции на промышленных предприятиях важно выявить, на какие цели она расходуется. Четверть всех опрошенных руководителей прежде всего выделили затраты на увеличение доходов собственников и обеспечение выживаемости предприятий. Однако от 45 до 63% руководителей указали на низкую вероятность использования скрываемой части выручки на указанные цели, а также увеличение оплаты труда персонала, осуществление (покрытие) неформальных затрат для ведения бизнеса (контролирующие организации, милиция, поставщики, местная власть, racket, арендные отношения и др.). Из этого можно сделать вывод, что, несмотря на достаточно широкое распространение сокрытия на промышленных предприятиях части выручки, многие из них на указанные цели тратят незначительные средства.

Наблюдается существенный разброс мнений предпринимателей относительно величины неуплачиваемых налогов. При средней доле скрываемых налогов в 14%, по мнению 60% респондентов, она составляет 20%, однако 40% руководителей считает, что утаивается менее 10% налогов.

Неуплата налогов в бюджеты всех уровней рассматривалась во взаимосвязи с рентабельностью, а также факторами, ее определяющими.

Оценки уровня рентабельности предприятий, необходимой для обеспечения их нормальной производственной деятельности, свидетельствуют о том, что при минимально требуемом для нормальной работы уровне рентабельности в 19%, фактическая ее величина у большинства (83%) обследованных предприятий составляет лишь 15%, что побуждает многие предприятия уклоняться от налогов.

Анализ конкретных причин низкой рентабельности предприятий показывает, что наиболее значимую оценку (4 балла) предприниматели дают высокому уровню цен на используемые ресурсы. Такие причины, как низкий технический уровень предприятий и неэффективный менеджмент, оценены в 3 балла, искусственное завышение издержек на производство продукции – в 2 балла, сокрытие части получаемой выручки – 1 балл.

В качестве третьего комплексного показателя «теневой» экономической деятельности в промышленности рассматривалась доля скрытой оплаты труда на предприятиях. Анализ результатов обследования показал, что фактическая оплата труда в промышленности превышает официальную, учитываемую в ведомостях, в среднем на 7%. При этом, по мнению 43% ответивших руководителей, это превышение составляет менее 5%, а по оценкам 9% респондентов – не более 10%.

Полученные в ходе обследования ответы руководителей предприятий относительно применения различных схем скрытой оплаты труда указывают на то, что такие возможные схемы, как заключение фиктивных договоров, использование различных схем страхования, неоприходованной выручки, оплата труда в натуральном выражении, перечисления в банки на имевшие депозиты, в целом распространены редко. Только 5–10% руководителей считает, что эти явления встречаются часто, тогда как 47% предпринимателей указали в своих ответах на то, что данные явления вообще не наблюдаются.

Исследования скрытой деятельности в отдельных отраслях промышленности свидетельствуют о существенной нестабильности ее масштабов. Так, удельный вес официально не учитываемой продукции колеблется от 3% в топливной промышленности и черной металлургии до 15% в цветной металлургии. Доля продукции, произведенной из давальческого сырья, изменяется от 3% в промышленности строительных материалов до 25% в мукомольно-крупяной и комбикормовой. Величина неуплачиваемого налога в бюджеты всех уровней для полиграфической отрасли составляет 5%, а для топливной и легкой промышленности – 20%. Сравнение средних оценок превышения фактической оплаты труда официаль-

ной по отраслям показывает наличие различий в пределах от 3% в топливной, химической и нефтехимической промышленности, черной металлургии, промышленности строительных материалов до 10–12% в пищевой, мукомольно-крупяной и комбикормовой отраслях.

Мнения руководителей предприятий с различной численностью занятых относительно доли официально не учитываемой продукции также распределились неравномерно. В частности, среди руководителей малых предприятий (с численностью до 100 человек) 80% считает, что объем произведенной продукции занижается, а среди руководителей крупных предприятий аналогичного мнения придерживается лишь 22%. Таким образом, чем меньше размер предприятия, тем больше распространенность указанных негативных явлений.

Анализ основных причин возможного использования альтернативных форм расчетов на предприятиях с различной численностью занятых показал, что вне зависимости от размеров все предприятия используют альтернативные формы расчетов прежде всего из-за недостатка финансовых средств.

Использование скрываемой выручки на оплату труда персонала получило большее распространение (67% респондентов) на малых предприятиях с численностью до 100 человек и в меньшей степени на крупных предприятиях с численностью свыше 5000 занятых – 39%. Очевидно, что расходование скрытой части выручки на обеспечение конкурентоспособного бизнеса имеет большую значимость для небольших предприятий, чем для крупных.

При рассмотрении оценок неуплачиваемых налогов в бюджеты всех уровней по всем группам предприятий выявлено следующее: на предприятиях с числом занятых до 1000 человек их средняя доля составляет до 18%, тогда как по группам предприятий с численностью более 1000 человек она ниже (до 13%). Таким образом, по мере увеличения размеров предприятий снижается доля неуплачиваемых налогов в бюджеты всех уровней, т.е. более крупные предприятия являются и более законопослушными.

Анализ степени превышения фактической заработной платы официальной, учитываемой в ведомостях по оплате труда, для различных групп предприятий показал, что наблюдается обратно пропорциональная взаимосвязь между размерами предприятий и долей скрытой оплаты труда. Так, если по группе предприятий с числом занятых до 100 человек средний процент превышения фактической заработной платы составляет 14%, то по мере нарастания числа занятых у предприятий он снижается до 3% у предприятий с численностью занятых свыше 5000 человек.

Результаты опроса предпринимателей относительно эффективности мер, направленных на сокращение скрытой экономической деятельности, выявили их полное единодушие: вне зависимости от размера предприятий руководители считают, что главным условием сокращения масштабов «теневой» экономики является укрепление финансового положения предприятий и совершенствование системы налогообложения. Меры по снижению процентных ставок на предоставление кредитов также признаются всеми предпринимателями как очень важные для ограничения «теневой» экономики.

К менее значимым респонденты отнесли меры по защите внутреннего рынка, устранение межотраслевых диспаритетов цен, а также усиление государственного регулирования.

Наряду с данными конъюнктурного обследования промышленных предприятий рассмотрены результаты опроса руководителей экономических ведомств (министерств) субъектов Российской Федерации, проведенного Центром экономической конъюнктуры при Правительстве РФ.

Обобщающие оценки результатов опроса основывались на трех показателях скрытой деятельности в промышленности:

- масштабы скрытой оплаты труда;
- размеры превышения фактической оплаты труда официальной;
- доля неучитываемой продукции в общем объеме ее производства.

Масштабы скрытой оплаты труда в промышленности оценили как очень значительные и значительные 18,6% экспертов; незначительные и не имеющие значение 49,4%; не дали ответа 30,2%; отметили отсутствие этого явления только 1,8% экспертов.

Доля руководителей региональных экономических ведомств, оценивших превышение фактической оплаты труда официальной в размере 50%, по отдельным отраслям колеблется достаточно существенно: от 17% в газовой промышленности до 31% в пищевой отрасли и 34% в промышленности строительных материалов.

Таблица 2.1

Доля руководителей региональных экономических ведомств, считающих, что фактическая оплата труда превышает официальную, указанную в ведомствах, на 50% (в % к числу опрошенных)

№ п/п	Отрасли промышленности	Доля предприятий, в %
1	2	3
1	Электроэнергетика	30,2
2	Топливная	26,1

1	2	3
3	Газовая	17,0
4	Черная металлургия	22,8
5	Цветная металлургия	22,4
6	Химическая и нефтехимическая	21,2
7	Промышленность строительных материалов	34,3
8	Пищевая	31,4
9	Рыбная	20,6
10	Спиртовая	21,8
11	Ликероводочная	26,0
12	Пивоваренная	26,4

2.1.2.2. Оценка «теневой» экономической деятельности в строительстве

Конъюнктурное обследование скрытой экономической деятельности на предприятиях строительного комплекса было направлено на изучение так называемого «скрытого производства», т.е. законной деятельности, скрываемой или преуменьшаемой с целью уклонения от налогов, взносов в социальные фонды и т.д. В обследовании строительных компаний, проведенном Госкомстатом России в I-м квартале 2001 г., приняло участие 1097 организаций различного размера и форм собственности. Наряду с итогами опросов предпринимателей для изучения «теневой» строительной деятельности были использованы данные ежеквартальных обследований деловой активности строительных компаний за 1998–2000 гг. и результаты опроса руководителей экономических ведомств субъектов Российской Федерации, проведенного Центром экономической конъюнктуры при Правительстве РФ в 2001 г.

Масштабы скрытой экономической деятельности в строительстве исследовались с помощью следующих показателей:

- суммы налогов в бюджеты всех уровней, неуплачиваемой предприятиями отрасли;
- объема сокрытия выручки от реализации строительной продукции;
- суммы превышения фактической заработной платы занятых в строительстве официальной, учитываемой в ведомствах по оплате труда.

Анализ сводных итогов конъюнктурного обследования свидетельствует о существовании «теневой» деятельности среди строительных организаций всех форм собственности вне зависимости от их размеров.

В результате разработки материалов опроса руководителей строительных предприятий, проведенного в рамках конъюнктурного обследования скрытой экономической деятельности, были получены следующие итоговые оценки масштабов «теневого» бизнеса в строительстве:

- в бюджеты всех уровней не уплачивается как минимум 17% причитающихся налогов;
- доля альтернативных расчетов в отрасли составляет 50%, в том числе использование наличных расчетов – более 17%, бартера – 20%;
- доля стоимости материалов заказчиков, не оприходованных в подрядных организациях, в структуре затрат на произведенную строительную продукцию и доля оплаты труда работников, привлекаемых без оформления трудовых договоров, составляют соответственно 9 и 8%;
- поставщики строительных материалов скрывают 16% своей выручки;
- размер превышения фактически выплачиваемой заработной платы официальной составляет 13%.

В бланке обследования отсутствовал прямой вопрос о масштабах сокрытия выручки. Поэтому для определения величины данного показателя был проведен анализ ответов на вопросы, косвенно характеризующие распространенность этого явления.

Данные, полученные из ежеквартальных обследований деловой активности строительных организаций о величине доли документально неоформленных работ, свидетельствуют о том, что в среднем она составляет около 10%. При этом сокрытие выручки в основном наблюдается при:

- строительстве мелких объектов (прежде всего в индивидуальном жилищном строительстве);
- ремонтных работах;
- дорожном строительстве.

Так, респонденты сообщают о том, что при строительстве каждого десятого мелкого объекта свыше 40% строительной продукции не учитывается документально, а в целом свыше 60% строительных компаний не оформляют документально от 10% и выше объемов строительной продукции. Более 70% обследованных организаций не учитывают в той или иной мере ремонтные работы, а также почти половина строительных компаний скрывает часть работ по дорожному строительству. По сообщениям респондентов, большая часть (64%) строительных компаний не уплачивает до 20% налогов, а 29% компаний не уплачивает свыше 20% налогов.

Обследование показало, что существует определенный разброс в уровне неуплаты налогов у строительных организаций различных форм собственности. Наибольший уровень неуплаты (19%) наблюдается у муницип-

ципальных предприятий, а наименьший (11%) – у организаций со смешанной (с ипостранним участием) формой собственности. Имеется некоторая вариация этого показателя и в зависимости от размеров предприятий наблюдается: наибольший уровень неуплаты у малых предприятий, наименьший – у крупных.

Общепризнанно, что одной из причин, «толкающих» предприятия в «теневую» экономику, являются высокие налоги. В этой связи особый интерес представляет анализ распределения ответов респондентов на вопросы, касающиеся их отношения к системе налогов, сложившейся на начало 2001 г. Данные обследования свидетельствуют о том, что основная часть строительных организаций (90%) стремится записать налогооблагаемую базу. Поэтому две трети от числа опрошенных респондентов отмечают значимость мер по «совершенствованию системы налогов» для сокращения скрытой деятельности в строительстве как «высокую» или «очень высокую». Каждый пятый респондент отметил существенное влияние занижения объемов работ на рентабельность производства, что может быть рассмотрено как сокрытие выручки.

В ходе обследования были получены также данные об интенсивности использования различных схем сокрытия выручки: манипуляции с показателями проектно-сметной стоимости строительства, манипуляции с учетом фактических затрат, выполнение незарегистрированных работ и др. Указанные схемы сокрытия выручки с высокой и очень высокой степенью интенсивности используют свыше 20% строительных компаний. В целом, исходя из анализа интенсивности использования различных схем сокрытия выручки, можно предположить, что реально в строительстве скрывается свыше 20% ее объема.

Выбор того или иного вида манипуляций по сокрытию выручки, вероятно, обусловлен использованием метода определения цены на строительную продукцию в процессе заключения договора подряда. В настоящее время признаются три метода установления цены предмета строительного подряда (стоимости строительства): паушальный, метод компенсирующих издержек и метод установления цены за единицу выполненной работы. При использовании *паушального метода* договаривающиеся стороны могут устанавливать цену строящегося объекта, ориентируясь на рыночные цены, и эта цена остается неизменной независимо от фактических расходов на строительство объекта. При использовании *метода компенсирующих затрат* заказчик обязан компенсировать все затраты подрядчика, что особо оговаривается в договоре подряда. *Метод установления цены за единицу выполненной работы* применяется в случаях, когда договаривающиеся стороны считают це-

лесообразным оплату производить по ставкам за единицу отдельных строительно-монтажных работ.

Возможности различных манипуляций с фактическими затратами и проектно-сметной документацией расширились при отмене действовавшей до 1992 г. системы фиксированных (неизменных в течение длительного периода – от 5 до 15 лет) оптовых цен и тарифов.

В ходе обследования были получены также данные о направлениях использования скрываемой выручки. Учитывая различия в оценках того или иного направления использования скрываемой выручки, можно экспертным путем определить их структуру. Если принять общую величину скрываемой выручки за 100%, то получим, что:

- 33% от ее величины идет на обеспечение выживаемости строительных организаций;
- 27% – на увеличение доходов собственников строительных организаций;
- 24% – на осуществление «неформальных затрат»;
- 16% – на увеличение оплаты труда работников строительных организаций.

Исходя из экспертной оценки структуры скрываемой выручки, можно определить абсолютные размеры каждого из вышеперечисленных компонентов. В целом экспертная оценка свидетельствует о широких масштабах осуществления строительными организациями «неформальных затрат». При этом наибольшая нагрузка «неформальных затрат» на строительные организации зафиксирована в ответах руководителей государственных предприятий и организаций со смешанной (с иностранным участием) собственностью.

В ходе обследования были получены данные о доле в структуре затрат стоимости материалов заказчиков, не оприходованных в подрядных организациях, и доле оплаты труда работников, привлекаемых без оформления договоров. Практика использования материалов заказчиков, не оприходованных в строительных организациях, и привлечения работников без оформления договоров, получила наиболее широкое распространение среди малых компаний.

Распространение нерегистрируемых форм ведения бизнеса во многом связано со структурой расчетов покупателей с предприятиями. Широко распространены альтернативные формы расчетов («черный пал», бартер и т.д.) затрудняет контроль за коммерческой деятельностью, снижает прозрачность функционирования предприятий и служит основой для разнообразных нарушений законности. Считается, что чем выше доля альтернативных расчетов, тем больше масштабы скрытой и неформаль-

ной деятельности. В частности, высокий уровень наличных расчетов может рассматриваться как один из существенных признаков активной нерегистрируемой деятельности. При наличных расчетах существует больше возможностей для сокрытия реального объема выполненных строительных работ, что в дальнейшем ведет к образованию скрытой оплаты труда, денежного фонда по оплате «неформальных услуг» и соответственно к уходу от налогообложения.

Среди различных форм денежных платежей наиболее активно используется бартерный обмен между предприятиями. Он делится на простой и сложный – через цепочку поставок товаров и услуг с участием группы предприятий и организаций.

Данные обследования свидетельствуют о том, что безналичные расчеты в большей мере используют государственные предприятия и наиболее крупные компании. К наличным расчетам чаще прибегают смешанные (с иностранным участием) строительные организации, а также малые предприятия всех типов. Бартерные сделки осуществляют в большей мере государственные организации и смешанные компании (без иностранного участия).

Респондентами были даны оценки причин использования в строительстве альтернативных форм расчетов. Их анализ показал, что основными причинами являются нехватка денежных средств у заказчиков (45% респондентов) и у самих строительных организаций (42% респондентов), а также стремление снизить налоги (24%).

Одним из важных показателей дестабилизации налоговой системы является сокращение прибыльности и рентабельности производства. Низкая рентабельность и убыточность – зачастую наиболее «подозрительные» показатели с точки зрения изучения «тепловых» экономических операций. В последние годы, судя по отчетности, наблюдались значительное снижение уровня рентабельности продукции строительства и рост числа убыточных предприятий.

Определенное представление о различиях в уровнях рентабельности строительных организаций в зависимости от их размеров и принадлежности к той или иной форме собственности дают данные ежеквартального обследования деловой активности строительных организаций, в бланк которого включен вопрос о тенденции изменения объема прибыли. Они свидетельствуют о том, что в рассматриваемый период объем прибыли в большей мере снижался у малых предприятий и у предприятий с частной формой собственности.

В ходе обследования «теневой» деятельности строительных организаций были получены следующие оценки причин низкой рентабельнос-

ти строительных компаний; 80% респондентов дали высокую и очень высокую оценку такой причине низкой рентабельности, как высокие цены на строительные материалы; 59% – низкой технической оснащенности строительных организаций; 27% – неэффективному менеджменту. Низкую «отчетную» рентабельность строительных организаций в настоящее время значительно преопределяют искусственное завышение затрат на осуществление строительных работ и сокрытие части объемов выполняемых строительных работ. Высокую и очень высокую оценку значимости двух этих причин низкой рентабельности строительных организаций дали соответственно 26 и 21% респондентов.

В современной российской экономике массовым явлением стало сокрытие значительных сумм, неофициально выплачиваемых предприятиями и организациями своим работникам в качестве оплаты труда. В целом оценки предпринимателей свидетельствуют о том, что расхождение между фактической и официальной оплатой труда реально существует и широко распространено в строительстве. В соответствии с данными обследования фактическая оплата труда занятых в строительстве превышает официальную, учитываемую в ведомостях по оплате труда, на 13%. При этом, по оценкам 45% респондентов, это превышение составляет лишь 6%, каждый пятый респондент считает, что оно равно 21%, по мнению 5% респондентов, фактическая оплата труда выше официальной на 50%.

Отклонение фактической заработной платы занятых в строительстве от официальной значительно варьируется в зависимости от размеров строительных организаций и их принадлежности к той или иной форме собственности. В частности, эти отклонения максимальны у малых предприятий и у предприятий с частной формой собственности.

Данные опросов руководителей строительных организаций в части уровня скрытой оплаты труда в отрасли были сопоставлены с данными, получаемыми в процессе разработки материалов опросов руководителей экономических и социальных ведомств субъектов Российской Федерации. В соответствии с результатами этого опроса, фактическая заработная плата в строительстве превышает официальную на 25%. Если рассчитать среднюю величину в соответствии с оценками руководителей предприятий и региональных экспертов, то получим, что реальное превышение фактической оплаты труда официальной в строительстве составляет примерно 20%.

2.1.2.3. Оценка «теневой» экономической деятельности в розничной торговле

В условиях переходной экономики «теневые» процессы в розничной торговле приобрели значительные масштабы. Розничная торговля

в России представлена большим количеством малых предприятий, которые ограничены в своих возможностях выбора поставщиков товаров, что вынуждает выполнять их требования расплачиваться наличными деньгами. Это способствует сокрытию торговой выручки и уклонению от налогов. Вот почему одной из важнейших задач, стоящих перед государственной статистикой, является совершенствование методологии и получение адекватных оценок реальных объемов розничного товарооборота, в том числе на основе выявления скрытой оплаты труда. Для решения этой задачи в практике Госкомстата России используются различные методы. Однако, на наш взгляд, полностью обеспечить получение информации, которая реально отразила бы величину розничного товарооборота с учетом «теневой» деятельности, пока не удалось. Представляется целесообразным при оценке латентных явлений в отрасли использовать альтернативные расчеты, которые позволяют уточнять результаты, полученные официальной статистикой, с применением методов досчетов на неполноту информации.

Одним из направлений проведения подобных расчетов является использование данных конъюнктурных опросов руководителей организаций розничной торговли, а также региональных экспертов.

Опираясь на мнения указанной категории респондентов, появляется дополнительная возможность получить альтернативные оценки ряда основных показателей деятельности розничной торговли, а также уточнить представления о типичных схемах, используемых в «теневой» экономике отрасли, мотивации «теневой» экономической деятельности, обобщить опыт практических работников в отношении мер предотвращения и снижения уровня «теневой» активности и т.д.

Для совершенствования методов оценки масштабов скрытой и неформальной деятельности в розничной торговле с целью повышения надежности соответствующих количественных оценок были проведены опросы руководителей более 1000 организаций розничной торговли из 50 регионов страны, а также около 500 экспертов, представляющих экономические и социальные ведомства администраций субъектов Российской Федерации, в ведении которых находятся вопросы, связанные с функционированием розничной торговли.

Обследование организаций розничной торговли базировалось на выборке, построенной из предприятий, отчитывающихся по форме № 1-конъюнктура. Обследованным не были охвачены вещевые, смешанные и продовольственные рынки.

Таблица 2.2

Характеристика организаций розничной торговли,
принявших участие в обследовании

	Количество обследо- ванных организа- ций	В % от общего числа обследо- ванных органи- заций
Всего организаций	1030	100
Форма собственности		
Государственная	31	3
Муниципальная	106	10
Частная	792	78
Смешанная (без иностранного участия)	35	3
Смешанная (с иностранным участием)	0	0
Другая	66	6
Вид деятельности		
Неспециализированная торговля	283	27
Продовольственные товары	65	6
Непродовольственные товары	171	17
Другие	511	50
Численность работников		
Не более 10 человек	152	15
11–30 человек	405	39
31–50 человек	206	20
51–100 человек	132	13
Свыше 100 человек	135	13

Результаты обследования свидетельствуют о том, что «теневая» деятельность обусловлена во многом тем, что торговые организации вынуждены формировать не только фонд скрытой оплаты труда для своих работников, но и денежный фонд на оплату «неформальных услуг», а это в свою очередь ведет к сокрытию прибыли и сокращению налогооблагаемой базы. Итоги обследования показали, что «теневая» экономическая деятельность в отрасли по масштабам приближается к официально регистрируемой различными органами исполнительной власти.

Участовавшие в опросе региональные эксперты определили, что масштабы официально не оформляемой оплаты труда в розничной торговле более значительны, чем в других отраслях реального сектора. Более 60% этой категории респондентов оценили уровень скрываемой оплаты труда в розничной торговле как «значительный» и «очень значительный». При этом практически никто из экспертов не сообщил об отсутствии данного явления в отрасли, а доля респондентов, которые затруднились в оценке масштабов скрытой оплаты труда в розничной торговле по сравнению с другими отраслями экономики, минимальна.

Количественная оценка масштабов скрытой оплаты труда в розничной торговле показана в табл. 2.3.

Таблица 2.3

Распределение мнений экспертов относительно превышения
реальной оплаты труда официальной (в % от числа ответивших)

Реальная оплата труда превышает официальную							
Менее чем на 5%	6–10%	11–20%	21–30%	31–50%	51–70%	71–100%	Более чем на 100%
2	5	5	10	27	27	2	22

Используя процедуру взвешивания полученных результатов, можно констатировать, что, по мнению региональных экспертов, в среднем по отрасли превышение реальной оплаты труда над официальной составило 59%. Соответствующий показатель, полученный по результатам опроса самих руководителей организаций розничной торговли, составил 31%. Причина столь значительной разницы в ответах, на наш взгляд, состоит в том, что предприниматели более «скрытны» в оценке масштабов «тепловой» деятельности, чем региональные эксперты. Данное явление вполне объяснимо. Хотя в обращении к респондентам было указано на то, что Госкомстат России не интересуется ситуацией на конкретном предприятии, а предлагалось оценить масштабы этого явления по отрасли в целом, корпоративность интересов российского бизнеса не позволила им откровенно ответить на большинство вопросов, связанных с регистрируемой деятельностью. В частности, разброс мнений при оценке различных схем сокрытия выручки среди двух типов респондентов иногда составлял 2,5–3 раза. Однако можно предположить то, что региональные эксперты склонны, наоборот, завышать оценки масштабов латентных явлений в розничной торговле.

Имея в виду, что прямые количественные оценки доли скрытой оплаты труда в общем фонде официальной оплаты составили 31% по мнению предпринимателей и 59% по мнению экспертов, на наш взгляд, с помощью простейших процедур можно сузить указанный доверительный интервал.

Как показали результаты обследований, обе категории респондентов практически одинаково отвечали на вопросы, не связанные с оценкой латентных явлений в отрасли, причем данные вопросы являлись контрольными для определения объективности или субъективности двух групп респондентов. В частности, респондентам предлагалось оценить

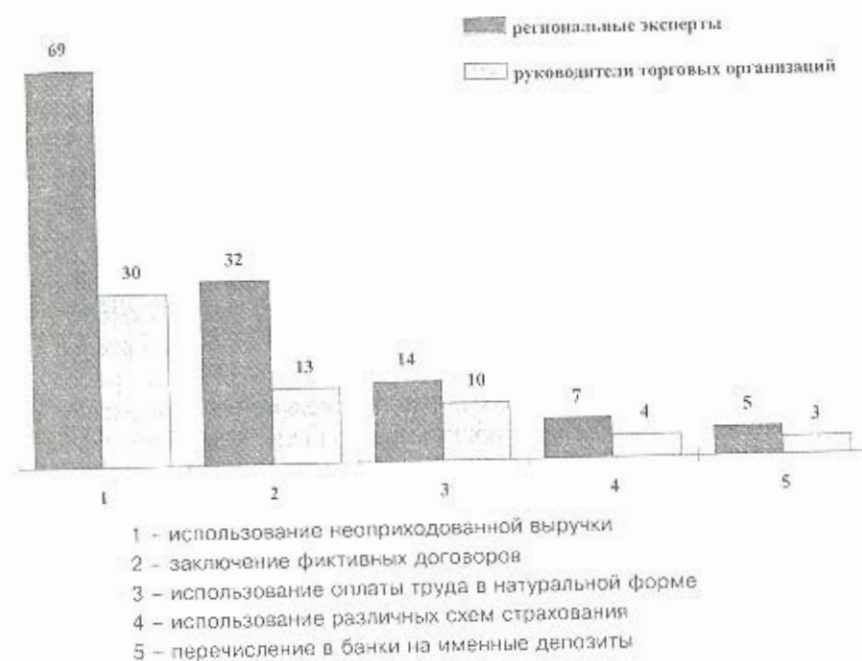
меры по сокращению неучтенного наличного оборота¹ (совершенствование системы налогов, снижение процентных ставок по предоставляемым банковским кредитам, повышение платежеспособности покупателей и т.д.), при этом респондентам предлагалось провести оценку мер по пятикатегорийной шкале (неэффективная, низкая, средняя, высокая, очень высокая эффективность). Полученные в итоге ответы от двух групп респондентов дали очень близкие результаты. В частности, при оценке значимости совершенствования системы налогов как одной из мер по сокращению неучтенного наличного оборота были получены следующие схожие результаты. Среди региональных экспертов данную меру как неэффективную оценили 12% респондентов, с низкой эффективностью – 5%, со средней – 17%, высокой – 22%, очень высокой – 42%. Среди руководителей торговых организаций соответствующие ответы распределились следующим образом – 16, 8, 15, 26 и 30%. Наибольшее совпадение было отмечено при оценке такой меры, как «усиление контроля и регулирования на потребительском рынке с целью преодоления недобросовестной конкуренции». При этом 15% экспертов и 22% предпринимателей не смогли определиться с оценкой указанной меры. Исходя из изложенного и учитывая склонность экспертов к завышению, а предпринимателей к занижению латентных явлений в розничной торговле, полученные «неответы», на наш взгляд, можно использовать как поправочные коэффициенты (0,85 и 1,22) к оценке доли скрытой оплаты труда в общем фонде официальной оплаты, которая в этом случае составляет от 38 до 50%.

Результаты обследований позволяют выявить источники и схемы, используемые для получения скрытой оплаты труда (диаграмма 2.1). Основным источником скрытой оплаты труда является использование неприходованной выручки. В частности, около 70% региональных экспертов сообщили, что степень применения данной схемы «высокая» и «очень высокая». Среди руководителей организаций розничной торговли также оценили данную схему 30% респондентов. При этом никто из экспертов не ответил, что данная схема не используется при получении средств на скрытую оплату и лишь 7% из числа опрошенных констатировали, что степень ее применения – низкая. Второй по масштабам применения является схема, связанная с заключением фиктивных договоров. Как «высокую» и «очень высокую» степень ее применения отметили более трети экспертов и 13% руководителей. Менее распространена оплата труда в натуральном выражении. Соответствующие оценки рес-

пондентов составили 14 и 10%. Крайне редко используются для получения скрытой оплаты труда такие схемы, как «перечисление в банки на именные депозиты» и «использование различных схем страхования».

Диаграмма 2.1

Мнение респондентов о «высокой» и «очень высокой» степени использования схем для получения скрытой оплаты труда (в % к опрошенным)



Разница в масштабах оценки между экспертами и руководителями таких схем, как «использование неприходованной выручки» и «заключение фиктивных договоров», составила 39 и 19 процентных пунктов соответственно. В то же время при оценке распространенности таких относительно легальных схем, как «использование оплаты труда в натуральной форме», «использование различных схем страхования» и «перечисление в банки на именные депозиты», обе категории респондентов были практически единодушны.

Анализ результатов опроса «экспертов» и «руководителей» позволяет с применением описанных выше процедур количественно оценить

¹ В данной подглаве полученные данные не анализируются.

«вклад» каждой из перечисленных схем в формирование скрытой оплаты труда в розничной торговле (табл. 2.4).

Таблица 2.4

Структура общего объема скрытой оплаты труда в зависимости от применения различных схем (в %)

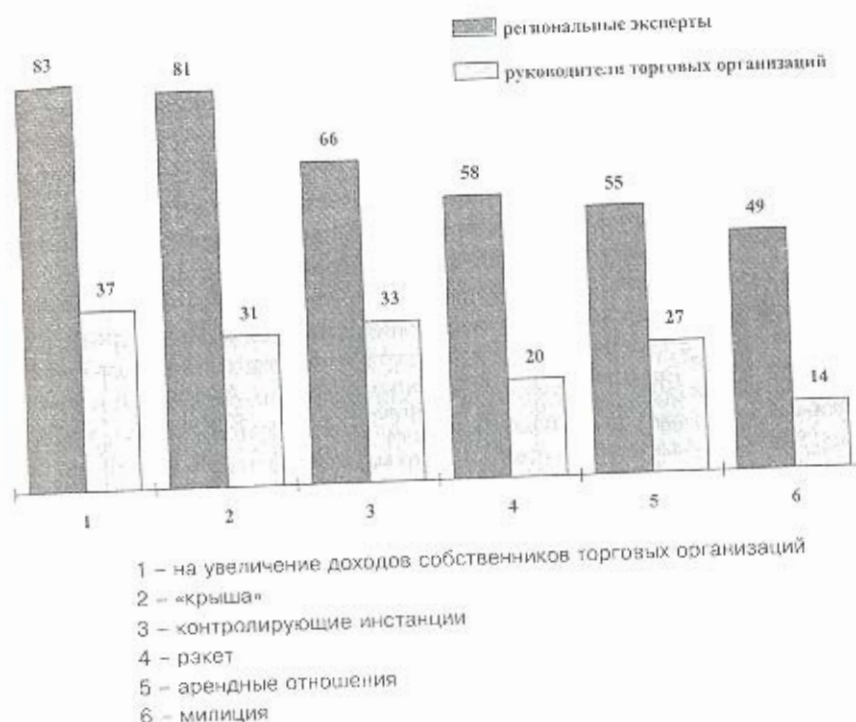
Источники и схемы, используемые при получении скрытой оплаты труда	Доля различных схем в общем объеме скрытой оплаты труда
Превышение реальной оплаты труда официальной, всего	38–50
в том числе:	
за счет использования неоприходованной выручки	20–24
заключения фиктивных договоров	10–14
использования оплаты труда в натуральной форме	4–6
использования различных схем страхования	3–4
перечисления в банки на именные депозиты	1–2

Результаты обследования показали, что в части скрытой оплаты труда наибольшие объемы «теневых» выплат приходится на увеличение доходов собственников торговых организаций. Причем более 80% респондентов оценили масштабы этого явления как «очень высокие» и «высокие». Вторым по объемам получаемых скрытых доходов является высший состав администрации торговых организаций. На третьем месте, со значительным отставанием от первых двух перечисленных категорий получателей скрытой оплаты труда, идут работники торговых организаций среднего и низшего состава.

В части неформальных затрат за различные «услуги» по ведению нормального бизнеса наибольшие «тепловые» выплаты приходится на содержание «крыши». О том, что «часто» и «очень часто» приходится оплачивать «услуги» этим структурам, сообщили более 80% региональных экспертов. Следующими по объемам выплат являются «контролирующие инстанции». Более 50% респондентов сообщили, что «часто» и «очень часто» торговым организациям приходится откупаться от рэкета. Одновременно практически столько же респондентов сообщили, что они вынуждены оплачивать «неформальные услуги» милиции. И лишь иногда руководителям торговых организаций приходится дополнительно оплачивать «услуги» судебных работников. Видимо, данная форма разрешения конфликтов крайне редко используется в розничной торговле. Следует отметить, что отдельные предприниматели сообщали, что скрываемая часть выручки направляется на обновление основных фондов, технологическое перевооружение своих торговых организаций, а также на расширение ассортимента товаров.

Диаграмма 2.2

Мнение респондентов о направлении «неформальных расходов»¹
(в % к опрошенным)



Анализируя структуру ответов респондентов о направлениях использования средств, образуемых в результате сокрытия выручки, можно предположить, что под собственниками предприятий участники опроса имели в виду не формальных юридических собственников, а реальных собственников, к которым причисляют и слой топ-менеджеров. Данный вывод косвенно подтверждается ответами руководителей государственных торговых организаций, которые дали достаточно высокие оценки использования скрываемой выручки на повышение доходов собственников. Очевидно, что скрываемая часть выручки пуща собственникам (и юридическим, и реальным) для «неформальных затрат» (контролирующие

¹ В диаграмме приводятся суммарные значения ответов «часто» и «очень часто».

организации, милиция, поставщики, местная власть, «крыша», ракет). Таким образом, предприниматели вынуждены скрывать определенную часть выручки для сохранения «нормальных» условий ведения бизнеса.

Результаты обследования показывают, что наиболее часто «неформальные затраты» вынуждены нести крупные торговые организации с численностью занятых свыше 100 человек. Это связано с тем, что у них и товароборот, как правило, выше, чем у средних и мелких организаций.

Таблица 2.5

Распределение мнений руководителей торговых организаций в зависимости от численности занятых на их предприятии о направлении «неформальных расходов» (в % к опрошенным)*

Численность занятых в обследованных торговых организациях (чел.)	Направления «неформальных затрат»					
	На увеличение доходов собственников торговых организаций	«Крыша»	Контролирующие организации	Ракет	Арендные отношения	Милиция
до 10	37	35	37	22	29	13
11–30	35	27	34	17	28	14
31–50	43	36	36	24	27	16
51–100	31	24	28	16	18	10
Свыше 100	45	36	34	22	32	18
В целом по выборке	37	31	33	20	27	14

* В таблице приводятся суммарные значения ответов «часто» и «очень часто».

Сопоставляя ответы респондентов о направлении «неформальных расходов» с их ответами об источниках и схемах, используемых при получении скрытой оплаты труда, можно определить, что «неформальные затраты» на обеспечение выживаемости торговых организаций и «нормальное» ведение бизнеса составляют 25–28% от общего официального фонда оплаты труда в отрасли. При этом 5–8% объемов отражается в официальной отчетности по статье «оплата услуг сторонним организациям», а 20–23% остается в «тепи». Таким образом, общий объем денежных средств, направляемых торговыми организациями на скрытую оплату труда и оп-

лату «неформальных услуг», составляет примерно 58–73% от официальной оплаты труда, учитываемой в соответствующих ведомостях.

Следует отметить, что в группировке торговых организаций, различающихся уровнем специализации, наибольшие масштабы «теневой» деятельности в отрасли выявлены у руководителей торговых предприятий, реализующих продовольственные товары. В частности, эта категория респондентов на 8–11 процентных пунктов выше оценивает долю скрытой оплаты труда в целом по розничной торговле. Они же на 8 процентных пунктов выше, чем респонденты из других групп предприятий, оценивают долю скрываемой торговой выручки и выше, чем руководители продовольственных магазинов, оценивают и объем скрываемых платежей в бюджеты всех уровней. Это объясняется тем, что руководители продовольственных магазинов вынуждены в большем объеме создавать денежный фонд для «неформальных выплат» различным структурам, так как данная категория магазинов более уязвима для контролирующих организаций (санитарно-эпидемиологическая служба, пожарная охрана и т.д.).

Как показали итоги опросов, самой распространенной формой создания фонда скрытой оплаты труда и неучтенного резерва денежных средств для оплаты «неформальных услуг» является использование в этих целях неоприводимой выручки. В свою очередь, исходя из мнений респондентов, основным механизмом для сокрытия выручки служит использование наличных денег в расчетах при осуществлении закупок товаров у поставщиков.

Таблица 2.6

Распределение мнений респондентов относительно использования наличных денег в расчетах с поставщиками (в % от общего числа респондентов)

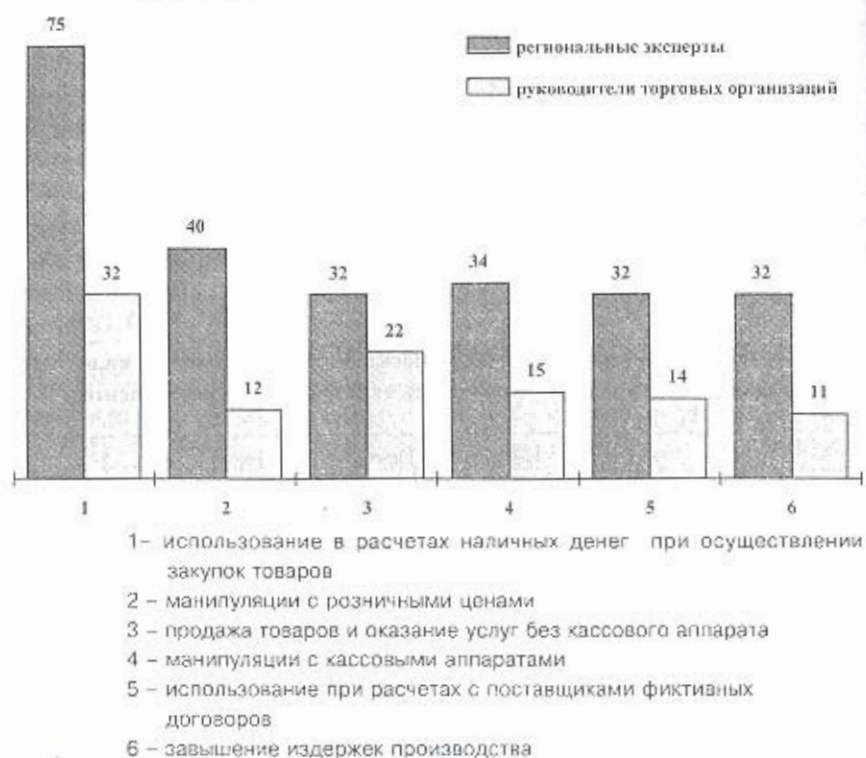
Респонденты	Не имеет значения	Почти не используется	Не очень часто	Часто	Почти всегда
Руководители организаций розничной торговли	18	16	24	19	13
Региональные эксперты	0	7	20	29	44

Более 70% региональных экспертов и треть руководителей организаций розничной торговли оценили данную схему как «часто» и «почти всегда» применяемую для сокрытия выручки. Второй по масштабам распространенности схемой сокрытия выручки являются манипуляции с розничными ценами. Как «часто» и «почти всегда» применяемую данную схему оценили 40% экспертов и 12% руководителей. Практически треть опро-

шенных экспертов сообщили, что «продажа товаров и оказание торговых услуг без кассового аппарата» и «манипуляции с кассовыми аппаратами» используются при сокрытии выручки. В меньшей степени (примерно по 30% ответов – «часто» и «почти всегда»), по мнению экспертов, при сокрытии выручки используются «завышение издержек обращения», «заключение при расчете с поставщиками фиктивных договоров», «услуги посреднических организаций». При этом сами руководители торговых организаций оценили степень распространенности данных схем в пределах 10–14% из числа ответивших. Незначительно распространена такая схема, как торговля без патента и лицензии.

Диаграмма 2.3

Мнение респондентов относительно «частого» и «почти всегда» использования схем сокрытия торговой выручки (в % к опрошенным)



Следует отметить, что диаграмма 2.3 в очередной раз подтверждает влияние субъективных факторов при оценке различными респондентами

ми тех или иных схем сокрытия выручки. В частности, при ответе на вопрос о «продаже товаров и оказании услуг без кассового аппарата» разница в оценке негативного воздействия этого фактора составила всего 10 процентных пунктов. В то же время разница в ответах между двумя типами респондентов при оценке схемы сокрытия выручки при «использовании наличных денег в расчетах при осуществлении закупок товаров» составила 43 процентных пункта. Это может быть объяснено тем, что панель респондентов, представляющих информацию по форме № 1-конъюнктура (база для проведения данного обследования), состоит из достаточно устойчивых и давно работающих на потребительском рынке торговых предприятий. Им нет особой необходимости использовать первую, указавшую выше, схему сокрытия выручки, на которую ориентированы в основном мелкие частные торговцы. Поэтому руководители отчитывающихся торговых организаций в данном случае объективно оценивают ситуацию, складывающуюся в отрасли в целом. Очевидно, что при оценке распространенности схемы, связанной с использованием наличных денег, респонденты из торговых организаций не откровенно отвечают на данный вопрос.

Результаты обследования показали, что масштабы скрываемой торговой выручки резко дифференцированы в зависимости от размера предприятий.

Таблица 2.7

Распределение мнений респондентов о доле сокрытия выручки (в % от общего числа респондентов)*

Виды торговых организаций	Доля сокрытия выручки						Типы респондентов
	до 5%	6–15%	16–30%	31–50%	51–70%	Свыше 70%	
Крупные и средние торговые организации	15	34	27	20	2	0	Региональные эксперты
Малые предприятия розничной торговли	0	17	22	35	22	2	
Индивидуальные предприниматели	0	5	10	22	34	29	
Крупные и средние торговые организации	26	19	16	10	2	1	Руководители торговых организаций
Малые предприятия розничной торговли	13	14	23	19	7	4	
Индивидуальные предприниматели	5	3	10	24	18	17	

* В данной таблице сумма ответов по строкам меньше 100%, так как часть респондентов отвечать отказались.

Анализируя полученные данные в группировках торговых организаций с различной численностью занятых, можно отметить следующие характерные тенденции. Так, при ответах на вопрос: «Какая, примерно, доля торговой выручки, по Вашему мнению, не показывается в учете?» самые высокие оценки и наиболее близкие по значению наблюдались при распространности данного явления у индивидуальных предпринимателей (сами индивидуальные предприниматели в опросе не участвовали).

При оценке сокрытия выручки на крупных предприятиях наименьшие средние показатели отмечены у самих крупных предприятий с численностью занятых свыше 100 человек. В то же время мелкие торговые организации в меньшей степени, чем средние и крупные, оценили сокрытие выручки на малых предприятиях. Подобные результаты еще раз подтверждают тезис об определенной корпоративности, выраженной в искренности при оценке теневой деятельности своих коллег.

Результаты опроса региональных экспертов показали, что наибольшие масштабы сокрытия объемов производства (выручки) характерны для розничной торговли по сравнению с промышленностью и строительством. Соответствующее распределение мнений данной категории респондентов приводится в табл. 2.8.

Таблица 2.8

Распределение мнений респондентов региональных экспертов о масштабах сокрытия объемов производства (выручки) в промышленности, строительстве и розничной торговле (в % от общего числа опрошенных)

Оценка \ Отрасль	Очень значительные	Значительные	Незначительные	Не имеют значения	Нет явления	Затруднились с ответом
Промышленность	1,2	15,4	52,4	7,0	2,7	21,3
Строительство	1,0	20,8	46,7	5,7	3,2	22,6
Розничная торговля	12,4	48,4	15,4	1,7	1,2	20,9

Как показали результаты обследований, основная форма расчета для торговых организаций – наличные деньги. Данная схема сама по себе не является незаконной, однако высокий удельный вес наличных расчетов с поставщиками в определенной мере может способствовать распространению латентных экономических явлений. В частности, при наличных расчетах у недобросовестных руководителей имеется больше возможностей для сокрытия реального физического объема товаров, поступивших

на реализацию, что в дальнейшем ведет к образованию скрытой оплаты труда, денежного фонда по оплате «неформальных услуг» и соответственно к уходу от налогообложения.

Несмотря на законность наличных расчетов, ответы двух типов респондентов (руководители торговых организаций и региональных экспертов) на вопрос о доле указанных расчетов в общем объеме расчетов резко различались. Так, две трети региональных экспертов сообщили, что свыше 50% общего объема расчетов осуществляются наличными деньгами, а среди руководителей торговых организаций так считают 44% респондентов. В то же время о доле наличных расчетов, не превышающей 30% от общего объема, сообщили только 12% экспертов и 29% предпринимателей. Проведя процедуру взвешивания полученных результатов, можно констатировать, что доля наличных расчетов в розничной торговле, по оценкам экспертов, составила более 60%, а по оценкам руководителей торговых организаций – менее 50%.

Противоположная ситуация, выявленная по результатам обследования, наблюдалась при определении доли безналичных расчетов. Так, более 30% респондентов, представляющих «директорский корпус», сообщили, что безналичными деньгами осуществляется свыше 50% расчетов от общего объема. В то же время лишь 10% региональных экспертов так же оценили соответствующие объемы. Если использовать описанные выше процедуры взвешивания можно утверждать, что доля безналичных расчетов в розничной торговле, по мнению руководителей, составила 38%, а по мнению экспертов – 27%.

Анализ мнений экспертов показывает, что из-за сокрытия торговой выручки и других манипуляций бюджеты всех уровней подсчитываются почти трети налоговых поступлений от общей суммы налогов, выплачиваемых отраслью. По оценкам руководителей предприятий, этот показатель составляет 20%. Однако, учитывая взаимосвязь налоговых поступлений с объемом скрываемой выручки, скрытой оплаты труда и вынужденными неформальными платежами (конкретные цифры по этим позициям проанализированы выше), можно с большой долей уверенности предположить, что мнения региональных экспертов о размерах скрываемых налогов ближе к истине.

Таким образом, результаты обследования скрытых и неформальных отношений в розничной торговле позволяют утверждать, что латентные явления в отрасли имеют гораздо более широкие масштабы, чем в промышленности и строительстве. Одной из причин распространенности указанных процессов является специфика отрасли. В первую очередь это то, что розничная торговля состоит в основном из малых предприятий.

Таблица 2.9

Сводная таблица результатов обследований организаций розничной торговли

1. Доля торговой выручки, не отражаемой в учете (в %)		2. Превышение официального фонда оплаты труда за счет скрытой оплаты и неформальных выплат (в %)	
Крупные и средние торговые предприятия	15–18	Скрытая оплата труда	38–50
Малые предприятия розничной торговли	30–33		
Индивидуальные предприниматели	52–55	в том числе: за счет использования неоприходованной выручки заключения фиктивных договоров использования оплаты труда в натуральной форме использования различных схем страхования перечисления в банки на именные депозиты	20–24
3. Доля налогов (от общей суммы), которая не уплачивается в бюджеты всех уровней (в %)			10–14
По всей совокупности торговых организаций	33		4–6
4. Доля основных форм расчетов в розничной торговле (в %)			3–4
Наличные расчеты	56	Неформальные выплаты	1–2
Безналичные расчеты	35		20–23
Бартер	8	Общее превышение официального фонда оплаты труда	58–73
Другие формы	1		
5. Оценка респондентами структуры скрытой оплаты труда и неформальных выплат (суммарное значение оценок «очень высокая» и «высокая», в % от числа опрошенных)			
Скрытая оплата труда		Неформальные расходы	
На увеличение оплаты труда высшего состава администрации торговых организаций	50	На увеличение доходов собственников торговых организаций	75
		«Крыша»	72
		Контролирующие инстанции	60
На увеличение оплаты труда среднего и низшего состава работников торговых организаций	4	Рэкет	53
		Арендные отношения	50
		Милиция	43
		Обращения в суд	2

В частности, среди обследованных организаций более половины имели численность занятых менее 30 человек, а у 74% из числа обследованных – менее 50. Как утверждают многие исследователи, именно в сфере малого бизнеса наибольшее распространение получает «теневая» деятельность. Деятельность малых предприятий существенно отличается от функционирования средних и крупных не только по важнейшим экономическим, но и социологическим и психологическим характеристикам. Другим

фактором распространенности латентных явлений в отрасли является то, что розничная торговля получает практически всю выручку в виде наличных денег. Для розничной торговли не так важна надежность договорных связей, требующих доверия между партнерами по кооперации, как для производства промышленной продукции. Поэтому более высокие уровни скрытой и неформальной деятельности в розничной торговле по сравнению с аналогичными показателями в промышленности и строительстве вполне объяснимы. В то же время в розничной торговле не следует переоценивать негативные экономические результаты теневых операций.

Для наглядности можно сравнить налоговые потери для бизнеса от сокрытия 1% годовой выручки в нефтяном комплексе, где численность занятых составляет чуть более 500 тыс. человек и подобного явления в розничной торговле с численностью занятых около 2 млн человек. Полученные результаты будут совершенно сопоставимы.

Вместе с тем минимизация скрытой и неформальной деятельности в розничной торговле имеет огромное значение именно потому, что здесь вовлечено в незаконные операции очень большое число людей, которые могут переносить опыт «теневой» активности и на другие сферы деятельности.

2.2. Возможности количественного измерения неучтенного наличного оборота

При проведении измерений неаблюдаемой экономики важно иметь представление не только о неучтенных объемах производства товаров и услуг, но и о масштабах потерь общества от распространения тех или иных «теневых» форм деловой активности. В этой связи большое значение имеет анализ неучтенного наличного оборота, который традиционно тесно связан с «теневой» активностью предприятий и с уклонением от уплаты налогов.

В зарубежной литературе отношение количества наличных денег в обращении к объему денежной массы (currency ratio, или CR) и особенно изменение этого отношения во времени рассматривается как важный косвенный индикатор изменения масштабов «теневой» экономики. Его практическое применение исходит из того, что в неформальном секторе сделки совершаются за наличный расчет. Поэтому повышение доли «теневой» экономики в ВВП при прочих равных должно вести к росту CR, и наоборот. Существует большое число работ, в которых на обширном статистическом материале проводится измерение масштабов

«тепловой» экономики в разных странах с использованием данного методического подхода¹.

Можно отметить, что в России отношение наличных денег М0 к объему денежной массы М2 в течение 1991–1994 гг. выросло более чем в 2 раза – с 17–18 до 40%. В дальнейшем – за исключением скачка вверх в III–IV кварталах 1998 г. – этот показатель колебался в интервале 35–40%, что в 5 раз выше уровня, характерного для экономики США в первой половине 1990-х гг.

Вместе с тем прямое использование этих данных для оценки масштабов «тепловой» экономики вряд ли является корректным. По нашему мнению, применение данного метода эффективно лишь при наличии длинных временных рядов и в условиях относительной макроэкономической и институциональной стабильности (что, в частности, дает основание для важного в рамках данного метода предположения о неизменной скорости обращения денег). Однако трансформационный шок, с которым столкнулась российская экономика в последнее десятилетие, оказал существенное влияние на параметры денежного обращения. Высокая инфляция начала 1990-х гг., объективно ускорявшая обращение денег, долларизация экономики, массовые платежи и последующее развитие бартера, резко сократившие сферу применения рублевой денежной массы, – все эти факторы затрудняют анализ и содержательную интерпретацию изменений уровня CR.

Именно поэтому необходим более детальный анализ неучтенного наличного оборота (ННО) как определенного экономического феномена – с выявлением его качественных характеристик, специфичных для российской экономики. На этой основе возможна разработка методических подходов для оценки масштабов данного явления и количественной характеристики потерь бюджета в связи с развитием ННО.

В соответствии с этой логикой ниже рассмотрены основные характеристики неучтенного наличного оборота в российских условиях, проанализированы данные о масштабах этого явления, а также предложен алгоритм оценки потерь бюджета в результате уклонения от уплаты налогов с использованием механизмов «обналичивания» и «обезналичивания».

2.2.1. Неучтенный наличный оборот в России 1990-х гг. как экономическое явление

Приведенная в данной главе характеристика ННО основывается на ряде исследований, которые проводились в Государственном универси-

тете – Высшая школа экономики (ГУ-ВШЭ) в 1995–2001 гг. при поддержке Министерства экономики РФ, Российской программы экономических исследований EERC, Института переходных экономик Банка Финляндии (BOFIT), а также в Институте стратегического анализа и развития предпринимательства (ИСАРП) за счет займов Всемирного банка. Результаты этих исследований были отражены в ряде публикаций, касающихся широкого спектра проблем развития неформальных отношений в российской переходной экономике¹.

При определении качественных характеристик ННО наиболее важным источником информации для нас являлись данные углубленных неформализованных интервью с российскими предпринимателями и экспертами. Ниже перечислены основные темы, которые в ходе интервью обсуждались с респондентами:

- мотивы уклонения от уплаты налогов в различных отраслях;
- типичные схемы уклонения от уплаты налогов, используемые в различных отраслях;
- ограничения, связанные с использованием конкретных схем;
- риски раскрытия схемы налоговыми органами в каждом случае;
- издержки уклонения от уплаты налогов (в терминах комиссионных, уплачиваемых посредникам, взятки чиновникам и т.п.);
- направления использования скрытого дохода;
- возможные меры со стороны правительства, направленные на ограничение масштабов уклонения.

Выборка включала в себя 10 предпринимателей. В выборке одинаково были представлены старые и вновь созданные, крупные и мелкие, московские и немосковские фирмы. В то же время можно отметить, что все предприятия реального сектора (промышленность и строительство) были расположены за пределами столицы. Москву же представляли только респонденты из сферы торговли и услуг по обеспечению функционирования рынка.

Кроме этого, в Москве дополнительно были проведены интервью с тремя экспертами, специализирующимися на налоговом консультировании, и с одним экспертом-юристом. Они имели много клиентов в строительстве, рыбной промышленности, в машиностроительном комплексе, оптовой и розничной торговле, издательском бизнесе, а также среди бюджетных организаций – как в Москве, так и в регионах. Эксперты предоставили информацию о роли банков в операциях «обналичивания»/«обезналичивания».

¹ См.: работы Tanzi (1982), Tanzi (1983), Herbig (1992), Spiro (1995) и др.

¹ См.: Яковлев и Гласин (1996), Яковлев и Воронцова (1997), ИСАРП (1998), Яковлев (2000), Yakovlev (2001) и др.

Исходные интервью были проведены в конце 1997 г. – первом полугодии 1998 г. Каждое интервью продолжалось от 2 до 3 часов. В дальнейшем в течение 1999–2000 гг. нами было проведено несколько кратких интервью (частично с теми же, частично с новыми московскими респондентами). Анализ этих интервью, а также сохранение возможностей для проведения операций «обналичивания»/«обезналичивания» при примерно том же уровне комиссионных позволяет утверждать, что к началу 2002 г. ситуация не претерпела качественных изменений.

2.2.1.1. Основные схемы уклонения от уплаты налогов с использованием неучтенных наличных средств

В данной подглаве будут показаны основные различия между двумя наиболее популярными в России схемами ухода от налогов с помощью «черного кала» и той традиционной схемой использования ННО в целях уклонения от уплаты налогов, которая имеет место в странах с развитой рыночной экономикой и обычно подразумевается в зарубежных теоретических исследованиях.

«Традиционная» схема и ее основные характеристики. Традиционная схема использования неучтенного наличного оборота в целях уклонения от уплаты налогов, на которой часто основаны предположения зарубежных теоретических исследований (см. классическую статью Allingham & Sandmo (1972), а также обзор литературы в Cowell (1985)), изображена на рис. 2.1. Эта схема предполагает сокрытие налогоплательщиком части выручки от реализации.



Рис. 2.1. Традиционная схема уклонения от уплаты налогов или сокрытия дохода с использованием неучтенных наличных средств

В нашей выборке три респондента использовали эту схему на практике. Один из них (транспортное ИЧП) обычно фиксировал в своей отчетности для последующей подачи декларации в налоговую инспекцию доход в размере от 2 до 2,5 тыс. руб. в месяц при реальном уровне валового дохода около 12 тыс. руб. в месяц. Аналогичные пропорции, но при существенно больших масштабах оборота наблюдались у другого респондента – владельца продовольственного магазина. Наконец, третий респондент (оптовая фирма с объемом продаж около 400 тыс. долл. в месяц) в течение 4-х лет ежеквартально декларировал около 1% своего реального торгового оборота. Однако эта фирма использовала одновременно более сложную схему «обезналичивания», которая будет рассмотрена ниже.

В целом, по нашему мнению, можно выделить пять основных характеристик этой «традиционной» схемы:

- ее применение возможно только в том случае, когда налогоплательщик получает всю выручку (или хотя бы ее часть) в наличной форме;
- она преимущественно характерна либо для «независимых профессионалов» (типа нотариусов, врачей и т.д.), либо для мелкого, некорпорированного бизнеса. Таким образом, налогоплательщиком обычно выступает не предприятие, а физическое лицо либо индивидуальный владелец малого предприятия;
- часть операций налогоплательщика с его обычными клиентами является нелегальной (продажа товаров или оказание услуг без выставления соответствующих счетов);
- данная схема строго связана с занижением уровня валового дохода (объема продаж);
- при этом все сделки, совершаемые налогоплательщиком в рамках этой схемы с поставщиками и покупателями, остаются реальными.

Базовая схема («обналичивание»). Данная схема уклонения от уплаты налогов с использованием неучтенных наличных (см. рис. 2.2), по мнению респондентов и экспертов, является типичной для большого числа предприятий. В нашей выборке четыре респондента использовали эту схему регулярно, а двое прибегали к ней иногда.

Общая идея схемы заключается в фиктивном замещении тех элементов валового дохода, которые в наибольшей степени подпадают под налогообложение (зарплата и прибыль), такими элементами, которые облагаются по минимальным ставкам (материальные затраты, относимые на себестоимость). Основанием для такого «замещения» выступает договор между предприятием-налогоплательщиком и так называемой фирмой-«однодневкой». В соответствии с этим договором налогоплательщик-«клиент» переводит свои денежные средства в безналичной форме на бан-

ковский счет фирмы-«однодневки» в обмен на фиктивный отчет о проделанной работе. Очень часто предприятие-налогоплательщик использует в качестве такого фиктивного отчета результаты своей собственной активности, направленные на удовлетворение внутренних нужд (например, ремонт оборудования или строительные работы хозяйственным способом) или основанные на выполнении заказов своих клиентов.

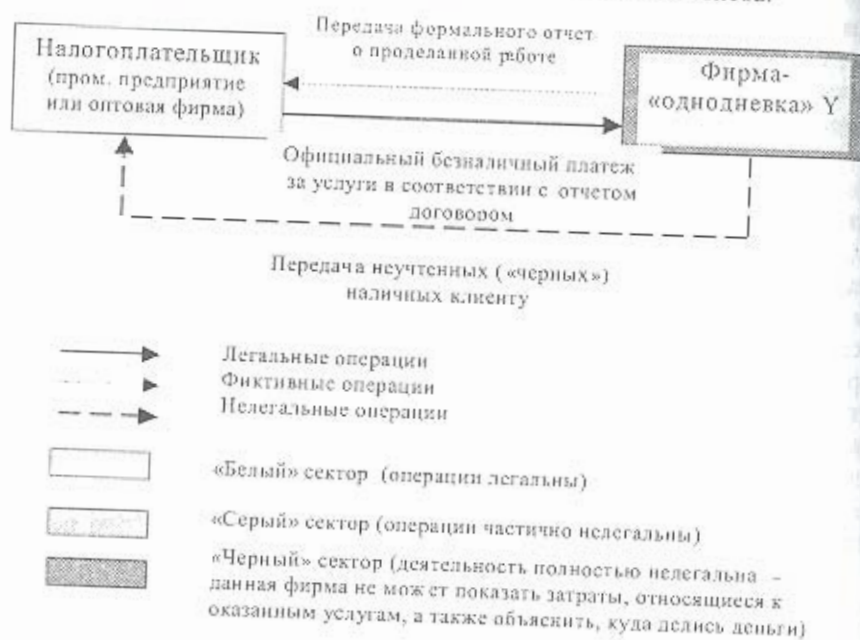


Рис. 2.2. «Базовая» схема перевода безналичных средств в неучтенные наличные или «обналичивание»

Так выглядит формальная сторона операции. Однако в действительности в обмен на банковский платеж в адрес фирмы-«однодневки» предприятие-«клиент» получает назад свои денежные средства в форме неучтенных («черных») наличных. Сумма этих неучтенных наличных равна сумме первоначального безналичного платежа за вычетом комиссии фирмы-«однодневки». В случае прямого контакта с фирмой-«однодневкой» (без дополнительных посредников) эта комиссия обычно не превышает 2–3% от первоначального банковского платежа. Любопытно, что этой величиной ограничиваются практически все прямые издержки, которые несет в рамках данной схемы ухода от налогов легально действующее предприятие реального сектора. По оценке всех респондентов, эта схема не связана с коррупцией, здесь нет необходимости давать кому-либо взят-

ки. В дальнейшем неучтенные наличные средства используются для выплаты неофициальной заработной платы или в качестве предпринимательского дохода.

В результате такой сделки предприятие-«клиент» существенно сокращает свои налоговые платежи, но его финансовая отчетность остается чистой и прозрачной. С точки зрения налоговой инспекции получается, что данная фирма просто потратила некоторые средства в обмен на некоторые товары или услуги. Напротив, фирма-«однодневка» имела бы массу проблем с налоговой инспекцией. Получив некий официальный валовой доход от данной операции (равный сумме банковского платежа предприятия-«клиента»), она не могла бы объяснить, куда делись эти деньги, — ведь она вернула большую часть полученных средств в виде неучтенных наличных и не имела никаких «декларируемых» расходов. Поэтому фирма-«однодневка» никогда не будет посылать своих отчетов в налоговую инспекцию. Она действует только два или три месяца и в конце очередного квартала, когда налоговые органы должны получить ее первый отчет, она просто «исчезает».

Очень важным здесь является вопрос о возможной реакции налоговой инспекции в случае, когда некое предприятие не представляет свой отчет в положенные сроки. По логике вещей, налоговый инспектор должен был бы найти это предприятие и опротестовать его как минимум за непредставление отчетности. Однако многолетний опыт наших респондентов показывает, что налоговые органы не делают этого. Возможные причины этого явления подробно проанализированы в других работах¹, и здесь мы хотели бы лишь констатировать данный факт.

Отметим теперь основные характеристики «базовой» схемы в сравнении с «традиционной» схемой, рассмотренной выше:

- эта схема предполагает, что налогоплательщик получает свои доходы в безналичной форме на соответствующий банковский счет, а не наличными. Поэтому круг налогоплательщиков, которые потенциально могут быть вовлечены в эту схему, оказывается намного шире. Типичный субъект уклонения от уплаты налогов в данном случае — это не физическое лицо или индивидуальный предприниматель, как в «традиционной» схеме, а предприятие.
- эта схема включает в себя определенные фиктивные сделки (как мы уже указывали, в «традиционной» схеме все сделки являются реальными);

¹ Применительно к данному конкретному вопросу см.: Яковлев (2000), в более общем плане о феномене приватизации власти, или «state capture» в переходных экономиках см. работу: Hellman, Jones and Kaufman (2000).

- налогоплательщик со своими обычными поставщиками и покупателями совершает исключительно легальные сделки. Его внешние нелегальные операции ограничиваются контактами с фирмой-«однодневкой»;
- здесь происходит систематическое занижение уровня доходов работников и доходов предпринимателя, но нет занижения валового дохода или общего объема продаж предприятия. Мы наблюдаем только изменение структуры затрат. Соответственно официальный оборот предприятия, уклоняющегося от уплаты налогов, не изменится и при прочих равных условиях будет таким же, как и в случае сугубо «законопослушного» поведения данного предприятия.

Обратная схема «обезналичивание» (см. рис. 2.3) чаще всего применяется вновь созданными розничными торговыми фирмами, которые работают на так называемых оптовых или мелкооптовых рынках в крупных и средних городах. Реже она применяется на приватизированных торговых предприятиях.

На первый взгляд, «обратная» схема кажется некой комбинацией «традиционной» и «базовой». В частности, на основе интервью мы могли бы выделить следующие ее характеристики:

- она может применяться только в том случае, когда налогоплательщик получает свою выручку в наличной форме (так же, как в традиционной схеме);
- она включает в себя определенные фиктивные операции (так же, как «базовая» схема);
- здесь наблюдается как занижение индивидуальных доходов отдельных физических лиц (работников или собственников данной фирмы), так и занижение общего объема продаж предприятия-налогоплательщика. Это в целом похоже на «традиционную» схему. Вместе с тем масштабы занижения объемов продаж здесь могут быть существенно больше, чем при использовании «традиционной» схемы;
- субъект уклонения от уплаты налогов – это, как правило, предприятие, а не физическое лицо или индивидуальный предприниматель, как в «традиционной» схеме.

Можно задуматься о том, почему розничные торговые фирмы предпочитают «обратную» схему «традиционной». Этому есть достаточно простое объяснение: данная схема является важным источником неучтенного (или «черного») товара.

При традиционной схеме масштабы занижения валовой выручки объективно ограничены, поскольку налоговый инспектор может проверить счета поставщиков. Таким образом, он может выяснить, какое количество товаров было куплено данным предприятием в оптовой торговле. На этой

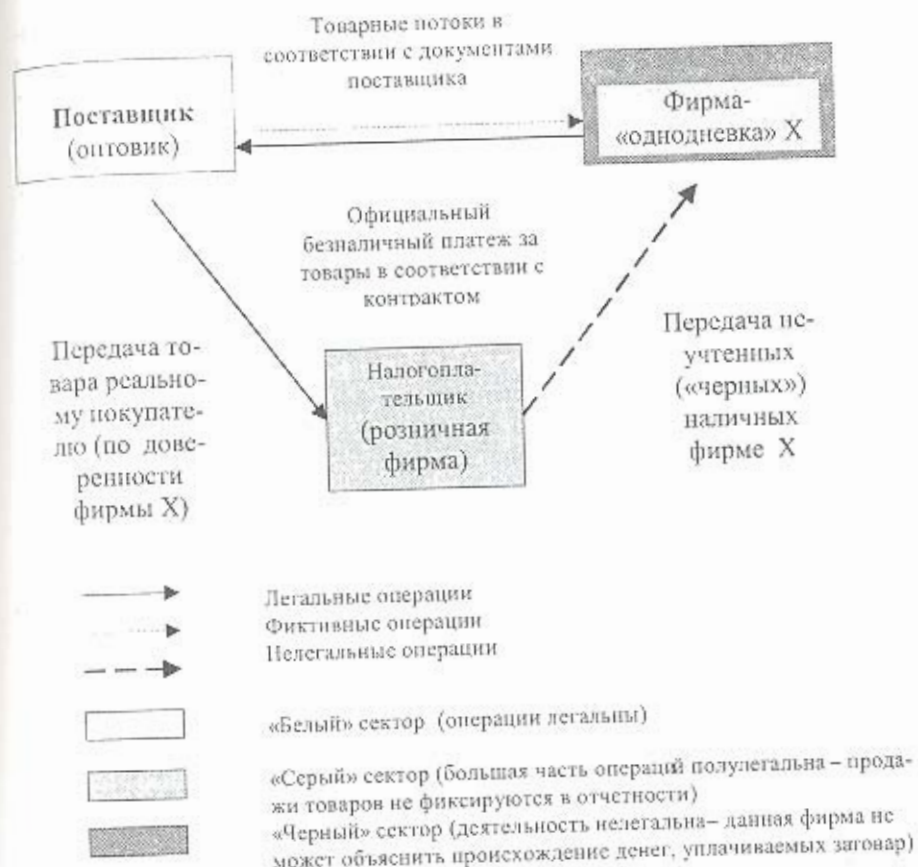


Рис. 2.3. «Обратная» схема перевода неучтенных наличных в официальные безналичные средства или «обезналичивание» (равнозначно «отмыванию» денег)

основе он может примерно оценить «нормативный» объем валовой выручки как стоимость купленных товаров плюс торговая наценка.

Конечно, розничная фирма может уничтожить все счета поставщиков после того, как продали все купленные у них товары. Вместе с тем здесь сохраняется достаточно высокий риск выявления незаконных операций, если при проверке оптовой фирмы налоговая инспекция займется сопоставлением ее исходящих счетов с входящими счетами соответствующих розничных предприятий (так называемая «встречная проверка»).

Поэтому для розничной фирмы очень важно знать, может ли налоговая инспекция пойти ее поставщиков. Если «нет», уклонение от уплаты налогов в розничной торговле многократно упрощается. Данная схема также удобна для оптовых фирм, – в силу действующих ограничений на использование наличных в операциях между юридическими лицами.

В целом эта схема обеспечивает условия, при которых, с одной стороны, все сделки оптового поставщика остаются легальными и, с другой – в розничной торговле почти все операции могут быть нелегальными, «невидимыми» для налоговой инспекции. Комиссия фирм-«однодневок» в рамках «обратной» схемы обычно колеблется от 0,5 до 1% от суммы «отмываемых» денег.

2.2.1.2. Организация обращения неучтенных наличных средств

Как можно было понять из предшествующего изложения, ключевым элементом российской экономики «черного тала» являются подставные фирмы-«однодневки», на которых замыкаются все нестыковки товарных и финансовых потоков, связанные с использованием неучтенных наличных легально действующими торговыми и производственными предприятиями.

«Обратная» схема частично объясняет, откуда фирмы-«однодневки» берут неучтенные наличные средства для удовлетворения потребностей своих клиентов в рамках «базовой» схемы. Однако, согласно оценкам экспертов, большая часть наличных средств для «базовой» схемы (до 90%) обеспечивается коммерческими банками. В этом бизнесе непосредственно участвуют несколько десятков мелких и средних банков. Вместе с тем, как правило, практически любой крупный банк через аффилированные с ним структуры может организовать предоставление подобных услуг для своих клиентов.

Как правило, организацией фирм-«однодневок» (далее – ФО), рекламой их услуг и контактами с клиентами занимается самостоятельная финансовая или инвестиционная компания (далее – ФК), тесно связанная с определенным банком. Каждая подобная ФК одновременно «ведет» не менее 5–6 ФО. Необходимое количество ФО определяется исходя из объема заказов на «обналичивание» и «обезналичивание» со стороны постоянных или потенциальных клиентов ФК. Объем операций по счетам отдельной ФО в течение ее короткой «жизни», как правило, не должен превышать нескольких десятков миллионов рублей – чтобы не привлекать внимание проверяющих органов. Названия ФО также выбираются с учетом интересов клиентов. Например, при операциях «обезналичивания» многие клиенты предпочитают ФО, имеющие в своем названии словосочетание «торговый дом».

ФО обычно учреждаются с использованием документов подставных физических лиц либо утерянных документов. При этом ФК никогда не фигурирует в качестве учредителя ФО. На должности директора и главного бухгалтера ФО также назначаются подставные лица, которым лишь привозят на подпись договора и платежные поручения и которые получают за это символическую зарплату. В действительности всю документацию ФО обычно ведет главный бухгалтер ФК.

Использование документов подставных физических лиц, проживающих по мифическим адресам, позволяет существенно затруднить поиски ФО налоговыми органами после ее исчезновения. По оценкам экспертов, затраты на регистрацию одной ФО обычно составляют около 300 долл. «Зарплата» подставного директора и бухгалтера может составлять до 100 долл. в месяц наличными (соответственно – около 600 долл. в квартал).

К условно-постоянным издержкам ФК, кроме этого, следует отнести расходы на аренду помещения (обычно – одна или две комнаты с телефоном). В 1997–1998 гг. в Москве эти расходы могли составлять до 400–500 долл. в месяц. В настоящее время в связи с общим снижением уровня арендной платы они также возможно несколько снизились.

Наконец, еще одна существенная статья постоянных затрат – это обеспечение охраны или отчисления криминальной «крыше» (что в последние годы очень часто совпадает). По мнению экспертов, эта величина обычно представляет собой своего рода «вмененный налог» и может варьировать в зависимости от масштабов бизнеса конкретной ФК. Для средней ФК, по приблизительным оценкам, такие затраты могут составлять от 5 до 10 тыс. долл. в квартал.

Основные переменные издержки ФК связаны с оплатой услуг банка по выдаче ей наличных денег. Здесь следует отметить, что получение банковской лицензии связано с весьма значительными затратами. Поэтому банки, как правило, предпочитают не рисковать и выдают наличные только на законных основаниях.

В схеме, изображенной на рис. 2.4, ФК регулярно и совершенно легально получает в своем банке наличные деньги для покупки акций или векселей у физических лиц. Нормальная цена легальных наличных средств на межбанковском рынке, измеренная в безналичных рублях, не превышает 100,1%. Финансовая же компания платит банку за получение наличных 101%, что тоже является нормальной ценой. В результате банк получает 0,9% в день на вложенные средства – независимо от доходности по государственным облигациям, динамики обменного курса и т.д. Поэтому часто подобные банки вообще не проводят иных операций.

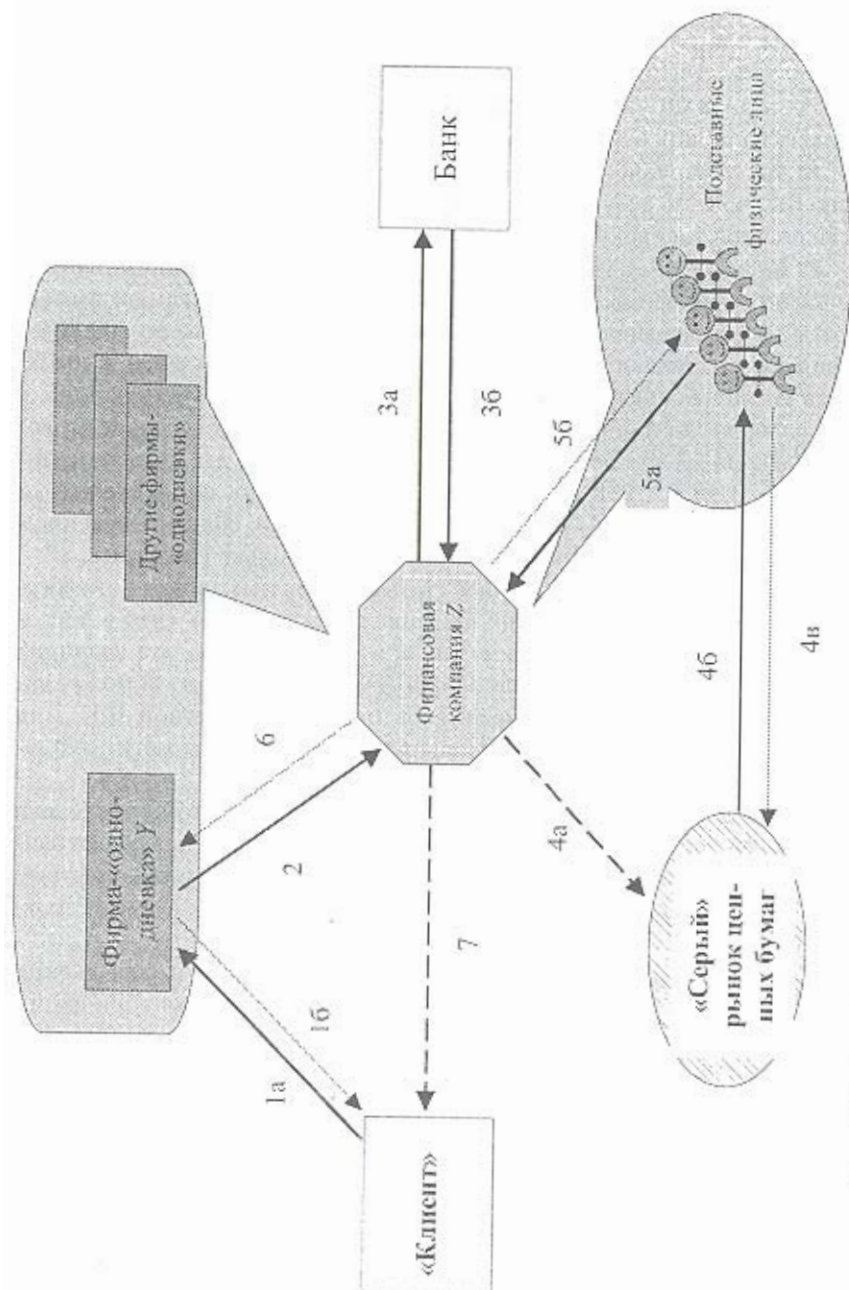


Рис. 2.4. Роль банков и финансовых институтов в организации неучтенного наличного оборота

Пояснения к рис. 2.4: Последовательное описание всех проведенных операций по «обналичиванию» денежных средств.

1. В целях обналичивания денежных средств «клиент» заключает с фирмой-«однодневкой» Y фиктивный договор на выполнение работ или оказание услуг (например – на гарантийное обслуживание и ремонт оборудования). На основании этого договора «клиент» переводит на банковский счет фирмы Y по безналичному перечислению сумму в размере 10 000 тыс. руб. При этом существует устная договоренность о том, что комиссионные фирмы Y составляют 1,5% и она вернет «клиенту» неучтенные наличные в сумме 9850 тыс. руб.

2. Фирма Y сразу же перечисляет указанные 10 млн руб. на счет финансовой компании Z в качестве предоплаты за векселя компании W (данные векселя относятся к категории «мусорных» ценных бумаг, котировки которых составляют 0,1–0,2% от их номинальной стоимости). Эта операция может быть произведена уже в день поступления денег на счет фирмы Y, если расчетные счета фирмы Y и компании Z находятся в одном банке.

3. Компания Z предварительно заказывает в Банке наличные деньги в сумме 9870 тыс. руб. для покупки векселей компании W у физических лиц. В день зачисления 10 000 тыс. руб. на счет компании Z банк выдает ей требуемые наличные деньги. Эта сумма, а также комиссионные банка за выдачу наличных в размере 98,7 тыс. руб. списываются со счета компании Z. После этого на счету компании Z в банке останется 31,3 тыс. руб., которые будут предъявлены налоговым органам как официальный доход от операций с векселями W.

4. Из полученных 9870 тыс. руб. наличными компания Z использует 20 тыс. руб. для приобретения на рынке ценных бумаг векселей W номинальной стоимостью 10 000 тыс. руб. (операция 4а). Эта сделка никак не отражается в отчетности компании Z. В отчетности же компаний, продавших эти векселя за 20 тыс. руб., эта сделка будет отражена как сделка с физическими лицами (операции 4б и 4в). Для оформления этой сделки представители компании Z используют документы подставных физических лиц (паспорта умерших людей или лиц без определенного места жительства, потерявшие паспорта).

5. После этого оформляются фиктивные договора на покупку компанией Z у тех же самых подставных физических лиц векселей W номинальной стоимостью 10 000 тыс. руб. за 9870 тыс. руб. (операции 5а и 5б). Эта фиктивная сделка позволяет компании Z превратить официально полученные ею в банке «белые» наличные в «черные» (неучтенные).

6. В соответствии с ранее произведенной предоплатой компания Z оформляет фиктивную передачу фирме Y векселей компании W по ми-

пальной стоимостью 10 млн руб. На самом деле эти векселя остаются в распоряжении компании Z и впоследствии могут использоваться для проведения других подобных операций.

7. Представители компании Z передают «клиенту» ранее оговоренные 9850 тыс. неучтенных («черных») наличных, которые используются им для выплат неофициальной заработной платы работникам и для формирования предпринимательского дохода. Эта операция не отражается в отчетности.

Однако официальное получение в банке «белых» наличных не решает всех проблем ФК, так как она должна передать своим клиентам неучтенные («черные») наличные. Для выведения наличных средств в неучтенный оборот часто использовались так называемые «мусорные» ценные бумаги (в 1997–1998 гг. это были, например, векселя ФЭС или сертификаты на акции «Олби-дипломат»). На рис. 2.4 в таком качестве фигурирует вексель компании W.

ФК оформляет фиктивные договора на покупку таких векселей подставными физическими лицами на «сером» рынке ценных бумаг. При этом в договоре с компанией, продавшей вексель, будет указана цена в размере 0,2% его номинальной стоимости. После этого ФК оформляет столь же фиктивные договора о выкупе указанных векселей у тех же самых подставных физических лиц, но по совершенно другой цене – например 98,7%. Теоретически, с разницы между ценой покупки и ценой продажи данных векселей физическим лицом должен быть уплачен подоходный налог. Однако так же, как и в случае с фирмами-«однодневками», эти физические лица (если они вообще существуют) никогда не появляются в налоговой инспекции.

Неучтенные наличные средства, полученные в результате этой фиктивной операции с векселями, ФК передает соответствующему «клиенту» в обмен на официальное перечисление им безналичных средств на расчетный счет одной из ФО, которые контролируются ФК. При желании «клиента» ФК может сразу же конвертировать эти средства в доллары или другую валюту.

Для успешного функционирования данной схемы принципиальное значение имеют два контура фиктивных сделок. Первый из них включает в себя операции, обозначенные на рис. 2.4 цифрами 1, 2, 6 и 7, и замыкается на фирмах-«однодневках». В рамках этого контура «растворяются» безналичные денежные средства предприятий-«клиентов». Второй контур включает в себя операции, обозначенные на рис. 2.4 цифрами 4 и 5, и замыкается на подставных физических лицах. В рамках этого контура «исчезают» наличные деньги, официально

полученные ФК в банке для проведения операций с ценными бумагами.

Все эти фиктивные и в основе своей нелегальные операции непосредственно проводятся ФК, что связано с определенным риском. В частности, на рис. 2.4 хорошо видно, что все официальные контрагенты ФК исчезают. При проведении «встречной» проверки налоговыми органами этот факт может вызвать вполне определенные вопросы. Поэтому организаторы данного бизнеса периодически (примерно раз в год) закрывают подобные финансовые компании с полным прохождением официальной процедуры ликвидации, что позволяет в последующем отклонять любые претензии к учредителям или должностным лицам ФК. После этого вся структура воссоздается под новой «вывеской».

По оценкам экспертов, для покрытия текущих издержек ФК оборот контролируемых ею ФО должен составлять не менее 1 млн долл. в месяц. Если предположить, что ФК ежеквартально создает и затем «бросает»¹ пять ФО, а средний уровень ее комиссионных составляет 2% от платежей предприятий-«клиентов», то можно составить следующий примерный квартальный баланс доходов и расходов ФК (табл. 2.10).

Таблица 2.10

Баланс доходов и расходов организаторов бизнеса по «обналичиванию»
(за квартал; в долл. США)

и	Аренда офиса	400 долл. × 3 мес. = 1200 долл.
з	Зарплата подставных должностных лиц в 5 ФО	100 долл. × 2 чел. × 5 фирм × 3 мес. = 3000 долл.
е	Расходы на регистрацию 5 ФО	300 долл. × 5 фирм = 1500 долл.
р	Банковское обслуживание	1 млн долл. × 3 мес. × (0,01/1,01) = 29 700 долл.
ж	Охрана / отчисления «крыше»	7500 долл.
к	Прочие расходы (включая выплату официальной заработной платы сотрудникам ФК, налоги и т.д. – расчетно 300 долл. на 1 сотрудника в месяц)	300 долл. × 2 чел. × 3 мес. = 1800 долл.
и	Итого:	44 700 долл.
	Валовой доход	1 млн долл. × 3 мес. × 0,02 = 60 000 долл.
	Чистый доход	60 000 долл. – 44 700 долл. = 15 300 долл.

¹ Эта процедура сводится к тому, что к моменту первого представления отчетности ФО в налоговые органы ее расчетный счет в банке обнуляется и закрывается, а она сама якобы «перезагружается» по новому адресу, который, естественно, никому не известен.

Следует отметить, что в табл. 2.10 показана нижняя граница чистых доходов ФК. В частности, банк, учитывая большие объемы операций и личные отношения с учредителями ФК, может предоставлять ей льготные условия по выдаче наличных денег (не 1% комиссии, а 0,8% или даже меньше). Кроме того, ФК может существенно снижать свои издержки при проведении встречных операций «обезналичивания». В этом случае она не только бесплатно получает неучтенные наличные, но еще и взимает определенную комиссию со своих клиентов, заинтересованных в проведении официального безналичного платежа (обычно эта комиссия составляет 0,5–1% от суммы сделки). Наконец, доходы ФК будут возрастать при увеличении потока финансовых ресурсов, проводимых через каждую фирму-«однодневку».

Цифра 0,2 млн долл. в месяц (соответственно 0,6 млн в квартал) – это скорее нижняя граница эффективной пропускной способности ФО. Средний совокупный оборот обычной ФО за период ее «жизни» может составлять от 1 до 1,5 млн долл. Подобные цифры, в частности, фигурировали в данных расследования, проводившегося в 1998 г. московским управлением ФСНП¹. Это не мешает тому, что отдельные ФО могут использоваться всего один раз для проведения сделки на десятки и даже сотни миллионов долларов.

2.2.1.3. Масштабы применения неучтенных наличных на предприятиях разных типов и влияние неучтенного наличного оборота на мотивацию бизнеса

Мы можем отметить, что «базовая» и «обратная» схемы в российской предпринимательской практике появились в 1992 г.

По мнению экспертов, первые случаи применения «базовой» схемы в Москве можно было наблюдать весной–летом 1992 г. При этом в 1992 г. эта схема использовалась преимущественно в Москве вновь созданными частными мелкими и средними предприятиями. В 1993–1994 гг. ее стали применять, с одной стороны, многие немосковские фирмы и, с другой стороны, приватизированные и государственные предприятия.

Интересно отметить, что не только старые предприятия, но также и две новые фирмы до внедрения у себя «базовой» схемы практически не уклонялись от уплаты налогов. Вместе с тем уже в 1993–1994 гг. в Москве вход новых компаний на рынки целого ряда товаров был существенно затруднен или даже невозможен без использования различ-

ных схем уклонения от уплаты налогов, основывающихся на неучтенном наличном обороте.

1994–1995 гг. – это период весьма острой конкуренции между организаторами фирм-«однодневок», сопровождавшейся ростом рекламной активности и снижением уровня их комиссий. После этого с 1996 г. рынок услуг по «обналичиванию»/«обезналичиванию», предлагаемых фирмами-«однодневками», относительно стабилизировался. По-видимому, это было связано с вытеснением мелких самостоятельных операторов и разделом сфер влияния на данном рынке между крупными заинтересованными участниками.

По мнению всех респондентов и экспертов, основной причиной распространения неучтенного наличного оборота является слишком высокий уровень налогообложения заработной платы (включая отчисления на социальное страхование), введенный в 1992 г., в сравнении со слишком низким уровнем социальных гарантий. Руководители предприятий были бы даже готовы платить налог на прибыль, поскольку, по их мнению, это относительно «справедливый» налог. («Государство имеет право на долю в моем чистом доходе», – как выразился один из респондентов.) В то же время они считают, что Пенсионный фонд и прочие социальные фонды крайне неэффективны. Поэтому, по их мнению, для самих работников сегодня лучше получать зарплату плюс часть социальных отчислений неучтенными наличными, чем получать только официальную заработную плату и иметь некие социальные гарантии.

Введение с 1 января 2001 г. плоской 13%-й шкалы подоходного налога и регрессивной схемы исчисления единого социального налога (ЕСН) должны были, по мнению разработчиков налоговых реформ, создать стимулы для легальной выплаты зарплаты работникам. Однако широко дискутировавшийся 2%-й уровень отчислений в Пенсионный фонд – это предельная величина, которая начинает действовать лишь для доходов, превышающих 600 тыс. руб. в течение данного календарного года. Если же легальный доход работника будет составлять по итогам года эти же 600 тыс. руб. (или 50 тыс. руб. в месяц, что по российским меркам представляет собой очень большую величину), реальная средняя ставка отчислений в Пенсионный фонд для этого работника опустится с 28% лишь до 16,3%. С учетом того, что комиссия за операции «обналичивания» по-прежнему составляет не более 2–3%, уход от налогов с помощью подобных схем по-прежнему остается рациональной стратегией для бизнеса.

Среди косвенных причин распространения «базовой» и «обратной» схем назывались также их простота и низкий риск их раскрытия нало-

¹ Независимая газета. – 1998. – 21 октября. – С. 2.

говыми органами. Многие респонденты полагают, что раскрытие подобных теневых операций возможно только при излишнем распространении информации или в том случае, когда кто-то из лиц, непосредственно вовлеченных в схему, сам предоставит налоговой инспекции необходимые данные.

Анализ интервью позволяет выделить основные ограничения на использование «базовой» и «обратной» схем. Как правило, их труднее применять на крупных предприятиях – в силу слишком большого числа людей, которые оказываются посвящены в курс дела. Обе схемы проще применять в крупных городах, где проще «затеряться», нежели в малых, где все относительно на виду – не только для соседей, но и для налоговых органов. «Базовая» схема уклонения от уплаты налогов оказывается предпочтительней в тех случаях, когда средний объем каждой отдельной сделки, совершаемой данной фирмой, не очень велик. («Обналичить двести тысяч рублей проще, чем два миллиона, – хотя и это, вообще говоря, возможно».) «Обратную» схему сложнее использовать, если покупатель и его основные поставщики расположены в разных регионах. Наконец, «обратная» схема может быть использована только на рынках потребительских товаров.

Наша анкета включала в себя также интересный вопрос о направлениях использования предприятиями того эффекта, который они получают в результате уклонения от уплаты налогов. Здесь наблюдалась значительная разница между мелкими и средними фирмами, с одной стороны, и крупными предприятиями, с другой. Необходимо подчеркнуть, что в секторе малых и средних предприятий эффект уклонения от уплаты налогов с использованием неучтенного наличного оборота обычно распределяется между собственниками, менеджерами и работниками. На практике это означает, что работники получают значительную часть зарплаты в форме неучтенной наличности (от 50% до 95–97%). Суммарная заработная плата работников («черная» и «белая») при этом обычно превосходит их альтернативные возможности легального заработка. Разница может составлять 20–25% или даже выше.

Интересно также, что личный неофициальный доход предпринимателя или менеджера в этом случае, как правило, формируется как остаток неучтенных наличных средств после покрытия всех расходов, связанных с поддержанием текущего функционирования предприятия. К таким расходам, помимо выплаты «черной» заработной платы, часто могут относиться неформальные платежи за аренду, взятки чиновникам, комиссионные за предоставление выгодных заказов или льгот-

ных кредитов. Кроме этого, в торговле и в строительстве неучтенные наличные средства могут использоваться для пополнения оборотного капитала. С их помощью, в принципе, можно даже осуществлять инвестиции в оборудование. Правда, необходимым условием такого инвестиционного использования экономии, полученной от неуплаты налогов, является возможность приобретения основных фондов за неучтенные наличные.

В целом, на основе имеющихся интервью, мы можем констатировать, что в секторе мелких и средних предприятий относительно широкое применение «базовой» и «обратной» схем позволяет существенно снизить общий уровень издержек. При этом полученный экономический эффект направляется не только для потребления собственниками, менеджерами и работниками, но также используется для конкурентного снижения цен (это особенно характерно для рынка потребительских товаров) и в целях развития предприятия. Следует отметить, однако, что развитие предприятия в данном случае, как правило, ограничивается рамками той сферы, где остается возможным применение неучтенных наличных расчетов.

В секторе крупных предприятий такое «справедливое» распределение экономического эффекта уклонения от уплаты налогов оказывается затруднительным. Дело в том, что слишком большое число потенциальных получателей «черной» зарплаты существенно повышало риск излишнего распространения информации. В результате даже при заинтересованности менеджеров в развитии фирмы и максимальном снижении издержек выплаты «черных» премий распространяются лишь на доверенных представителей администрации. В целом же несовершенство законодательства о корпоративном управлении и особенно слабость контроля за его применением стимулирует оппортунистическое поведение высших менеджеров и/или основных акционеров крупных предприятий.

Стандартная схема уклонения от уплаты налогов в случае крупного предприятия (см. рис. 2.5) предполагает, что несколько мелких посреднических фирм, аффилированных с администрацией или с крупнейшими акционерами базового предприятия, контролирует все его финансовые потоки. Для перераспределения дохода базового предприятия в свою пользу эти посреднические фирмы могут манипулировать отпускными и закупочными ценами, играть на неплатежах, векселях, взаимозачетах, бартере и т.д.

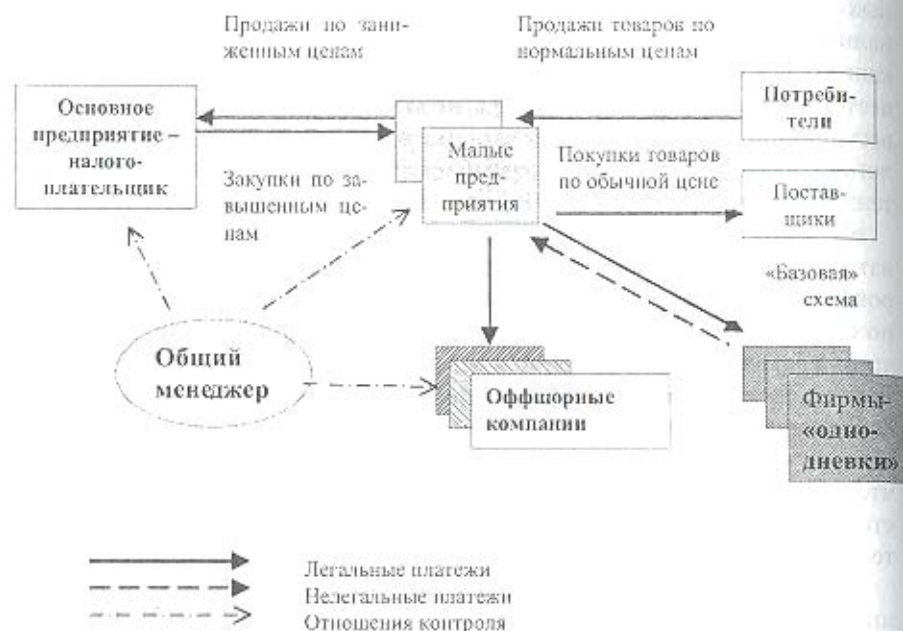


Рис. 2.5. Общие принципы уклонения от уплаты налогов с использованием неучтенных наличных на крупных предприятиях

В дальнейшем часть доходов базового предприятия, осевшая на счетах аффилированных посредников, либо «обналичивается» и поступает в распоряжение менеджеров и/или ведущих акционеров основного предприятия, либо перечисляется на счета «оффшорных» компаний, контролируемых этими же лицами. При этом теоретически возможно последующее инвестиционное использование этих средств (особенно в случае перечисления их в «оффшоры»), однако оно почти никогда не связано с деятельностью того основного предприятия, которому они первоначально принадлежали.

Следует также подчеркнуть, что в отличие от ситуации с мелким и средним бизнесом доходы менеджеров крупных российских предприятий обычно никак не зависят от чистого дохода предприятия. Напротив, зарплата рядовых работников, платежи мелким поставщикам и в значительной степени налоговые платежи формируются по «остаточному принципу».

В целом мы можем констатировать, что уклонение от уплаты налогов в описанной выше форме для крупного предприятия связано с абсолютным сокращением его валовой выручки и одновременно с ростом издержек, т.е. фактически его конкурентоспособность будет снижаться. Для подтверждения справедливости данного тезиса достаточно просто еще раз взглянуть на рис. 2.5. Таким образом, уклонение от уплаты налогов с использованием неучтенного наличного оборота в секторе крупных предприятий, инициируемое их менеджерами или крупнейшими собственниками, в основном приводит к негативным последствиям для самих этих предприятий.

2.2.2. Характеристика масштабов неучтенного наличного оборота и оценка связанных с ним потерь бюджета

В данной подглаве рассматриваются возможные подходы к измерению масштабов неучтенного наличного оборота на основе данных широких формализованных обследований предприятий, а также предлагается алгоритм оценки потерь бюджета и социальных фондов в результате уклонения от уплаты налогов с использованием неучтенных наличных.

2.2.2.1. Масштабы распространения неучтенного наличного оборота

Оценка масштабов распространения ННО лишь на основе данных углубленных неформализованных интервью представляется явно недостаточной. Поэтому мы использовали в этих целях данные ряда широких формализованных опросов промышленных предприятий и торговых фирм.

Однако вероятность получить достоверный ответ в случае прямого вопроса о неформальной активности представлялась нам слишком низкой. Поэтому при проведении широких опросов мы просили респондентов оценить для их отрасли среднюю долю различных форм расчетов (через банковский расчетный счет, наличными, по бартеру, векселями и т.д.) в общем объеме взаиморасчетов между предприятиями. При этом мы предполагали, что: 1) полученные ответы базируются на опыте хозяйственной деятельности респондентов и 2) косвенная форма задаваемых вопросов не даст респондентам повода для существенного сознательного искажения данных.

Далее мы использовали оценки доли наличных расчетов как косвенный индикатор масштабов «теневой» активности. Такая интерпретация была возможна, поскольку в 1990-е гг. российские предприятия не мог-

ли официально использовать в межфирменных расчетах наличные платежи, превышающие сумму в 3 млн неденоминированных руб., или 3 тыс. новых руб. Поэтому, по нашему мнению, высокие оценки доли межфирменных наличных расчетов свидетельствовали о вовлеченности самого предприятия-респондента в неучтенный наличный оборот. Мы спрашивали респондентов также о направлениях изменения доли различных форм расчетов в течение последних лет (рост, стабильность, снижение). Дополнительно мы интересовались причинами использования наличных денег в межфирменных расчетах.

Всего к началу 2002 г. было проведено:

- два общероссийских опроса руководителей промышленных предприятий в конце 1995 г. и весной 1997 г. в рамках квартальных обследований деловой активности Центра экономической конъюнктуры (ЦЭК). В каждом из опросов участвовало около 1200 крупных и средних промышленных предприятий;

- двенадцать опросов руководителей московских оптовых фирм (в полугодовом режиме, начиная с 1995 г.) с использованием панели ГУ-ВШЭ, включающей около 300 крупных торговых компаний.

Кроме того, начиная с середины 1997 г. вопрос о доле продаж за наличные в общем объеме продаж промышленных предприятий был включен в анкету опросов группы «Российский экономический барометр», на которую ежемесячно отвечали 200–250 предприятий (табл. 2.11).

Таблица 2.11

Доля продаж за наличные в продажах промышленных предприятий (в %)

Год	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	Среднее за год
1997	–	–	–	18	–	16	16	15	15	15	15	16	–
1998	15	16	13	15	13	16	16	17	18	17	20	19	16
1999	21	20	20	20	24	25	25	24	26	27	26	27	23
2000	26	28	27	28	27	29	28	30	25	27	28	32	28
2001	30	27	29	26	26	27	29	28	29	28	27	26	28
2002	26												

Источник: Российский экономический барометр. – 2002. – № 1. – С. 24.

Имея непосредственный доступ к результатам обследований ЦЭК и ГУ-ВШЭ, мы получили следующие основные результаты.

Согласно данным первого опроса промышленных предприятий, средняя оценка доли неучтенного наличного оборота в промышленности, по мнению респондентов ЦЭК, составила около 20% в конце 1995 г. Доля наличных платежей заметно снижалась по мере увеличения размеров предприятий – от 29% в группе малых предприятий (до 100 работников) до 17% в группе крупных предприятий (свыше 1000 работников). Наиболее высокая доля наличного оборота была отмечена в легкой (28%) и в химической промышленности (26%). Доля межфирменных расчетов наличными за 1995 г. в целом выросла, но не слишком сильно. Среди основных причин использования неучтенных наличных назывались высокие налоги (51% от числа всех респондентов), несовершенство официальной системы расчетов (35%) и политическая нестабильность (21%).

По данным опросов московских торговых фирм в 1995–1996 гг., средняя доля расчетов наличными между предприятиями на оптовом рынке составляла около 30%. При этом наблюдался незначительный рост этого показателя. Менеджеры более крупных фирм, как правило, давали более низкие оценки доли межфирменных наличных расчетов. Тем не менее, в группе фирм с оценками межфирменного наличного оборота, превышавшими 50%, среднее число работников оставалось весьма и весьма высоким (66 человек). Следует подчеркнуть, что по данным переписи предприятий оптовой торговли, проведенной Госкомстатом РФ в 1995 г., среднее число занятых на предприятиях оптового звена составляло всего 7 человек. По нашему мнению, это говорит о том, что в торговле по сравнению с промышленностью размеры предприятий, как фактор, ограничивающий масштабы неучтенного наличного оборота, оказываются существенно менее значимыми¹.

Данные второго опроса ЦЭК свидетельствовали о снижении среднего уровня оценок доли наличного оборота в промышленности до 10%. Следует, однако, отметить, что в 1997 г. многие промышленные предприятия из выборки ЦЭК не дали ответа на вопрос о наличных расчетах. При этом различия в уровне оценок между крупными и мелкими предприятиями, а также между отраслями остались примерно такими же.

Опросы РЭБ в 1997–1998 гг. демонстрировали схожий уровень доли наличных расчетов – в среднем порядка 15%. Различия по сравнению с данными ЦЭК можно объяснить тем, что выборка РЭБ включает в себя преимущественно средние по российским меркам предприятия – с числом занятых до 2000 человек при средней численности около 800 ра-

¹ Более подробно о результатах исследований ГУ-ВШЭ и ЦЭК в 1996–1997 гг. см.: Яковлев и Глисин (1996) и Яковлев и Воронцова (1997).

ботников. Вместе с тем, как видно по данным табл. 2.11, в 1999–2000 гг. удельный вес наличных расчетов заметно вырос – до 28% в среднем по промышленности. Этот результат можно объяснить снижением доли бартера (с 50% в середине 1998 г. до 15% в 2001 г.) и общим возрастанием уровня монетизации экономики, а также более активным использованием наличных расчетов в целях уклонения от уплаты налогов промышленными предприятиями.

По данным опросов ГУ–ВШЭ в 1997 г. – начале 1998 г., удельный вес наличных расчетов в московской оптовой торговле снизился до 22–24%. Большая часть респондентов ожидала также дальнейшего снижения доли межфирменных наличных расчетов в будущем. Однако затем оценки снова выросли. В течение 1999–2001 гг. они колебались в интервале 25–28% при ответе на вопрос о доле наличных расчетов в профильной для респондента товарной группе¹.

Можно отметить, что с 2000 г. свыше половины респондентов ГУ–ВШЭ регулярно на первое место среди причин осуществления наличных расчетов ставили «высокую скорость (оперативность) расчетов наличными». На втором месте стабильно упоминается «уход от налогов». Этот ответ, как правило, выбирали 40–45% респондентов. Все остальные варианты – «несовершенство банковских расчетов», «общая политическая и экономическая нестабильность», «требования поставщиков или покупателей» – упоминаются существенно реже. Исключение представляет собой лишь конец 1998 г. и 1999 г., когда заметно выше были оценки значимости «несовершенства банковских расчетов» и «общей политической и экономической нестабильности».

Таким образом, данные формализованных опросов в целом подтверждают факт широкого распространения наличных расчетов между предприятиями и, по нашему мнению, могут использоваться для анализа динамики данного экономического явления. Вместе с тем, безусловно, следует принимать во внимание субъективный характер подобных оценок.

2.2.2.2. Возможный алгоритм оценки потерь бюджета в результате использования неучтенных наличных для ухода от налогов

Данные формализованных опросов не позволяют непосредственно охарактеризовать масштаб потерь бюджета и социальных фондов в результате уклонения от уплаты налогов с помощью неучтенных наличных. По-

¹Более подробно см.: Бюллетень конъюнктурных опросов оптовой торговли, февраль 2002 г. // Российская экономика: прогнозы и тенденции. – 2002. – № 3. – С. 24.

этому для построения подобных оценок необходимо в комплексе использовать ряд показателей, основанных как на результатах углубленных интервью, так и на информации, имеющейся в распоряжении Министерства по налогам и сборам (МНС) и Федеральной службы налоговой полиции (ФСНП). О том, что соответствующая информация собирается и анализируется, свидетельствуют не только материалы СМИ об отдельных расследованиях ФСНП, но и публикации отдельных сотрудников налоговой полиции в академических журналах (см., например, Макаров (1998)).

По нашему мнению, потери бюджета и социальных фондов можно оценить по следующей общей формуле:

$$TL = A_i \times \alpha \times V \times T_i / (1 + T_i), \quad (1)$$

где TL – потери бюджета и социальных фондов;

A_i – абсолютный прирост числа фирм, не представляющих отчетность в налоговые органы в i -м году (по данным ведомственной отчетности МНС);

α – доля фирм-«однодневок» в общем числе фирм, не представляющих отчетность в налоговые органы (по данным проверок МНС и расследований ФСНП);

V – средний оборот одной фирмы-«однодневки» за время ее бизнес-активности (по данным соответствующих расследований ФСНП);

T_i – совокупная нагрузка на зарплату в i -м году тех налогов, от уплаты которых можно уклониться при использовании неучтенных наличных (все налоги – НДС, социальные отчисления, подоходный налог – отнесенные к сумме заработной платы после уплаты налогов).

Несколько видоизменив формулу (1), также можно оценить издержки уклонения от уплаты налогов в рамках рассмотренной выше схемы «обналичивания» для реально действующих хозяйствующих субъектов, а также уровень совокупных чистых доходов организаторов фирм-«однодневок» от проведения операций «обналичивания»:

$$C_{TE} = A_i \times \alpha \times V \times \beta, \quad (2)$$

$$R_{TE} = C_{TE} \times (1 - \delta), \quad (3)$$

где C_{TE} – издержки уклонения от уплаты налогов для реально действующих предприятий;

R_{TE} – чистые доходы организаторов фирм-«однодневок» от проведения операций «обналичивания»;

β – уровень комиссионных, которые реально действующие предприятия уплачивают организаторам фирм-«однодневок» за проведение операций «обналичивания»;

δ – доля прямых и косвенных затрат в общем объеме доходов организаторов фирм-«однодневок» от проведения операций «обналичивания» (коэффициенты β и δ могут быть определены на основе углубленных неформализованных интервью либо по данным расследований ФСНП).

С помощью формул (1)–(3) теперь может быть рассчитан коэффициент R_{TE}/TL , который представляет собой соотношение между чистыми доходами организаторов бизнеса по «обналичиванию» денежных средств и потерями бюджета от подобных операций. В содержательном плане этот показатель можно охарактеризовать как величину премии за риск по операциям «обналичивания». Уровень этого коэффициента напрямую связан с усилиями налоговых и правоохранительных органов по пресечению подобных схем.

Одновременно может быть рассчитан коэффициент C_{TE}/TL , отражающий эффективность подобных операций для реально действующих хозяйствующих субъектов. Чем выше данный коэффициент, тем меньше у предприятий стимулов к уходу от налогов с помощью «черного нала».

Ниже на основе предложенного алгоритма и с учетом доступных для нас данных приведен пример оценки потерь российского бюджета и социальных фондов от распространения неучтенного наличного оборота в 1992–1996 гг.

По состоянию на 1997 г. совокупный размер социальных платежей для московских предприятий составлял 40,5% к начисленной заработной плате. Эту величину необходимо также скорректировать на ставку НДС в размере 20% (так как зарплата является элементом добавленной стоимости). Кроме этого, из зарплаты своих работников предприятия должны были отчислять 1% в Пенсионный фонд и с суммы, оставшейся после этого вычета, не менее 12% перечислять в бюджет в качестве подоходного налога.

Таким образом, совокупная налоговая нагрузка на один рубль заработной платы, официально полученной работником, для этого периода может быть приблизительно оценена в 93,5%. Соответственно потери бюджета и социальных фондов при «обналичивании» денежных средств с последующей их выплатой в виде «черной» зарплаты можно оценить в размере 48,3 коп. с каждого безналичного рубля, перечисленного на счета фирм-«однодневок». Эту величину можно рассмат-

ривать как своего рода «коэффициент налоговой эффективности» фирм-«однодневок».

Для определения примерного числа фирм-«однодневок» мы воспользовались данными, приведенными в «Отчете Государственной налоговой службы на 1 января 1997 г.» (табл. 2.12)¹.

Таблица 2.12

Информация о количестве налогоплательщиков-организаций, учетные сведения о которых были включены в базы данных в налоговых органах по состоянию на 1 января 1997 г. в целом по Российской Федерации и по некоторым субъектам Российской Федерации

	Количество налогоплательщиков-организаций (тыс.), сведения о которых содержатся в базе данных ГНС	Из них			
		Не представляющих отчетность		Не стоящих на учете	
		в тыс.	в %	в тыс.	в %
Российская Федерация	2793	522	18,7	75	2,7
В том числе					
Москва	422,3	152,0	36,0	0,0	0,0
Московская область	115,3	19,5	16,9	6,4	5,5
Санкт-Петербург	145,8	24,1	16,5	2,8	1,9
Всего по трем регионам	683,4	195,6	28,6	9,2	1,3
Всего по остальным регионам РФ	2109,6	326,4	15,5	65,8	3,1

* По результатам сверки с регистрирующими органами, банками и иными кредитными организациями.

Как следует из приведенных данных, в 1996 г. перед налоговыми органами не отчиталось 21,4% зарегистрированных предприятий. В Москве, которая традиционно считается центром бизнеса по «обналичиванию»/«обезналичиванию», это было каждое третье предприятие. Для последу-

¹Аналогичные данные на более позднюю дату, к сожалению, были для нас недоступны. Тем не менее, можно отметить, что в своем выступлении перед пресой 9 августа 2000 г. вице-премьер и министр финансов РФ А. Кудрин, критикуя бюджетную политику Правительства Москвы, заявил, что из 700 тыс. зарегистрированных в столице юридических лиц 2/3 не представляют отчетность в налоговые органы.

ющих расчетов мы предположили, что только четвертая часть из неотчитавшихся перед Госналогслужбой в 1996 г. 597 тыс. предприятий представляет собой фирмы-«однодневки». Мы также предположили, что эти фирмы создавались равномерно в течение 5 лет и что их средний оборот не превышал 0,6 млн долл.

Несложный расчет показывает, что при всех этих весьма осторожных предположениях и с учетом приведенного выше коэффициента налоговой эффективности фирм-«однодневок» потери бюджета и социальных фондов от операций «обналичивания»/«обезналичивания» в 1992–1996 гг. составляли ежегодно порядка 8,6 млрд долл. США, или 43 млрд долл. в целом за период.

Валовые и чистые доходы организаторов данного бизнеса (с учетом банковских комиссионных) за весь период можно оценить соответственно в 1,8 и 1,2 млрд долл. Первая из этих цифр представляет собой издержки уклонения от уплаты налогов для легально действующих предприятий, пользующихся описанными выше схемами, и – как мы уже говорили выше – должна включать в себя премию за риск, который в этих схемах берут на себя фирмы-«однодневки» и их организаторы. Обычно это достаточно большая величина, соизмеримая с масштабами экономии на налогах. Однако в российских условиях совокупные издержки уклонения от уплаты налогов оказываются в 25 раз (!) меньше, чем экономия, получаемая налогоплательщиком.

Этим объясняются мощнейшие стимулы к распространению данных схем. Одновременно эти цифры, на наш взгляд, наглядно свидетельствуют о том, что данные схемы на практике не пресекались налоговыми органами. Такой вывод вполне согласуется с мнением большинства наших респондентов, воспринимавших «обналичивание» и «обезналичивание» как почти безрисковые операции.

По итогам проведенного анализа мы можем сделать следующие выводы.

Углубленные интервью и анкетные опросы свидетельствуют об очень широком распространении в России различных схем уклонения от уплаты налогов, основанных на неучтенном наличном обороте. При этом в отличие от зарубежных стран уход от налогов с использованием неучтенных наличных в России оказывается типичным не только для частнопрактикующих специалистов и мелкого некорпорированного бизнеса, но также для средних и даже крупных предприятий, которые реализуют свою продукцию и услуги по безналичному расчету. Тем самым воз-

можности и масштабы применения данной схемы в России оказываются существенно шире.

Специфика рассматриваемой схемы в сравнении с зарубежными аналогами заключается в ее внешней легальности, которая достигается за счет использования в рамках операций «обналичивания»/«обезналичивания» подставных фирм-«однодневок». Именно на этих фирмах замыкаются все возможные цепочки товарных и финансовых потоков. Безнаказанное «исчезновение» этих фирм из поля зрения налоговых органов приводит к тому, что сами операции «обналичивания»/«обезналичивания» воспринимаются предпринимателями как почти безрисковые.

Выявленные качественные характеристики данных схем уклонения от уплаты налогов, по нашему мнению, важны не только для разработки мер по изменению мотивации предприятий, но и для выработки более адекватных инструментов измерения масштабов «теневой» активности предприятий. Нам представляется, что применение стандартных методов измерения масштабов «теневой» экономики (метод «*supply and demand*»¹; сопоставление динамики ВВП и энергопотребления² и т.д.) может быть не вполне корректным – в силу нестабильности базовых народнохозяйственных пропорций в переходной экономике. Поэтому их применение должно дополняться специальными исследованиями отдельных отраслей или секторов экономики, а также активным использованием альтернативных методов (в том числе основанных на обследовании предприятий)³.

В целом, с учетом сложности выявления и количественного измерения «теневых» экономических процессов, их анализ должен основываться на регулярном сопоставлении и перепроверке информации, полученной из разных источников. Как мы попытались показать выше, для переходной экономики с ее неустоявшейся макроэкономической и институциональной структурой важным источником такой информации являются углубленные неформализованные интервью, а также широкие формализованные опросы экономических агентов.

¹Первые известные нам попытки расчетов по данному методу на российских данных были выполнены в ИЭПП (см.: Синельников и др. (1998)).

²Более подробно об этом методе см.: Kaufmann and Kaliberda (1996).

³В качестве примера использования такого рода комплексного подхода см. работу: Johnson, Kaufmann and Shleifer (1997).

2.3. Проблемы измерения «челночной» торговли¹

Как отмечалось еще в 1997 г. Т. Мельниченко, А. Болонини, Р. Заватта², «челночный» бизнес – это особый вид международной торговли, получивший развитие в России и в других странах бывшего Советского Союза в 1990-е гг. как реакция на неразвитость инфраструктуры внутренней торговли и благодаря появившимся возможностям свободного выезда за рубеж. Сутью «челночного» бизнеса является импорт товаров широкого потребления для последующей их продажи в розницу или мелким оптом на российском рынке. Этот импорт осуществляется физическими лицами, которые регулярно выезжают в зарубежные страны с туристической визой. Подобная деятельность охватывает широкий спектр товаров широкого потребления (одежду, обувь, электробытовые приборы, бижутерию и т.д.).

Изначально «челноки» не регистрировали свою деятельность в России в качестве предпринимателей, а лишь получали лицензию на право ведения розничной торговли. Именно этот «неофициальный» характер данного бизнеса давал возможность избежать обычного режима налогов, применяемого к международным торговым операциям, и делал «челночную» деятельность конкурентоспособной по сравнению с традиционными формами ведения торговли.

«Челночная» торговля в России в 1990-е гг. была весьма заметным экономическим и социальным явлением. Согласно расчетам экспертов Института экономики переходного периода, сделанным на основании данных Госкомстата, в 1995–1996 гг. ввоз «челноками» товаров из дальнего зарубежья

¹ Данный раздел подготовлен по результатам двух исследований «челночной» торговли. Первое было выполнено в Бюро экономического анализа (БЭА) в 2000 г. для Госкомстата России по Японскому гранту TF025359 в рамках подготовки проекта «Развитие системы государственной статистики» (компонент «Улучшение охвата и качества статистики платежного баланса», тема «Совершенствование информационной базы платежного баланса»). Второе относится к 2001–2002 гг. и представляет собой российский компонент проекта «Redefining the Contagion Effect: The Political Economy of the Suitcase Trade Between Turkey and Russia», который был поддержан грантом International Research & Exchanges Board (IREX) из средств, предоставленных Start Foundation. Указанные организации не несут ответственность за суждения, высказанные авторами в данной публикации.

² Их доклад 1997 г. (Т. Мельниченко, А. Болонини и Р. Заватта «Российский челночный бизнес. Общая характеристика и взаимосвязь с итальянским рынком», ECONOMISTI ASSOCIATI, 1997) был одной из первых и до сих пор остается одной из лучших работ о российском «челночном» бизнесе.

по стоимости достигал 2,5–3 млрд долл. в квартал¹, что составляло до 1/3 всего российского импорта (без учета импорта из стран СНГ). Если же принять во внимание только официально зарегистрированный импорт основных товаров широкого потребления (одежда, обувь, бытовая электроника, ткани, парфюмерия), который в 1995 г. не превышал 1,5 млрд долл. США в годовом выражении, то можно сделать вывод, что в этот период «челноки» контролировали большую часть импорта таких товаров².

«Челночная» торговля также играла очень значимую роль в создании возможностей альтернативной занятости для людей, лишившихся рабочих мест в период трансформационного спада. По некоторым оценкам, в России в середине 1990-х гг. «челночный» бизнес на всех его стадиях – от закупки товаров за рубежом до их продажи на вещевых рынках – давал работу для 10 млн человек.

Во второй половине 1990-х гг. «челночная» торговля претерпела существенные изменения. Острая конкуренция между торговцами, развитие инфраструктуры привели к росту удельных объемов закупок и повышению степени цивилизованности данного бизнеса. Резкая девальвация рубля осенью 1998 г. резко ограничила платежеспособный спрос на товары «челночного» импорта. Казалось, что у этого бизнеса нет больше перспектив и его остатки просто растворятся в традиционной розничной и оптовой торговле. Однако вопреки еще докризисным пессимистическим прогнозам, данный бизнес не умер. Шопинг-туризм по-прежнему сохраняется как одно из важных направлений в туристическом бизнесе. Многочисленные транспортные фирмы (карго-перевозчики) продолжают работать по заказам индивидуальных клиентов.

Поэтому задача адекватного измерения масштабов и динамики «челночной» торговли по-прежнему актуальна для отечественной статистики. В этой связи в данном разделе последовательно рассмотрены:

- качественные характеристики «челночного» бизнеса – в том виде, в каком он существовал в период своего расцвета в середине 1990-х гг.;
- основные методические подходы к измерению «челночной» торговли и прежде всего масштабов «челночного» импорта, которые имеют большое значение для статистики платежного баланса;
- тенденции в развитии «челночной» торговли после кризиса 1998 г. и возможности ее статистического измерения.

¹ См.: Приходько С., Воловик Н. Индивидуальный импорт: аспекты развития // Российская экономика: тенденции и перспективы. – М.: ИЭПП, 1997.

² См.: Мельниченко Т., Болонини А., Заватта Р. Российский челночный бизнес. Общая характеристика и взаимосвязь с итальянским рынком. – ECONOMISTI ASSOCIATI, 1997. – С. 6.

2.3.1. Основные качественные характеристики «челночного» бизнеса

Для того чтобы понять стимулы и механизм «челночной» торговли, ее проблемы и способы их решения, проследить динамику данного вида предпринимательской деятельности и выделить этапы ее развития, необходимы данные из первых рук, сведения от непосредственных участников «челночного» бизнеса. Эту информацию можно получить только в ходе интервью, сложность организации и проведения которых объясняется *неформальным характером «челночного» бизнеса* как на этапе ввоза товара в страну, так и на стадии реализации его на внутреннем рынке. Контакт с респондентом возможен главным образом при условии личного знакомства и доверия, которые гарантируют конфиденциальность информации.

Описание экономики «челночного» бизнеса, приведенное ниже, составлено на основе серии интервью с «челноками» и туроператорами, проводившихся при участии авторов в 2000–2001 гг., а также с учетом немногочисленных российских исследований, посвященных данной проблеме¹. Следует отметить, что известные нам аналогичные зарубежные исследования² основывались исключительно на данных из стран Восточной Европы.

География «челночного» бизнеса. В конце 1980-х – начале 1990-х гг. первооткрыватели «челночной» торговли ездили в Польшу, Болгарию, Румынию, вывозя российские товары с целью продажи и закупая на вырученные деньги импорт для перепродажи на внутреннем рынке. Эти операции были прибыльны из-за заниженного уровня внутренних цен на отечественную продукцию и «всесоюзного» дефицита рынка потребительских товаров. Масштаб торговых операций был невелик, так как мало кто располагал крупными суммами валюты и без специального разрешения можно было вывезти не более 200 долл. США. Каждая поездка приносила «челноку» порядка 100 долл. прибыли.

¹ Кроме уже упоминавшейся работы Т. Мельниченко и др., следует отметить весьма интересную статью М. Ильиной и В. Ильина «Торговцы городского рынка: Штрихи к социальному портрету» («ЭКО», 1998, № 5).

² См., например: Wallace C., Shmulyar O., Berdiz B. Investing in Social Capital: The Case of Small-Scale, Cross-Border Traders in Post-Communist Central Europe // International Journal of Urban and Regional Research. 1999. – Vol. 23, № 4. – P. 751–770; Sik E., Wallace C. The Development of Open-air Markets in East-Central Europe // International Journal of Urban and Regional Research. – 1999. – Vol. 23, № 4. – P. 697–714.

В 1990–1991 гг. появились фирмы, занимающиеся турами в Турцию. Первоначально это была турецкая инициатива. На конец 1980-х гг. пришелся кризис торговли Турции с «челноками» из Югославии, Польши, Венгрии, в силу чего турецкие производители сознательно и планомерно начали налаживать контакты с только появившимися, едиными «челноками» из СССР, главным образом из России и с Украины. Вскоре после этого Турция стала для России основным поставщиком «челночных» товаров.

В 1992–1993 гг. произошла переориентация значительной доли «челноков» на Китай из-за падения нормы прибыли по турецким «челночным» операциям. Китайские товары, отличавшиеся небывалой дешевизной и низким качеством, в условиях несыщенного платежеспособного спроса на внутреннем российском рынке по группе населения с низкими доходами, обеспечивали их продавцам сверхприбыль. Для поездки в Китай требовалось больше средств по сравнению со странами Восточной Европы и с Турцией. В том числе надо было вывозить большую сумму иностранной валюты, иначе поездка не окупалась. В связи с лимитом на провоз валюты (сначала 200, потом 500 долл.) «челноки» покупали на границе за 20–25 долл. пустые, но заверенные валютные декларации, которые заполнялись по приезду на требуемую сумму и дату.

Интересна деталь с маркировкой товара. Покупатель мог сам по своему вкусу и усмотрению заказать любую маркировку. Так, на одной паре вывозимой обуви специально для таможни стояла маркировка «сделано в Китае», а на всех остальных в том же ящике – «сделано в Корее» или «сделано в Италии».

В Италии российский челночный бизнес активизировался с 1993 г. Примерно в то же время он начал осваивать и ОАЭ.

Закупка товаров: схемы, объемы, связи с поставщиками. Первоначально «челноки» закупали товар (польский, турецкий, итальянский, китайский) самостоятельно, находя подходящего продавца, отбирая и проверяя товар, торгуясь о ценах. Это были небольшие объемы закупок, которые оплачивались сразу на месте. Покупатель («челнок») рисковал мало, так как российские цены на «челночную» продукцию и подчас ажиотажный спрос гарантировали ее быструю и прибыльную реализацию. Продавец не рисковал вовсе, так как процедура «товар – деньги» осуществлялась при его заинтересованном и непосредственном участии. Никаких формальных (документальных) подтверждений совершения сделки не требовалось ни одному, ни другому.

При этом оба участника были заинтересованы в долговременных контактах. Для поставщика они означали стабильный сбыт, и поэтому он обычно стремился обеспечить пухлый ассортимент и качество – подби-

рал фасон, цвет, размер; принимал брак, если такое случалось. Покупатель же, обращаясь к уже проверенным постоянным поставщикам, экономил время, а следовательно, сокращал цикл реализации товара.

По мере углубления и расширения деловых контактов продавцы стали предоставлять скидки от объема закупок. Стала практиковаться оплата по факту реализации. К середине 1990-х гг. у «челюка» со связями примерная схема оплаты выглядела так: первый платеж – при приобретении товара, второй – при доставке товара в Россию, третий (остаток) – по реализации. Стал развиваться товарный кредит, доходивший до 50–100 тыс. долл., «челючная» торговля стала осваивать продажу по образцам и каталогам. В целом, по оценке Т. Мельниченко и др., уже в 1995–1996 гг. обороты крупных «челюков» были сопоставимы с масштабами деятельности средних оптовых фирм.

Инфраструктура «челючного» бизнеса. «Челюки»-первопроходцы начали осваивать европейские страны в одиночку и небольшими группами, приезжая на поездах и автобусах, живя в дешевых гостиницах с минимально допустимым уровнем удобств, защищаясь в меру сил и вещей от ракета.

Очень быстро к «челючному» бизнесу подключились туристические фирмы, туроператоры и перевозчики, совместными усилиями формируя шоп-туры по всем «челючным» направлениям и всеми видами транспорта (наземный, морской, воздушный).

Достаточно быстро каждый «челюк» нашел своего постоянного партнера – турфирму, которая держала цены на приемлемом уровне и параллельно расширяла комплекс услуг. Их пакет стал включать дорогу, проживание в гостинице, двухразовое питание, доставку «челюков» до города – пункта отправления, доставку закупленного груза из страны-экспортера в пункт отправления, его таможенное оформление и доставку покупателю – «челюку».

Такая проблема, как доставка купленного груза в Россию, которая в начальный период становления «челючного» бизнеса была одной из наиболее острых, со временем разрешилась за счет появления в 1994 г. специализированных фирм – карго-перевозчиков. Пользование их услугами означало определенные затраты. Однако они оказывались ниже издержек на «собственнопоручную» перевозку закупленных товаров – особенно с учетом возрастания объемов закупок (с нескольких десятков килограммов в начале 1990-х гг. до 300–500 кг и более в середине прошлого десятилетия).

Фирмы карго-перевозчики появились по обеим сторонам границы. При этом, по мнению многих «челюков», турецкие фирмы часто работали лучше российских (дешевле, быстрее, надежнее).

В результате сам «челюк», выбирающий товар по образцам и лишь договаривающийся о его поставке, стал все больше походить на обычного туриста – тем более, что многие турфирмы предлагали обзорные экскурсии и краткий отдых после шопинга.

Схемы реализации «челючного» товара. Исходной торговой площадкой для абсолютного большинства «челюков» стали так называемые вещевые рынки, появившиеся из городских «толкучек» конца 1980-х гг. Первоначально «челюки», привозившие товар, сами продавали его на рынках либо привлекали для этого своих ближайших родственников. У наиболее успешных «челюков» по мере роста объемов операций появлялась возможность реализовывать товар через наемных продавцов.

Вот как характеризовали логику этого процесса М. Ильин и В. Ильин, отталкиваясь от результатов весьма представительного социологического обследования торговцев на рынке г. Сыктывкара¹:

«<...> «Челюк» оставляет за собой функции, требующие более высокой квалификации и ответственности. Первый шаг – наемный работник стоит на рынке (самая простая и нудная работа, в условиях Сыктывкара связанная с очень длительным пребыванием на холоде под открытым небом). Сам же хозяин (хозяйка) занимается закупкой и транспортировкой товара, осуществляет финансовое управление. На более высоких ступенях развития «челючного» бизнеса хозяин нанимает не только продавца, но и опытного закупщика, например, в Москве, который по его указаниям закупает и отправляет товар в Сыктывкар. В зависимости от характера товара он отправляется либо поездом с проводником, либо за арендную плату в автомобиле более крупной фирмы, перевозящей свои товары по тому же маршруту. В результате на рынке появились «челючники», которые сами за прилавком не стоят, не таскают на себе узлы, а выполняют сугубо менеджерские функции и управляют капиталом, получая с него дивиденды».

С увеличением объемов закупок «челючная» деятельность превращалась в бизнес, оформляясь институционально – статус индивидуального частного предпринимателя (ИЧП), патент на торговлю, собственная торговая точка. Вместе с тем следует отметить, что на протяжении всех 1990-х гг. «челючная» торговля и вещевые рынки как ее базовая торговая инфраструктура выступали альтернативой и конкурентом традиционной розничной торговле.

¹См.: Ильин М., Ильин В. Торговцы городского рынка: Штрихи к социальному портрету // ЭКО. – 1998. – № 5.

Эффективность «челночной» торговли. В начале 1990-х гг. в Турцию челнок отправлялся с небольшой суммой порядка 500 долл. Интенсивность поездок в среднем составляла 2–3 раза в месяц, а норма прибыли не опускалась ниже 100%. Очень скоро средний объем закупок поднялся до 2000–3000 долл. при сохранении уровня рентабельности.

По другим «челпочным» направлениям картина была аналогичной в том, что объемы закупок быстро увеличивались, а прибыльность держалась на уровне 100%. Специфика Китая – существенно более высокая нижняя граница объема закупок – 2–3 тыс. долл. из-за больших затрат на транспорт.

В целом к 1998 г. «челночная» торговля характеризовалась следующими основными чертами:

- палладились тесные, доверительные, но обычно документально не оформляемые деловые отношения между конкретными покупателями и продавцами;
- торговые сделки включали в себя систему скидок, товарный кредит, использовались каталоги и образцы;
- появились и активно заработали специализированные фирмы – карго-перевозчики. У «челюка» отпала необходимость самому перевозить купленные товары через границу. Достаточно было заключить договор с такой фирмой, где фигурировали: название фирмы-поставщика; наименование товара, его вес и стоимость; паспортные данные получателя товара. После этого поставщик поставлял на склад карго-перевозчика заказанный покупателем товар. Перевозчик доставлял его на таможенную границу Российской Федерации, «растаможивал» по процедуре для юридического лица, доставлял на собственный склад и ставил в известность потребителя – товар на месте;
- операции по ввозу товаров достигли значительных размеров. Докладом к тому – суммы товарных кредитов, выдаваемых, например, турецкими поставщиками, достигали 100 000 долл.;
- сформировалась инфраструктура, обслуживающая «челночную» торговлю. Помимо карго-перевозчиков, она включала в себя туроператоров, туристические агентства, чартерные авиакомпании. Ряд организаций указанного профиля специализировались исключительно на обслуживании «челночного» бизнеса, другие предлагали смешанный пакет услуг;
- норма прибыли по всем направлениям «челночного» бизнеса уменьшилась в среднем в 2–4 раза, подойдя к границе 30–50%, что, тем не менее, было достаточно для продолжения данного бизнеса;
- указанные изменения коснулись не всех, по большинства «челноков». Сохранилась «челночная» торговля и в ее первоначальном виде, когда

торговец самостоятельно закупал товар за «живые» деньги и перевозил его с собой в режиме так называемого сопровождаемого груза.

2.3.2. Методические подходы к измерению масштабов «челночного» импорта

Феномен «челночной» торговли как внешнеэкономических операций, осуществляемых физическими лицами, и ее бурного развития в 1990-е гг. связан с разным режимом обложения таможенными пошлинами товаров, ввозимых в страну физическими и юридическими лицами. Изначальное полное отсутствие пошлин, а затем существенные таможенные льготы для физических лиц привели к тому, что несмотря на крайне нерациональные транспортные и иные издержки подобная полулегальная внешнеэкономическая торговля физических лиц, не уплачивающих никаких налогов, оказалась достаточно эффективной в сравнении с деятельностью официально зарегистрированных торговых предприятий. В этой связи представляется важным определить, в каких ситуациях на пересекающей таможенную границу товар могут распространяться льготы, установленные для физических лиц.

Консультации с экспертом по таможенному законодательству в рамках проекта БЭА в 2000 г. показали, что возможны три варианта пересечения товарами таможенной границы:

- товары направляются в адрес юридического лица; в этом случае они поступают на таможенный склад и оформляются на общих основаниях;
- товары пересекают границу в сопровождении физического лица. Если данное физическое лицо утверждает, что эти товары не предназначены для производственной или иной коммерческой деятельности, на них распространяется действие льготного режима таможенного оформления в соответствии с постановлением Правительства РФ от 10 июля 1999 г. № 783; если же будет доказано обратное, они подлежат оформлению на общих основаниях;
- товары направляются в адрес физического лица, но пересекают границу отдельно от него (так называемая карго-перевозка)¹; в этом случае

¹ Теоретически здесь возможен также вариант международного почтового отправления, при котором не будут взиматься таможенные пошлины. Однако здесь будут действовать весьма высокие ставки почтовых сборов в расчете на 1 кг веса посылки. По оценкам наших респондентов, данный способ переправки товаров в России практически не используется в рамках «челночной» торговли (исключение может составлять лишь пересылка отдельных дорогостоящих товаров, например, некоторых медицинских препаратов).

товары поступают на таможенный склад и оформляются на общих основаниях, т.е. в порядке, действующем для юридических лиц.

Анализ этих трех вариантов показывает, что недоучет таможенными органами импорта, осуществляемого физическими лицами, с формальной точки зрения возможен лишь во втором случае – поскольку в первом и третьем вариантах действует режим, установленный для юридических лиц. Это не исключает различных «теневых» схем таможенного оформления, также приводящих к существенному недоучету импорта. Однако все эти схемы касаются внешнеэкономической деятельности юридических лиц, и они должны рассматриваться отдельно.

С учетом вышесказанного под «*челночной*» торговлей далее понимается объем операций, осуществляемых физическими лицами, с целью получения экономической выгоды от ввоза в Россию импортных товаров и их последующей реализации. Учитывая, что в настоящее время существуют различные формы таких операций, непосредственным объектом измерения является лишь внешнеэкономическая деятельность физических лиц, непосредственно сопровождающих товары при пересечении таможенной границы и подпадающих под действие установленных законодательством льгот.

Для статистической оценки объема импортных операций физических лиц в настоящее время могут использоваться два основных источника информации:

- данные таможенного учета объема перемещения товаров физическими лицами через таможенную границу Российской Федерации;
- результаты выборочных обследований продовольственных, вещевых и смешанных рынков, проводимых Госкомстатом России.

Для товаров, перемещаемых физическими лицами через таможенную границу Российской Федерации в определенных размерах (за исключением легковых автомобилей), существует льготный порядок налогообложения, который используется «челноками» для проведения внешнеэкономических операций. В соответствии с Положением о перемещении товаров физическими лицами через таможенную границу Российской Федерации, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 10 июля 1999 г. № 783, в льготном режиме перемещаются только товары, не предназначенные для производственной или иной коммерческой деятельности. Такие льготы включают в себя полное или частичное освобождение от таможенных пошлин и налогов, упрощенный порядок таможенного оформления перевозок.

Предназначение товаров устанавливается должностным лицом таможенного органа. При этом исходят из характера, количества и частоты

таких перевозок. Физические лица, ввозящие товары в Россию, обязаны подтвердить, что товар не предназначен для производственной или иной коммерческой деятельности. Однако сами физические лица, рассчитывая на получение экономической выгоды от таких операций, добровольно никогда не подтверждают обратного. Работникам таможенных органов трудно установить и доказать истинное целевое предназначение ввозимых товаров в объеме, не превышающем установленных Положением стоимостных или количественных ограничений. Поэтому во внешнеторговой таможенной статистике такие перевозки не отражаются.

Упрощенный порядок таможенного оформления применяется в двух случаях:

- при перевозке товаров, общая стоимость которых не превышает 1000 долл. США и общий вес которых составляет не более 50 кг;
- в случае ввоза физическими лицами товаров, общая стоимость которых находится в пределах от 1000 до 10 000 долл. США, а общий вес не более 200 кг.

Льготный порядок налогообложения используется «челноками» при ввозе товаров в Россию, но в стоимость импорта такие операции не включаются. Объектом наблюдения внешнеторговой таможенной статистики является экспорт и импорт товаров. При этом ряд операций, связанных с их перемещением через таможенную границу, в объеме внешней торговли не учитывается, в частности, это относится к товарам:

- стоимость которых не превышает указанного выше порога статистического наблюдения;
- не являющимся предметом коммерческих операций.

Указанные ограничения требуют проведения соответствующих расчетов органами статистики и уточнения определенных позиций платежного баланса страны при его составлении Банком России.

Ввоз товаров в Россию в объеме, не превышающем порога статистического наблюдения, оформляется путем заполнения таможенной декларации, где отражаются только сведения о предметах, валюте и ценностях, подлежащих обязательному декларированию. Для остальных товаров определение номенклатуры и объема ввоза по данным таможенной декларации не представляется возможным. Следовательно, она не может служить источником статистической информации об объеме «челночного» импорта.

В случае, если вес перевозимого груза превосходит 50 кг, но не достигает 200 кг или его стоимость превосходит 1000 долл., но не достигает 10 000 долл., таможенное оформление проводится по специальным документам в виде таможенного приходного ордера (ТПО). В ТПО со-

держится информация о номенклатуре ввозимых товаров в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности, их весе и стоимости.

Таможенный приходный ордер является источником информации не для внешнеторговой, а для специальной таможенной статистики, в задачи которой входит учет ввоза по видам таможенных режимов, размеров таможенных платежей и др.

Таможенная внешнеторговая статистика основана на данных, отражаемых в грузовых таможенных декларациях (ГТД), которые в случае прямого ввоза товаров физическими лицами в указанных выше пределах не заполняются.

Существующий порядок учета ввоза товаров физическими лицами приводит к недооценке объема импорта, так как в указанных выше случаях может иметь место перемещение товаров для коммерческих целей. При импорте на сумму до 1000 долл. США выделить внешнеторговую составляющую практически невозможно. Одним из косвенных подтверждений ввоза для коммерческих целей может служить параллельное оформление физическими лицами таможенного приходного ордера. Но такого совпадения недостаточно для однозначного отнесения объема ввоза в соответствии с ТПО к импорту товаров.

При оценке масштабов «челночной» торговли с использованием таможенного приходного ордера, по мнению представителей Государственного таможенного комитета Российской Федерации (ГТК), возникают две проблемы. Первая – это необходимость выделения товарного импорта из общего объема ввоза товаров физическими лицами. С этой целью могут использоваться как экспертные оценки, так и детальный анализ периодичности заполнения отдельными лицами ТПО и их содержания. Характерными чертами «челночного» ввоза можно считать однородность ввозимых товаров (ввоз товаров определенной номенклатуры относительно большими партиями); наличие сезонной составляющей в номенклатуре ввоза; определенную географическую стабильность импорта; способ ввоза.

Для целей «челночной» торговли туристическими фирмами организовываются специальные шоп-туры. Анализ информации об интенсивности выезда российских граждан, совершающих такие поездки в страны дальнего зарубежья, позволяет определить регионы, особо привлекаемые для «челноков». Эти страны хорошо известны: Польша, Китай, Турция и т.д. Полный их перечень может быть получен не только на основе прямого анализа указанной информации, но и путем экспертных опросов работников таможенных органов.

Вторая проблема, по оценке специалистов ГТК в случае ввоза товаров физическими лицами для коммерческих целей может иметь место при сознательном искажении информации, содержащейся в ТПО, направленном на сокрытие части стоимости импорта путем занижения таможенной стоимости ввозимой продукции или недостоверной ее кодировки.

Данный тезис аргументируется тем, что на этапе таможенного контроля осуществить 100%-ю проверку всех перевозимых товаров практически невозможно в силу высокой интенсивности грузопотока, а также тех негативных для таможни последствий, которые могут быть с этим связаны (порча упаковки, утрата товара и т.п.), поэтому проверки проводятся на выборочной основе.

Однако проведенные нами интервью с предпринимателями, а также анализ предшествующих исследований указывают и на наличие третьей проблемы. На практике группы «челноков» (которые обычно пересекают границу на специально организованном для этих целей транспорте) даже визуально заметно выделяются на фоне обычных туристов. Тем не менее ТПО заполняются «челпоками» в исключительных случаях, поскольку при возникновении вопросов со стороны сотрудников таможни все проблемы обычно урегулируются неформальным образом. Стоимость такого «неформального» урегулирования, по оценкам наших респондентов, до недавнего времени составляла менее 1/5 от суммы таможенных сборов, которые должны были быть уплачены при официальном оформлении ТПО.

В силу этого информацию, содержащуюся в ТПО, действительно нельзя использовать для каких-либо оценок масштабов ввоза товаров физическими лицами. Вместе с тем, на наш взгляд и вопреки мнению представителей ГТК, данные ТПО могут использоваться для характеристики средних объемов и стоимости грузов в расчете на одного «челнока» – поскольку, судя по интервью, заполнение ТПО осуществляется в случаях особой «несговорчивости» туристов и обычно сопровождается детальной проверкой багажа.

Кроме таможенного учета, для оценки масштабов «челночного» бизнеса в России используются результаты выборочных обследований продовольственных, вещевых и смешанных рынков, проводимых органами статистики.

Полученная таким образом информация используется Госкомстатом России для досчета объема импорта, реализуемого на российских рынках. На основе данных об общей величине товарооборота таких рынков и доле в нем импортной продукции оцениваются масштабы импорта, поступающего из стран дальнего зарубежья и государств СНГ. Расчет про-

водится с учетом коэффициентов эффективности импортных операций для указанных групп стран, определяемых экспертным путем.

Так как товары, ввозимые «челноками», продаются преимущественно на таких рынках, указанный источник статистической информации, наряду с данными таможенного учета, может использоваться для определения объема внешнеторговой деятельности физических лиц. При этом возникает ряд проблем. Во-первых, в рамках анализируемого обследования не предусмотрено получение информации о том, какая часть импортируемой продукции ввезена организованным образом с использованием услуг посредников, а какая поступила непосредственно от «челноков».

В общем объеме товарооборота продовольственных, вещевых и смешанных рынков за последние годы увеличивается доля товаров, ввозимых организованным образом специально созданными фирмами-участниками внешнеэкономической деятельности, осуществляющими обслуживание бывшего «челночного» бизнеса. По экспертным оценкам как представителей таможенных органов, так и предпринимателей, прямой ввоз товаров физическими лицами с целью их последующей перепродажи имеет в настоящее время небольшой удельный вес в общем объеме ввоза импортных товаров и постоянно сокращается. Вместо этого расширяется круг внешнеторговых фирм, специализирующихся на ввозе потребительских и промежуточных товаров либо непосредственно по договорам с индивидуальными предпринимателями, либо с целью последующей реализации таких товаров указанным субъектам хозяйствования.

Такие внешнеторговые фирмы являются законными субъектами внешнеэкономической деятельности, представляют в налоговые и статистические органы свои отчеты. Непосредственно от своего имени они заключают договора с зарубежными партнерами на поставку соответствующей продукции, а также с фирмами-«перевозчиками», оказывающими услуги по транспортировке товара и его размещению на таможенных складах.

Прямой опрос продавцов на рынке о способе ввоза товара в Россию непосредственно «челноком» или с помощью фирмы-посредника не всегда может дать достоверный результат, так как для реализации ввозимой продукции часто привлекаются лица, не имеющие реального представления о механизме внешнеторговой деятельности собственника продаваемого товара.

Во-вторых, как показывают интервью с российскими предпринимателями, товары, поступающие в Россию в рамках «челночного» импорта, реализуются не только на рынках, но и через стационарную розничную торговую сеть. Физические лица, реально импортировавшие товар

в Россию и воспользовавшиеся при пересечении таможенной границы соответствующими льготами, сами не продают этот товар, а сдают его на реализацию в магазины.

В-третьих, подсчет объема импортных операций на основе указанного обследования Госкомстата содержит повторный счет, так как товар, закупаемый на мелкооптовых рынках перепродается, иногда неоднократно, как на других рынках города, так и в других населенных пунктах. В крупных городах существуют специализированные оптовые рынки, на которых товар реализуется не только непосредственным потребителям, но и перекупщикам с целью последующей перепродажи.

Разработанные Госкомстатом Методологические рекомендации по учету экспорта и импорта товаров предполагают необходимость корректировки собираемой в ходе таких обследований информации об объеме реализуемого импорта. Считается, что объем повторного счета составляет 20% от общего объема товарооборота продовольственных, вещевых и смешанных рынков. Но при этом методология расчета, а также порядок пересмотра этого коэффициента в рекомендациях Госкомстата не приводится.

В-четвертых, в Методологических рекомендациях используется ряд коэффициентов, характеризующих эффективность торговых операций в рамках «челночной» торговли. Они определяются экспертным путем как соотношение между объемом розничного товарооборота, связанного с «челночной» торговлей, и стоимостью товаров, непосредственно пересеченных «челноками» через таможенную границу. По данным интервью с предпринимателями, эти коэффициенты существенно менялись во времени, а также в зависимости от страны, из которой ввозился товар. Однако в рекомендациях не определяется методика расчета и корректировки данных коэффициентов.

В-пятых, проблема, возникающая при использовании указанного источника информации, — это продажа под видом импортных товаров продукции, произведенной в России из импортного сырья. Предложение по решению этой проблемы содержится в указанных выше Методологических рекомендациях Госкомстата. С этой целью предлагается использовать данные об объеме импорта за предшествующий период и специально введенный коэффициент, определяемый экспертным путем.

Такой подход позволяет Госкомстату в целом выполнить стоящую перед ним задачу — оценить объем неучтенного импорта, реализованного в отчетном периоде, который является одной из составляющих общего объема товарооборота за этот период. Однако подсчет объема неучтенных импортных операций, в частности, осуществляемых «челноками»,

необходим и для составления платежного баланса страны. При этом надо иметь информацию об объеме импорта сырья и материалов за отчетный период, так как он сопровождается соответствующим движением валютных ресурсов. Данные об объеме реализации потребительских товаров на продовольственных, вещевых и смешанных рынках не позволяют оценить эту величину. Произведенный из поступившего сырья товар, согласно рассматриваемой методологии, будет продан лишь в периоде, следующем за отчетным.

Статистическое наблюдение за деятельностью продуктовых, вещевых и смешанных рынков может использоваться для получения сведений об ассортименте и объеме продаж импортных товаров. Однако получение более детальной информации о внешнеторговой деятельности физических лиц, непосредственно связанной с данными таможенной статистики, возможно лишь после введения в действие положения, согласно которому каждый продавец должен иметь счет-фактуру на продаваемые товары. В этом счете-фактуре отражается информация о товарной номенклатуре импорта, стране происхождения товара и т.д., соответствующая таможенным документам.

Указанные источники информации являются в настоящее время основными для оценки параметров «челночной» торговли в России. Вместе с тем, как было показано выше, есть целый ряд факторов, существенно влияющих на подобные оценки и тем самым способных привести к завышению или к занижению итоговых расчетных показателей импорта товаров в Российской Федерации.

2.3.3. «Челночная» торговля в России после кризиса 1998 г. и возможности ее статистического измерения

Кризис 1998 г. стал серьезным ударом для «челночной» торговли. Многие «челноки», широко пользовавшиеся товарным кредитом, оказались в крупных долгах перед зарубежными поставщиками и не смогли восстановить свой бизнес. Тем не менее вопреки пессимистическим прогнозам в целом как социально-экономическое явление «челночная» торговля сохранилась и продолжает развиваться.

Кратко суммируя результаты интервью, проведенных осенью 2001 г. в рамках проекта «Redefining the Contagion Effect: The Political Economy of the Suitcase Trade Between Turkey and Russia», можно дать следующую характеристику российского «челночного» бизнеса на современном этапе:

1. Однозначное предпочтение «челноков» в пользу карго-перевозчиков при транспортировке своих товаров из-за рубежа объективно привело к тому, что специальный (льготный) таможенный режим, который определял конкурентные преимущества «челночного» импорта в начале 1990-х гг., все реже используется на практике.

2. Тем не менее «челноки» сохраняют свою конкурентоспособность по отношению к крупным фирмам-импортерам и к розничной торговле. Основой для этого по-прежнему являются низкие издержки (прежде всего в части эффективного использования торговых площадей), а также оперативная реакция на изменение спроса, включая гибкую ценовую и ассортиментную политику.

3. Отражением этих изменений потребительского спроса стали определенные сдвиги в структуре товарных закупок «челноков». В частности, практически все респонденты заявляли о стремлении закупать пусть более дорогие, но качественные товары. В целом, по-видимому, можно говорить о существенном увеличении доли более качественных товаров в общем объеме «челночного» импорта.

4. «Челночный» бизнес все в большей степени *смещается в регионы* и пытается интегрироваться в традиционную торговую сеть. В частности, наиболее успешным оказывается бизнес тех «челноков», которые смогли приобрести собственные торговые помещения. Однако это удается сделать немногим. Особенно перспективны в этом отношении малые города и сельские районы, где крайне неразвита торговая инфраструктура, невысока конкуренция и одновременно после кризиса произошло расширение платежеспособного спроса.

5. Восстановление отечественной промышленности и резкое снижение доли бартера в результате девальвации рубля и краха рынка государственных краткосрочных облигаций (ГКО) в августе 1998 г. привели к постепенному оживлению платежеспособного спроса. Следствием этого стало возобновление притока людей в «челночный» бизнес – особенно на фоне застоя 1996–1997 гг. Правда, этот приток происходит исключительно за счет регионов.

6. Существенным фактором выживания «челночного» бизнеса и поддержания его конкурентоспособности стало сохранение – несмотря на крупные потери от кризиса – доверительных неформальных отношений с зарубежными поставщиками, которые продолжали отпускать товар в кредит своим старым партнерам в обмен на постепенное погашение долгов по ранее предоставленным товарным кредитам.

В целом можно сделать вывод о постепенном встраивании «челноков» в традиционную торговую инфраструктуру – с привнесением в

практику российской торговли тех конкурентных преимуществ, которые изначально были свойственны «челночному» бизнесу. Фактический отказ от использования таможенных льгот, предусмотренных при ввозе товаров в Россию для физических лиц, открывает сегодня возможности для цивилизованного легального развития «челночного» бизнеса как специфической формы малого предпринимательства.

Данные выводы имеют существенное значение для организации статистического наблюдения за «челночной» торговлей. Раньше «челноки», действуя на практике как индивидуальные предприниматели, при пересечении государственной границы Российской Федерации формально выступали в качестве физических лиц и ввозили в страну свои товары под видом туристического багажа. Теперь все большая часть товаров, закупаемых теми же «челноками» за рубежом, поступает в Россию через карго-перевозчиков и при пересечении государственной границы проходит стандартные процедуры таможенного оформления.

Эта ситуация, собственно, и потребовала выработки новых методических подходов к оценке объемов «челночной» торговли¹. На наш взгляд, сегодня надо четко разграничивать два возможных варианта организации «челночного» бизнеса:

- товары непосредственно ввозятся в Россию «челноками», выступающими в качестве физических лиц (туристов);
- товары поступают в Россию в адрес тех же «челноков» как индивидуальных предпринимателей.

Специфику «челночной» торговли отражает лишь первый случай, поскольку именно здесь для «челночных» торговцев возникает возможность воспользоваться теми таможенными льготами, которые недоступны для импортеров – юридических лиц. Во втором же случае с позиции ГТК не возникает никакой разницы между товарами, которые ввозятся «челноками» и крупными фирмами-импортерами.

Однако тогда подход, заложенный в действующей методике Госкомстата и Центрального банка России, оказывается не вполне применим, поскольку товары, непосредственно ввозимые в Россию «челноками» как физическими лицами, составляют лишь некоторую часть оборота оптовых и мелкооптовых вещевых рынков. При этом в последние годы на рынках все чаще стала продаваться продукция рос-

сийских предприятий, а также товары, изготовленные из импортных полуфабрикатов.

В этих условиях более надежные данные о масштабах ввоза товаров физическими лицами, по нашему мнению, могли бы предоставлять фирмы, образующие инфраструктуру «челночного» бизнеса. Это прежде всего туристические агентства и авиаперевозчики¹.

Например, данные о структуре и физическом объеме ввоза отдельных товаров с целью последующей их перепродажи, осуществляемой регулярно, а не в форме однократной торговой операции, могут быть получены в рамках выборочного обследования туристических фирм, занимающихся организацией шоп-туров. Несмотря на сокращение масштабов «челночного» бизнеса, турфирмы остаются важным источником информации, касающейся интенсивности, направлений, сезонности челночной торговли. Хотя они и не ведут в явном виде учет своих клиентов по целям поездки², туроператорам в неявной форме приходится учитывать преимущественную цель формируемого тура. От этого зависят направление маршрута, продолжительность поездки, проживание клиентов, общая стоимость тура. Немаловажно и то, что, используя чартерные авиарейсы, туристические фирмы несут определенные обязательства перед авиакомпаниями по недопущению перегрузки самолетов.

Данные авиаперевозчиков могут быть весьма интересны, если поставить вопрос о прямом определении объемов грузов, ввозимых в страну пассажирами авиарейсов. При этом представители авиакомпаний в рамках специального обследования Госкомстата на основе имеющейся у них информации о «чартерных» рейсах также могли бы выделить наиболее популярные направления «челночной» торговли.

В рамках проекта нами был предложен следующий алгоритм оценки стоимости товаров, непосредственно ввозимых в Россию физическими лицами:

- на основании данных Федеральной пограничной службы России определяется число граждан России, прибывших из-за рубежа в каждом квартале календарного года, с разбивкой по странам и видам транспорта;
- в рамках специального обследования туристических фирм выявляются основные направления шопинг-туризма (с указанием конкретных

¹ Эти проблемы подробно рассматривались в рамках проекта БЭА для Госкомстата России в 2000 г. Результаты этого исследования ранее частично были опубликованы в работе: Яковлев А.А. «Челночная» торговля в новых условиях: возможные подходы к оценке масштабов // Вопросы статистики. – 2001. – № 4.

¹ Карго-перевозчики вряд ли могут быть адекватным источником информации, так как в их бизнесе слишком велика доля «теневых» операций, связанных с уклонением от уплаты таможенных пошлин.

² В частности, в интервью говорилось о «чистом» туризме, шопинг-туризме (когда знакомство со страной или отдых сочетаются с закупкой товаров) и чистом шопинге.

стран выезда), а также экспертные оценки доли туристов-«челюков», возвращающихся в Россию с крупным багажом, в общем числе туристов, выезжавших в данные страны в каждом квартале календарного года;

- на этой стадии анализируются таможенные приходные ордера (ТПО), которые были фактически получены сотрудниками Государственного таможенного комитета (ГТК) при пересечении таможенной границы. Из общего массива отбираются ТПО, заполненные теми гражданами Российской Федерации, которые возвращались в Россию из стран, выделенных тур-операторами в качестве основных направлений шопинг-туризма. Эти ТПО распределяются по странам, по способам пересечения границы (авиарейсы, железнодорожный транспорт, автомобильный транспорт) и по дате заполнения (поквартальная разбивка). Затем для каждой выделенной группы ТПО рассчитываются средние показатели общего веса провозимых товаров и их стоимости в расчете на одно проверенное сотрудниками ГТК физическое лицо.

На основе этих данных может быть произведен прямой расчет стоимости товаров, непосредственно ввозимых в Россию физическими лицами в рамках «челночной» торговли. Для определения этого показателя применительно к ввозу товаров из страны i в течение квартала q видом транспорта t может быть использована следующая формула:

$$C_{itq} = X_{itq} \times P_{itq} \times CP_{itq}, \quad (4)$$

где C_{itq} – стоимостная оценка «челночного» импорта из страны i в течение квартала q видом транспорта t ;

X_{itq} – число граждан Российской Федерации, вернувшихся в Россию из страны i в течение квартала q видом транспорта t (по данным Федеральной пограничной службы России);

P_{itq} – доля шопинг-туристов, возвращавшихся с крупным багажом в Россию из страны i в течение квартала q видом транспорта t (по оценкам турфирм);

CP_{itq} – средняя удельная стоимость товаров, ввозимых в Россию из страны i в течение квартала q видом транспорта t в расчете на одно фактически проверенное на таможне физическое лицо (по результатам анализа данных ТПО).

Дальнейшее агрегирование данных может производиться по следующим формулам:

$$C_{it} = \sum C_{itq}, \quad (5)$$

$$C_i = \sum C_{it}, \quad (6)$$

$$C = \sum C_i, \quad (7)$$

где C_{it} – стоимостная оценка «челночного» импорта из страны i видом транспорта t в течение рассматриваемого календарного года;

C_i – стоимостная оценка «челночного» импорта из страны i всеми видами транспорта в течение рассматриваемого календарного года;

C – общая стоимостная оценка «челночного» импорта всеми видами транспорта в течение рассматриваемого календарного года.

Определенные проблемы в реализации данной методики могут возникнуть при проведении выборочного обследования туристических фирм.

Согласно предоставленным нам данным, в 2000 г. Госкомстат России получил по г. Москве данные всего от четырех турфирм по форме, учитывающей пассажирооборот внутреннего водного транспорта. Таким образом, органы статистики могут столкнуться с трудностями при определении генеральной совокупности. Однако в настоящее время в туристическом бизнесе действует ряд ассоциаций, как правило, активно сотрудничающих с государственными органами. Наиболее крупная из них – Российская ассоциация туристических агентств (РАТА) – в 2000 г. насчитывала около 700 членов. Поэтому, на наш взгляд, выборочное обследование может быть организовано с привлечением РАТА и других подобных ассоциаций.

Другая проблема заключается в том, что туроператоры, возможно, будут испытывать затруднения при определении доли клиентов, выезжающих с целью закупки товаров и возвращающихся с крупным багажом. При этом выделение собственно шопинг-туристов не представляет проблемы – они выезжают за рубеж на более короткие сроки, чем обычные туристы (как правило, лишь на 3–4 дня), живут в деловых центрах, а не в курортных отелях и, вообще, часто выбирают специальные шоппинг-туры. Однако в соответствии с тенденцией последних лет многие из них, покупая товар, не везут его с собой, а отправляют с карго-перевозчиком. Таким образом, туроператор, как правило, не обладает однозначной информацией о том, повезет ли данный клиент купленный товар с собой в самолете или нет.

Тем не менее, косвенная обобщенная оценка здесь все-таки возможна, поскольку туроператоры в основном пользуются более дешевыми чартерными рейсами, а по таким рейсам авиаперевозчики выдвигают жесткие требования в отношении предельной загрузки самолета. Соответственно туроператоры во избежание штрафных санкций со стороны авиаперевозчиков и проблем с клиентами всегда должны примерно оценивать и учитывать уровень возможной загрузки используемого ими «чартерного» рейса при возвращении в Россию.

Наконец, еще одно замечание было высказано в ходе интервью с руководителем турагентства. Он, в частности, выразил сомнение, что респонденты будут честно отвечать на прямые вопросы о доле шопинг-туристов – поскольку речь идет о весьма значимой для туристического бизнеса категории клиентов, а государственными органами большинство фирм предпочитает не доверять, опасаясь того, что любая информация может быть использована государством против них самих. Возможный выход из этой ситуации заключается в постановке не прямых, а обобщенных вопросов, когда респонденту предлагается дать оценку некоторого показателя не на его собственном предприятии, а по рынку в целом.

Следует также отметить, что оценки по железнодорожному и автомобильному транспорту могут оказаться весьма приблизительными, так как выезд «челюков» за рубеж этими видами транспорта достаточно часто осуществляется без посредничества турагентств – особенно в приграничных областях, где для местных жителей может быть разрешен упрощенный режим перехода границы.

В целом, с учетом всех отмеченных возможных трудностей проведения обследования туроператоров целесообразно на пилотной стадии провести параллельное выборочное обследование фирм-авиаперевозчиков. Авиакомпании имеют ряд преимуществ перед туроператорами. В частности, их существенно меньше (всего около 300). Бланки авиабилетов являются документами строгой отчетности – соответственно авиакомпании обязательно должны иметь и хранить информацию о своих пассажирах. Наконец, авиакомпании должны обеспечивать безопасность полетов, и именно они в первую очередь контролируют общий вес грузов, проносимых в самолет или сдаваемых в багаж пассажирами. При этом на «челночных» маршрутах авиакомпании обычно сознательно уменьшают число посадочных мест, оставляя большее пространство для багажа и одновременно несколько повышая цену одного места. Тем самым, они автоматически проводят разграничение между обычными туристическими и специальными «челночными» направлениями.

В рамках обследования авиаперевозчиков, по нашему мнению, можно было бы получить следующие данные:

- а) основные маршруты шопинг-туризма (с указанием конкретных стран);
- б) средний вес багажа 1 пассажира при вылете из России по каждому выделенному маршруту с поквартальной разбивкой ($-w_{piq0}$);
- в) средний вес багажа 1 пассажира при возвращении в Россию по каждому выделенному маршруту с поквартальной разбивкой ($-w_{piq1}$);

г) предельный вес багажа 1 пассажира ($-w_{plim}$), который, судя по рекламе шоп-туров, обычно составляет 50 кг.

Тогда расчет стоимостных объемов «челночного» импорта из страны i в квартале q с использованием авиатранспорта может производиться по формуле:

$$C'_{iq/avia} = X_{iq/avia} \times cw_{iq/avia} \times (w_{piq1} - w_{piq0}) / w_{plim} \quad (8)$$

где $C'_{iq/avia}$ – альтернативная стоимостная оценка «челночного» импорта из страны i в течение квартала q с использованием авиатранспорта;

$X_{iq/avia}$ – число граждан Российской Федерации, прибывших в Россию авиатранспортом из страны i в течение квартала q (по данным ГТК);

$cw_{iq/avia}$ – средняя удельная стоимость 1 кг товаров, ввозимых в Россию из страны i в течение квартала q с использованием авиатранспорта (по результатам анализа данных ТПО).

Процедура дальнейшего агрегирования идентична описанной выше.

За исключением других источников информации при проведении альтернативных расчетов показатель $(w_{piq1} - w_{piq0}) / w_{plim}$, по нашему мнению, также может быть использован при построении оценок ввоза товаров посредством железнодорожного и автомобильного транспорта.

Существенным достоинством обоих предложенных алгоритмов, на наш взгляд, является прямой характер расчета стоимости грузов, пересекающих границу, – в отличие от многоступенчатой системы косвенных показателей, на которых основывается действующая методика Госкомстата и Центрального банка. Вместе с тем следует указать на ряд проблем, которые остаются нерешенными в рамках предлагаемых алгоритмов и которые, по-видимому, должны быть более подробно изучены на следующей стадии работ по улучшению охвата и качества статистики платежного баланса.

В частности, в силу сжатых сроков реализации проекта БЭА для Госкомстата России в его рамках не были рассмотрены вопросы внешнеэкономической деятельности физических лиц в зонах приграничной торговли. Возможно, что в данном случае наиболее эффективными могут оказаться обследования занятости и бюджетов домохозяйств.

Кроме того, нерешенной остается более глобальная проблема занижения объемов внешнеэкономической деятельности юридических лиц. Одним из косвенных индикаторов масштабов «теневой» активности в данном секторе являются тарифы на услуги карго-перевозчиков, которыми пользуются как «челюки», так и обычные импортеры – юридические лица.

Уже в середине 1990-х гг. специалисты обращали внимание на то, что стоимость услуг у карго-перевозчиков оказывается едва ли не ниже официально установленных таможенных тарифов для соответствующих товарных групп¹. В частности, при минимальной ставке таможенного тарифа в размере 4 евро за килограмм вряд ли цена в 4 долл. за килограмм (чаще всего упоминавшаяся в наших интервью с «челноками» осенью 2001 г.) может покрыть все расходы по транспортировке товара и полной уплате таможенных сборов. Вместе с тем в некоторых интервью упоминалась стоимость карго-перевозки в зависимости от скорости доставки груза. Так, по сообщению одного из респондентов, торгующего дубленками, он платил 20 долл. за килограмм при быстрой доставке груза и 10 долл. – при медленной (в течение 10 дней).

Можно предположить, что лишь в последнем случае речь идет о полной уплате действующих таможенных пошлин. В остальных же случаях скорее всего карго-перевозчики систематически занижают таможенную стоимость, а также искажают данные о номенклатуре ввозимых товаров². Однако это в равной степени относится ко всем импортируемым товарам, а не только к «челночному» импорту.

Таким образом, данная проблема уже не является специфической для «челночной» торговли и должна решаться в рамках общего совершенствования деятельности таможенных служб и таможенной статистики – с разработкой соответствующих поправочных коэффициентов для статистики платежного баланса. По нашему мнению, именно эта проблема должна быть центральной в рамках планируемых работ по теме «Увеличение охвата статистики по товарной торговле, основанной на данных таможни, путем проведения обследований и оценочных мероприятий».

¹ См.: Приходько С., Воловик Н. Индивидуальный импорт: аспекты развития // Российская экономика: тенденции и перспективы. – М.: ИЭПП, 1997.

² Весьма наглядный пример такого рода искажений, относящийся еще к докризисному периоду, был приведен в одном из наших интервью. Вместо кожаных курток в таможенной декларации в качестве ввозимых товаров указывались майки и футболки. В результате таможенная стоимость занижалась в 8–10 раз. При этом за оформление одного контейнера с грузом реальной стоимостью 50 тыс. долл. и фиктивной стоимостью в 5–7 тыс. сотрудник таможни, проводившему эту операцию, выплачивалась тысяча долларов наличными.

Литература к главе 2

1. Адамов В.Е., Ильенкова С.Д., Сиротина Т.П., Смирнов С.А. Экономика и статистика фирм. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 365 с.
2. Временная методика определения объема скрытой оплаты труда на федеральном уровне / Госкомстат России. – М., 1997.
3. Глисин Ф.Ф., Лукашина Ж.Е. Оценка состояния и тенденций теневой экономики на основе конъюнктурных обследований // Вопросы статистики. – № 12. – 1997. – С. 27–33.
4. Ильина М., Ильин В. Торговцы городского рынка: Штрихи к социальному портрету // ЭКО. – 1998. – № 5.
5. Макаров Д. Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России // Вопросы экономики. – 1998. – № 3. – С. 38–54.
6. Мельниченко Т., Болонини А., Заватта Р. Российский челночный бизнес. Общая характеристика и взаимосвязь с итальянским рынком. – ECONOMISTI ASSOCIATI, 1997.
7. Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шапина. – М.: Логос, 1999. – 412 с.
8. Неформальный сектор в Российской экономике: Приложение к журналу Предпринимательство в России. – М.: Институт стратегического анализа и предпринимательства, 1998. – 208 с.
9. Приходько С., Воловик Н. Индивидуальный импорт: аспекты развития // Российская экономика: тенденции и перспективы. – М.: ИЭПП, 1997.
10. Руководство по ненаблюдаемой экономике. – ОЭСР, 2000. – 161 с.
11. Сивильников С., Анисимова Л., Баткибеков С., Медоев В., Резников К., Шкребела Е. Проблемы палоговой реформы в России: анализ ситуации и перспективы развития. – М.: Евразия, 1998.
12. Шестаков А.В. Теневая экономика. – М.: Издательский дом Даников и К, 2000. – 152 с.
13. Яковлев А.А., Глисин Ф.Ф. Альтернативные формы расчетов в народном хозяйстве и возможности их анализа методами субъективной статистики // Вопросы статистики. – 1996. – № 9. – С. 21–31.
14. Яковлев А., Воронцова О. Методические подходы к оценке величины неучтенного наличного оборота (по данным обследований московских торговых фирм) // Вопросы экономики. – 1997. – № 9. – С. 114–126.
15. Яковлев А. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов // Вопросы экономики. – 2000. – № 11. – С. 134–152.

16. Яковлев А. «Челючная» торговля в новых условиях: возможные подходы к оценке масштабов // Вопросы статистики. – 2001. – № 4.
17. Allingham M.G., Sandmo A. Income tax evasion: a theoretical analysis // Journal of Public Economics. – Vol. 1, november. – P. 323–338.
18. Business Tendency Surveys in the Russian Federation, CCNM/STD (2000) 4, OECD/ OCDE, 2001. – 85 p.
19. Cowell F.A. The economic analysis of tax evasion // Bulletin of Economic Research. – Vol. 37. – № 3. – P. 163–193.
20. Hellman J.S., Jones G., Kaufman D. Seize the state, seize the day: An empirical analysis of state capture and corruption in transition economies. – Paper prepared for the ABCDE 2000 Conference. – Washington, D.C., 18–20 April 2000.
21. Hepburn G. The estimates of cash-based income tax evasion in Australia. – Australian Economic Review. – 2nd quarter 1992. – P. 54–62.
22. Johnson S., Kaufmann D., Shleifer A. The unofficial economy in transition // Brookings Papers on Economic Activity. – № 2. – P. 159–221.
23. Kaufmann D., Kaliberda A. Integrating the unofficial economy into the dynamics of post-socialist economies: a framework of analysis and evidence in: Economic transition in Russia and the new states of Eurasia. – Armonk; N.Y.: M.E. Sharpe, Inc. – P. 81–120.
24. Sik E., Wallace C. The Development of Open-air Markets in East-Central Europe // International Journal of Urban and Regional Research. – 1999. – Vol. 23. – № 4. – P. 697–714.
25. Spiro P.S. Monetary estimates of the underground economy: a critical evaluation // Canadian Journal of Economics. – Vol. 29, april (special issue). – P. S171–S175.
26. Tanzi V. The underground economy in the United States and abroad. – Lexington, Massachusetts: D.C. Heath and company, 1982.
27. Tanzi V. The underground economy in the United States: annual estimates, 1930–80 // IMF Staff Papers. – Vol. 30. – № 2. – P. 283–303.
28. Wallace C., Shmulyar O., Berdiz B. Investing in Social Capital: The Case of Small-Scale, Cross-Border Traders in Post-Communist Central Europe // International Journal of Urban and Regional Research. – 1999. – Vol. 23. – № 4. – P. 751–770.
29. Yakovlev A. Black cash Tax Evasion in Russia: Its Forms, Incentives and Consequences at Firm Level // Europe-Asia Studies. – Vol. 53. – № 1. – P. 33–55.

ГЛАВА 3. СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ОПРОСЫ КАК МЕТОД СБОРА СВЕДЕНИЙ О ЛАТЕНТНЫХ ПРОЦЕССАХ В ЭКОНОМИКЕ

3.1. Специфика социологического подхода в изучении «теневой» экономики

«Теневые» экономические отношения получили широкое распространение во многих областях жизни современного российского общества. Они укоренились в первую очередь в кредитно-финансовой сфере, в торговле и во всех отраслях материального производства. Их присутствие наличествует также в экономике так называемого нематериального производства и обслуживания населения, к которым относятся издательское дело и средства массовой информации, здравоохранение и образование, наука и культура. Наконец, они срослись с правоохранительной системой, с институтами государственного управления и контроля, которые де-юре призваны противостоять им, но на практике нередко способствуют процветанию «теневой» экономической деятельности.

Уместно отметить, что «теневая» экономическая деятельность имеет место во всех странах, в том числе и с хорошо отлаженной стабильной экономикой, высоким уровнем жизни и эффективной юстицией. Но ее удельный вес во внутреннем валовом производстве, например, в странах Западной Европы на порядок меньше, чем в современной России. Именно повсеместное развитие «теневой» экономики и огромное влияние на жизнь российского общества обуславливают актуальность исследований ее генезиса, механизмов функционирования, масштабов развития и форм институализации.

Как хорошо известно, «теневая» экономическая деятельность ужилась с официальной экономикой и в социалистический период развития нашей страны при совершенно другом экономическом и политическом

ком климате – тотальном огосударствлении производства, обмена и распределения товаров и услуг, директивным планировании пароднохозяйственной деятельности и всеобъемлющем контроле ее результатов. «Теневая» экономическая активность проявлялась в не зарегистрированных официально уполномоченными органами кустарных промыслах, в торговле и оказании услуг «по благу», в подпольном производстве и реализации товаров широкого потребления и т.д.

Присутствие «теневой» экономики было достаточно ощутимым также в системе управления хозяйственной деятельностью, что выражалось в существенном расхождении нормативной модели ее регулирования с реальными схемами выполнения хозяйственных задач. Тогда «теневая» предприимчивость, основанная в значительной мере на дефиците товаров и услуг, заключалась в стремлении руководителей предприятий всеми правдами и неправдами скорректировать спускаемые сверху завышенные планы производства, выбивания оборудования и материалов толчками-слабженцами, приписках объемов производства в статистических и финансовых отчетах, сдаче в эксплуатацию незавершенных объектов и других формах «лукавства» с государством.

Правда, действовавшая в те годы система скрытых приемов управления хозяйственной деятельностью, противоречащая установленным правилам, как бы корректировала негибкую систему существовавшего публичного права и в основном была нацелена скорее не на личное обогащение и получение частных выгод участников «теневых» отношений, а, как это мотивировалось, на отстаивание интересов производственных коллективов.

Начиная с середины 1980-х гг., в особенности за годы реформ 1990-х гг., масштабы, цели и характер «теневых» экономических отношений в нашей стране существенно изменились. Неформальная экономическая деятельность, как уже упоминалось, утвердилась повсеместно – в государственных управленческих и контролирующих структурах, в среде экономической элиты, на предприятиях и в организациях, в повседневной жизни значительной массы населения. В условиях доминирования частных экономических интересов, свойственных рыночной экономике, она сбросила прежние скромные формы и утратила флер былого альтруизма. Теперь «теневая» экономическая активность преследует сугубо прагматические цели – овладение государственной собственностью, хищение бюджетных средств, максимизация прибыли, нажива или просто получение «теневых» заработка за работу по найму. Эта активность все чаще вступает в противоречие не только с гражданским и хозяйственным законодательством, но и с уголовным пра-

вом. Именно поэтому они осуществляются полулегально или вовсе под покровом строжайшей тайны.

Не случайно в ее характеристиках используется весьма специфический набор терминов, таких как неформальная экономика, «серая» экономика, подпольная экономика, кримпальная экономика и другие, аналогичные этим. Большинство из упомянутых словоупотреблений акцентирует наше внимание прежде всего на скрытом от государства характере «теневой» экономической деятельности.

К ней относятся широко распространенная среди населения практика сдачи внаем жилой площади, перепродажи купленных на оптовых рынках товаров, извоза пассажиров и оказания других транспортных услуг, рететиторства и выполнения иных платных работ с целью получения доходов, утаиваемых от налоговых органов.

Современные проявления «теневой» экономики выражаются также в действиях, которые вступают в более острые противоречия с законами. Это, например, подпольное производство и продажа спиртных напитков, табачных изделий, золота и т.д., финансовые сделки по обналичиванию денег с использованием фиктивных контрактов или по отмыванию «грязных» денег; незаконный вывоз капиталов за границу, разные формы коррупции, нелегальные финансовые операции в крупном строительном, нефтяном, автомобильном и ином бизнесе, жульничество в торговле недвижимостью, проституция, распространение наркотиков, рэкёт и т.д.

Неофициальный или сугубо тайный характер данной деятельности, зачастую осуществляемой преступными группировками, предопределяет трудности оценки ее реальных масштабов.

Имеющаяся в настоящее время система экономической, социальной, уголовной и иной статистики далеко не в полной мере отражает ее состояние – количество участвующих в ней людей, объемы «теплого» производства и оборота капиталов, появление новых способов получения «теневых» доходов. Это обусловлено недостоверностью или полным отсутствием многих первичных данных о численности участников «теневых» отношений (как физических лиц, так и предприятий), о количестве производимых и реализуемых ими товаров и услуг. Не случайно многие экспертные оценки масштабов «теневой» экономики в России существенно отличаются друг от друга. Так, доля «теплого» производства в объемах внутреннего валового продукта (ВВП) страны оценивается разными экономистами в 20–30%, а то и в 40–50%.

Одним из важнейших условий, благоприятствующих существованию «теневой» экономики, и вместе с этим одной из ее наиболее разрушительных форм является коррупция. Судя опять же по экспертным оцен-

кам международных агентств, занимающихся измерением коррупции в разных странах для определения возможного риска при заключении контрактов, Россия в настоящее время по уровню коррупции находится в лидирующей десятке стран и соседствует по этому малопочетному показателю с Угандой, Вьетнамом, Эквадором и др.

Упомянутые экспертные оценки специалистов небесспорны и, как правило, опираются на различные (в том числе косвенные) статистические показатели. Однако обычно они основываются на информации о макроэкономических процессах (об общих объемах производства и торговли, об обороте денег, сборе налогов и таможенных пошлин и др.), в меньшей степени – на эмпирических данных, характеризующих микроуровень «теневых» экономического уклада. Между тем без детального изучения массовых проявлений «теневой» экономической деятельности на уровне отдельных работников, домохозяйств, предприятий, финансовых учреждений и т.д. невозможно строго научно оценить ее реальные масштабы и степень влияния на общество.

Едва ли мы получим достоверную картину развития «теневых» рынка труда, оперируя, например, только макроэкономическими показателями численности населения трудоспособного возраста, количества занятых в народном хозяйстве людей, производства и потребления товаров и услуг и т.д. без конкретных обследований регистрируемых официально массовых случаев пайма рабочей силы. Тем более, без специальных обследований невозможно даже приблизительно определить реальные масштабы коррупции лишь по количеству уголовных дел, возбужденных при выявлении взяток чиновникам. Количество таких дел исчисляется ежегодно парой тысяч, а реальное количество злоупотреблений властью с целью получения частной выгоды – сотнями тысяч (если не миллионами) случаев.

Таким образом, очевидно, что для получения более или менее достоверных представлений о количественном и качественном состоянии «теневых» экономического уклада, о развитии различных типов и видов «теневой» экономической деятельности требуются выборочные микроэкономические и социальные обследования населения, различных отраслей производства товаров и услуг, системы потребления, практики функционирования административно-правовых и многих других отношений.

В этом плане существенное значение в накоплении информации о «теневом» экономическом укладе могут иметь социологические исследования. Их методология, методика и техника потенциально позволяет осуществлять количественные измерения доступных для научного исследования видов «теневой» деятельности, эмпирически проверять достоверность наших представлений об их распространенности, выявлять ла-

тентные факторы социально-экономической, правовой среды и массового сознания, способствующие развитию «теневых» отношений.

Социологические исследования отличаются от административных каналов выявления «теневой» экономической деятельности как по форме получения данных о ней, так и по характеру их источников. Они при их независимости от государственных органов и при соблюдении принципа анонимности в проводимых опросах и различных видах наблюдений дают возможность сравнительно объективно фиксировать проявления «теневых» отношений. Специальные интервью, опросы фокус-групп, анкетные опросы предпринимателей и технических специалистов, занятого населения, домохозяйств, использование других методов сбора информации позволяют получить такие сведения о видах экономической деятельности, о ее условиях, участниках, их неформальных связях, которые практически не попадают в статистические отчеты предприятий и тщательно скрываются от налоговых и других служб государственного контроля. С этой точки зрения роль социологических исследований состоит в обогащении эмпирической базы, характеризующей общие параметры «теневой» экономики, тенденции ее развития, появление новых или функционирования «теневых» отношений.

Немаловажно и то, что в социологических исследованиях первичными источниками информации о «теневой» экономической деятельности являются не только официальные финансовые и другие отчеты, но и реальные субъекты «теневых» отношений.

Говоря о возможностях социологических методов изучения «теневых» экономического уклада, необходимо отметить, что в настоящее время накоплен сравнительно небольшой опыт практического проведения исследований этой стороны жизни. Пока слабо разработана методология и методика проведения исследований, в которых бы были объединены знания и весь научно-методический арсенал социологов, экономистов, специалистов по статистике, криминологов и других ученых. Не выработана также еще специальная социологическая теория, т.е. теория «среднего уровня», учитывающая специфику качественно-количественного измерения «теневой» экономики, оперирующая четкими категориями, гипотезами, критериями, показателями и индикаторами, позволяющими фиксировать реальные данные о проявлениях «теневых» экономических отношений и выявлять внутренние закономерности их функционирования в тесной связи с общими тенденциями социально-экономической эволюции общества.

Тем не менее, опираясь на имеющийся опыт социологических исследований нелегальной экономической деятельности, можно обозначить некоторые ориентиры логики их осуществления.

В самом общем плане проблемная ситуация, требующая научного осмысления, состоит в необходимости анализа и в поиске способов разрешения противоречий между интересами, движущими «теневую» экономическую деятельность, с одной стороны, и общенациональными экономическими интересами, которые от имени общества призваны охранять государство, — с другой. Эти противоречия проявляются во множестве инстанций, среди которых можно указать следующие.

Известно, что многие формы «теневой» экономической деятельности носят паразитарный и даже хищнический характер, что выражается, например, в незаконном присвоении финансовых и материальных ресурсов, накопленных в легальной экономике. Непроизводительное использование огромных средств, вывоз капиталов за границу, неуплата налогов и другие проявления «теневой» экономической деятельности наносят существенный вред экономике страны, препятствуют ее интеграции в мировую экономику.

Далее. Получив широкое распространение, «теневая» экономика представляет собой в настоящее время своего рода «сиамского близнеца» официальной экономики и во многом задает алгоритм функционирования последней. Ее экспансия, судя по многочисленным публикациям в СМИ и выступлениям высших должностных лиц в иерархии государственной власти, обусловлена в значительной мере сращением крупного бизнеса с государственной властью, высоким уровнем коррупции, которая не сводится к взяточничеству в среде административного персонала государственных органов и учреждений. Ее разновидностями являются также незаконное финансирование политических организаций и выборных кампаний, оплата противозаконных «теневых» действий, связанных с лицензированием импорта и экспорта товаров, с проведением приватизационных конкурсов и т.д., выделение бюджетных средств, которые заведомо будут разворованы при посредничестве многочисленных фондов и программ.

Спутником коррупции является сложившееся в нашей стране «теневое право», состоящее из неписаных норм и правил, но в определенных ситуациях де-факто имеющих верховенство над официальными законами регулирования рыночной экономики, гражданского и иного права. Тайная система правил, действующая параллельно с официальным публичным правом, препятствует интеграции экономики страны в мировую экономику, дезорганизует систему государственного и муниципального управления, разрушает фундаментальные устои общества на личностном уровне. Корпоративные и личные интересы, доминирующие в «теневой» экономической деятельности, обуславливают формирование специфической субкультуры отношений, усугубляют отчуждение граж-

дан от государства, от общенациональных интересов, которые оно призвано культивировать во внутренней политике.

Притягательная сила «теневой» экономики состоит в том, что она нередко более эффективно, чем официальная экономика, способствует реализации ситуативных частных экономических интересов владельцев предприятий и менеджеров, сочетающих легальный и «теневой» бизнес. Некриминальная часть «теневой» экономики является одним из важнейших условий терпимого существования и/или выживания значительной части населения, чем в какой-то мере компенсирует дефекты государственной экономической политики и до определенного момента стабилизирует социальную ситуацию в обществе. По этой причине в нее вовлечены десятки миллионов так называемых рядовых граждан. Для них участие в «теневой» деятельности в качестве работников, а также потребителей товаров и услуг при длительном экономическом кризисе в стране стало одним (если не единственным) из условий выживания.

Это означает, что обстоятельства распространения неформальной экономики следует искать не только во внутренних закономерностях ее развития, но и в пороках государственного регулирования официальной экономики, в низком качестве чиновничьего аппарата, которые способствуют развитию нелегальных экономических отношений.

Общая проблемная ситуация в эмпирических социологических исследованиях отношений этого типа выражается в поиске ответов на многие вопросы: «Какая часть населения включена в «теневые» экономические отношения? Представители каких социальных групп чаще рекрутируются в «теневую» экономическую деятельность? Что именно побуждает людей к участию в ней? Какие меры способствовали бы выводу нелегального предпринимательства из «тени»? Как можно предупредить «бегство капиталов» за рубеж, преодолеть коррупцию и т.д.?»

Объектами социологического изучения в этой проблемной ситуации являются «теневые» экономические отношения, разнородные категории участвующих в них людей, конкретные формы «теневой» экономической деятельности, условия ее осуществления, институты, обслуживающие «теневую» экономику, и др.

Соответственно предметами социологических исследований «теневой» экономики могут быть определенные стороны, свойства и характеристики «теневых» экономических отношений, проявляющихся в деятельности и в сознании людей. В их числе упомянем лишь некоторые.

Во-первых, несомненный интерес представляют социологические материалы, характеризующие масштабы и следствия развития «теневых» экономических отношений в тех или иных сферах и областях жизне-

деятельности общества. Речь идет о формировании нелегального рынка труда в различных отраслях народного хозяйства, о распространении такой деятельности, как ремонт автомобилей, квартир, бытовой техники, оказание медицинских, образовательных, транспортных, рекламных, юридических и многих других услуг, осуществляемых на неофициальной основе за плату. Эти услуги привлекают население относительной дешевизной и приемлемым качеством. Но одновременно с этим их бесконтрольность, особенно в лекарственном обеспечении, в оказании медицинских услуг, в снабжении населения продуктами питания и т.д. чревата развитием мошенничества и небезопасна для здоровья людей.

Во-вторых, принципиально важное научное и практическое значение имеют показатели социального портрета населения, вовлеченного на постоянной основе или эпизодически в «теневую» экономику. Имеется в виду выявление с помощью социологических исследований степени реального участия в ней представителей разных социально-профессиональных, демографических, этнических групп и территориальных общностей, мигрантов и др. Без этих материалов трудно понять социально-экономические предпосылки воспроизводства «теневых» экономических отношений, их обусловленность реальными условиями жизни и ментальными качествами тех или других категорий населения. Представляют интерес и такие материалы, которые фиксируют влияние «теневой» экономической деятельности на ее участников. Например, отсутствие какой-либо системы воспроизводства и развития рабочей силы на «теневого» рынке труда при значительных масштабах и высокой интенсивности ее использования ведет к деградации человеческих ресурсов социально-экономического развития страны.

В-третьих, для понимания социального механизма воспроизводства «теневых» экономических отношений необходима социологическая информация о взаимовлиянии «теневой» экономики и разнообразных социальных институтов, таких, как семья, этнические диаспоры, профессиональные корпоративные группы, органы государственного управления и контроля, практика правоотношений и налогообложения и многих других.

«Теневой» экономический уклад не только создает собственную инфраструктуру, например, в виде многочисленных фирм «однодневок», обеспечивающих «теневую» оборот денежных средств, но и активно влияет на многие официальные экономические, политические и управленческие структуры общества. С другой стороны, сами официальные структуры, а также пробелы в системе правового регулирования экономики,

ошибки в различных направлениях государственной социально-экономической политики способствуют развитию «теневых» экономических отношений. Социологические исследования помогают определять основные препятствия на пути реализации экономических интересов в легальной предпринимательской деятельности. В их числе финансовые издержки предпринимательства, обусловленные прессом налогообложения – с оборота, на прибыль, доход, добавленную стоимость и др., а также платежей в фонды социального страхования; бюрократизация государственного регулирования экономики, затрудняющая выполнение административных процедур – при регистрации (лицензировании и т.д.) предпринимательской деятельности и ведения отчетности о ней перед контролирующими учреждениями; другие обстоятельства – несовершенство правового регулирования экономической деятельности, проблемы кредитования, коррупция в органах власти, racket и т.д.

В-четвертых, заслуживают внимания социологические данные о социальных взаимодействиях между конкретными участниками официальной и «теневой» экономической деятельности, между производителями и потребителями «теневых» товаров и услуг, между представителями органов государственной власти и муниципального управления, с одной стороны, и субъектами «теневой» экономической деятельности – с другой.

В-пятых (и это наиболее важно), социологические исследования незаменимы в выявлении роли человеческого фактора функционирования «теневой» экономики. Данные массовых и экспертных опросов могут пролить свет на социально-психологические установки ее участников, характеризуют нормы правового и экономического сознания, ценностные ориентации, мотивы поведения, которые являются весьма существенными субъективными факторами восприятия людьми теневой экономической деятельности. Участвуя в ней, люди вынуждены усваивать ее субкультуру. Они должны считаться с доминирующими в ней правилами игры, вынуждены находить способы разрешения противоречий между интересами неофициальной и официальной экономической деятельности, искать свою нишу в системе ценностей общественного сознания.

Таким образом, возможности социологического подхода к изучению «теневого» уклада экономики выражаются не только в количественной оценке его масштабов, но и в выявлении социальных механизмов его функционирования, включая его экономическую, социальную, управленческую части и человеческий фактор, посредством которого реализуется экономическая деятельность.

3.2. «Серая» экономика: опыт социологического изучения

Как отмечалось, в «тепелвой» экономике сложились разнородные типы отношений, что исключает единообразие их изучения и воздействия на них. Например, один тип связан с крупным бизнесом. Эти отношения возникли во время приватизации государственной собственности, осуществленной в условиях правовой неопределенности, свойственной переходной экономике. Их субъектами являются представители небольшой (но влиятельной) части общества, получившие доступ к власти, разделу, распределению и присвоению материальных и финансовых ресурсов.

Иной тип отношений связан с массовым «теневым» рынком труда, с некриминальной деятельностью по производству товаров и услуг широкого потребления. В силу некриминального характера этой «тепелвой» деятельности ее обычно относят к так называемому «серому» сектору «тепелвой» экономики¹. В них участвуют представители самых различных социально-профессиональных групп, добывающих средства существования за счет платного удовлетворения массовых потребностей населения. Необходимость вывода отношений последнего типа при проведении политики рыночных отношений особенно актуальна. При рассмотрении некриминальных форм «тепелвой» экономики ориентирами могут служить следующие суждения:

- их предупреждение и сокращение необходимы для защиты и реализации общенациональных интересов;
- их вывод из «тепи» необходим потому, что они развращают людей и тем самым наносят большой социально-политический и социально-психологический (а не только экономический) ущерб обществу;
- заслуживает моральной и правовой реабилитации население, вынужденное нарушать законы ради получения необходимых средств существования;
- вместо репрессий против этих форм «тепелвой» деятельности целесообразно легализовать их путем изменения законов и сокращения излишнего бюрократического вмешательства в хозяйственную жизнь.

¹ Их изучению были посвящены исследования, проведенные под руководством автора настоящей главы в мае 1990 г. и в феврале 2001 г. В ходе исследований проведен опрос работников массовых профессий и руководителей предприятий. Выборочная совокупность опрошенных репрезентирует территориальное размещение занятого населения, соотношение жителей крупных, средних, малых городов и сел; социально-демографический состав населения; удельный вес работников массовых профессий, работающих в основных отраслях народного хозяйства, в том числе в государственном, смешанном и частном укладах экономики.

В ракурсе этой трактовки проблемы рассмотрим некоторые социологические материалы, в которых отражена эволюция «серой» экономики за годы реформ.

Сравнение результатов исследований, проведенных автором с разрывом в 10 лет, позволяет судить о тех реальных изменениях, которые произошли за прошедшие годы в некриминальных формах «тепелвой» экономики.

Первый бесспорный факт состоит в резком увеличении доли населения, проявляющего трудовую активность в «теневом» секторе экономики. По данным опроса, в 1990 г. наряду с работой по официальному месту занятости подрабатывали на «теневом» рынке труда на постоянной основе в виде индивидуальной трудовой деятельности 7–8% трудоспособного населения. Кроме этого, эпизодически подрабатывали «левым» способом около половины опрошенных работников общественного питания и жилищно-коммунального хозяйства, около трети – занятых на транспорте, в торговле и в сельском хозяйстве.

В 2001 г. доля населения, совмещающего работу в официальной экономике с систематической «тепелвой» деятельностью, составила 41% от количества опрошенных. Из их числа треть (34%) занимается незарегистрированным бизнесом, а 66% – работают по пайму на «тепелвом» рынке труда. Кроме этого, немало людей, которые вообще порвали с официальной экономикой и заняты только на нелегальном рынке труда.

Второй существенный аспект выражается в том, что за годы реформ «теневая» экономика заняла в нашем обществе качественно иную нишу. Раньше она была в роли антагониста идеологической системы и командной экономики, хотя и компенсировала изъяны последней, особенно дефицит услуг для населения. Теперь же она и официальная экономика имеют общую рыночную основу и, в известной мере, общую идеологическую базу. Но объективные противоречия между ними, в центре которых находится государство, стали более существенными. В повседневной практике это выражается в том, что интерес государства состоит в пополнении финансовых ресурсов за счет налогоплательщиков. А вектор интереса предприятий и населения развернут прямо противоположно. На этом и держится «теневая» экономика, сокращающая налогооблагаемую базу, а то и прямо торпедирующая «бремя» налоговых и других выплат.

Эту действительность иллюстрируют следующие данные опроса. На вопрос, заданный руководителям предприятий: «Может ли Ваше предприятие в настоящее время успешно вести хозяйственную деятельность, не нарушая законов и других нормативных предписаний?», ответили по-

ложительно 15,2% опрошенных, отрицательно – 81,4%, затруднились ответить – 3,4%.

На другой вопрос: «Как Вы считаете, такие люди, как Вы, имеют возможность увеличить свои доходы, не лукавя с государством?», ответили утвердительно только 34,6% опрошенных работников массовых профессий и 36% руководителей предприятий.

В условиях экономического кризиса, при которых официальная экономика выживает с большим трудом, не способна обеспечить эффективную трудовую занятость и приемлемый жизненный уровень людей, «теневая» экономика, как говорится, обречена на дальнейшее развитие. Возможности применения репрессий против нее ограничены, да и прямое административное давление малопродуктивно. Поэтому необходим поиск таких экономических решений, которые будут способствовать сбалансированию интересов государства и других субъектов экономических отношений.

Третья важная сторона проблемы связана с тем, что «теневая» экономика выросла за 10 лет до масштабов параллельной экономики. В 1990 г. по оценкам Министра финансов СССР В.С. Павлова, функционирующий в «теневом» секторе экономики страны капитал достигал 30 млрд руб. Это по тем временам была весьма внушительная сумма. И все же доля «теневой» экономики во внутреннем валовом продукте составляла лишь несколько процентов. Иначе говоря, прежде она была только спутником официальных товарно-денежных отношений.

В настоящее время в российском обществе «теневая» экономика сплелась с официальной экономикой и часто конкурирует с ней в использовании трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

По данным опроса руководителей предприятий и организаций, 38,3% из них в 2000 г. регулярно или периодически занимались выпуском «левой» продукции, 57,6% – постоянно или достаточно часто нанимают работников без официального оформления. На частных предприятиях практика нелегального труда наблюдается чаще, чем на предприятиях государственного сектора.

Проникновение «теневой» экономики в разные отрасли народного хозяйства показывают следующие примеры. В декабре 2000 г. (только за один месяц) на «теневом» рынке осуществляли пошив и ремонт одежды 19,9% опрошенного населения, ремонт квартир и сантехники – 15,8%, ремонт бытовой техники – 12,5%, пользовались услугами автосервиса – 10,9%, покупали стройматериалы и заказывали строительные работы – 10,5% и т.д.

Приведенные факты говорят о величине вклада «теневой» экономики в удовлетворение массовых потребностей населения. Этот вклад зас-

луживает самого внимательного учета при разработке мер воздействия на нее, учета как в плане насыщения рынка товарами и услугами, так и в связи с ценами, ибо «теневой» рынок более адекватен, нежели официальная экономика платежеспособности населения.

Четвертая особенность развития ситуации проявляется в том, что «теневая» экономика образует симбиоз с «теневой» деятельностью представителей органов власти и активно утверждается в социальной и духовной сферах общества.

Взятничество проявлялось повсеместно и при прежней экономической системе. На вопрос: «Случалось ли Вам давать в виде «благодарности» за услуги подарки или деньги?», 62% опрошенного в 1990 г. населения ответили, что преподносили подарки, 42% – давали денежные взятки. Но взятничество в основном процветало на бытовой почве, было обусловлено тотальной зависимостью людей от порочной системы распределения материальных благ. Среди взяточников преобладали лица, которые регулировали потоки дефицитных товаров.

Теперь взяточничество приобрело вид статусной ренты, которую получают должностные лица только благодаря занимаемому ими положению в системе управления, контроля или обслуживания населения. Причем получение статусной ренты приобрело характер отлаженной системы, в которой должностные лица формально демонстрируют заботу об интересах государства, а в действительности помогают обойти законы партнерам по «теневому» бизнесу. Когда же факты коррупции выходят за рамки такого партнерства и сводятся к грубому вымогательству чиновников, тогда они становятся достоянием правоохранительных органов. Оценки населения и руководителей предприятий по поводу распространности неофициальных платежей представлены в табл. 3.1.

Таблица 3.1

Оценки распространенности неофициальных платежей представителям органов власти, а также в медицинских и образовательных учреждениях (в % от количества опрошенных)

Учреждения, в которых часто оказываются платные услуги неофициально, минуя кассу	Респонденты	
	Население	Руководители предприятий
Милиция, автоинспекция	45,7	56,4
Учреждения здравоохранения	45,5	47,0
Учреждения образования	35,4	31,4
Суды, прокуратура, адвокатура	23,6	30,7
Муниципальные органы власти	13,4	23,4
Учреждения культурного обслуживания, досуга	7,9	10,2

Данные табл. 3.1 дополняет следующее распределение ответов. На вопрос: «Приходилось ли Вам в 2000 г. выплачивать деньги чиновникам для решения вопросов предпринимательской деятельности?», ответили «Да» 11,7% из числа населения и 33% руководителей предприятий.

Проникновение «теневых» отношений в органы охраны правопорядка, юстиции и нелегальная коммерциализация бюджетных учреждений таковы, что вряд ли стоит рассчитывать на их самоочищение. Во-первых, в различных структурах государственной службы пустили глубокие корни отлаженные схемы поборов; во-вторых, при, в принципе, самом негативном отношении общества к поборам многие граждане при решении жизненно важных вопросов предпочитают откупаться по обоюдному согласию тех, кто дает и кто берет взятку. Как показывают результаты опросов, зачастую инициаторами взятки являются не чиновники, а люди, заинтересованные в «теневом» сотрудничестве с ними.

Однако проблема столь остра, что противодействие ее разрастанию требует решительных мер. Бюрократическое вмешательство в экономику, инициируемое с целью наживы, глушит легальную экономическую деятельность, стимулирует развитие «теневых» отношений и превращает в фарс борьбу государства с их распространением. Кроме того, наличие «теневых» отношений в системе государственных учреждений, в здравоохранении, образовании, науке, культуре резко ускоряют процесс утраты правовых и нравственных ограничений в обществе. Не случайно в 1990 г. однозначно осуждали «левую» работу в рабочее время 71% опрошенного населения, в настоящее время – только 28,2%. Раньше уличную торговлю с рук (вне магазинов) считали зазорной 85%, ныне – 42,2% населения и т.д.

Самопроизвольное оздоровление общественной морали и правового сознания маловероятно. Лобовые призывы к населению от имени налогового ведомства типа «заплати налоги и спи спокойно» недостаточны, чтобы исправить ситуацию. По данным опроса, только 23,5% руководителей предприятий видят реальную опасность быть уличенными в уклонении от уплаты налогов; считают допустимым не платить налоги с доходов от индивидуальной трудовой деятельности 64,3% населения.

В то же время в обществе имеются социально-психологические предпосылки восстановления нравственных ограничений и правовых табу, так как в массовом сознании нарастает недовольство процессами морального упадка и даже демонстративной вседозволенности. Например, 73,9% опрошенного населения считают совершенно недопустимым уклонение от уплаты налогов и финансовые махинации в крупном бизнесе. Вызывает большое раздражение у многих людей, особенно у руководителей предприятий, вымогательство денег в медицинских учреждениях и учебных

заведениях, в дорожно-патрульной службе и криминальной милиции, в судах и прокуратуре, в целом в органах власти. В массовом сознании растет понимание того, что «теневая» экономика наносит обществу больше вреда, чем пользы. Об этом свидетельствуют сопоставимые материалы опросов, представленных в табл. 3.2.

Таблица 3.2

Распределение мнений респондентов о влиянии «теневой» экономики на общество (в % от количества опрошенных)

Варианты ответов на вопрос о том, что несет «теневая» экономическая деятельность обществу	Май 1990 г.	Февраль 2001 г.
Больше пользы	21,0	2,1
И пользу, и вред в равной мере	49,5	26,7
Больше вреда	13,5	49,0
Затруднились ответить	16,0	22,2

Несмотря на то, что в 2001 г. в сравнении с 1990 г. в оценках «теневой» экономики утратила ориентирующее значение идеологическая сторона, вектор распределения мнений о ней изменился от положительного полюса к отрицательному. Среди руководителей предприятий, опрошенных в феврале 2001 г., примерно такое же распределение мнений: ответили, что от «теневой» экономики больше пользы – 2,7%, и польза, и вред – 29,5%, больше вреда – 54,9%, затруднились ответить – 12,9%.

Такое массовое настроение в принципе является благоприятной основой для инициатив высших эшелонов государственной власти по оздоровлению экономических отношений и упорядочению системы их регулирования.

Особый интерес представляет получение достоверных данных о денежном обороте в некриминальных формах «теневой» экономики. Этот интерес связан не только с реализацией фискальной функции государственными органами, но и с необходимостью осуществления дифференцированного подхода в экономической политике по отношению к тем областям «теневой» деятельности, в которых особенно велик оборот финансовых средств.

В проведенном социологическом исследовании получены, как представляется, относительно верные сведения о платежах населения за различные услуги в «теневой» экономике. Причем не было особых затруднений при проведении той части интервью, в которой респондентам предлагалось назвать реальные суммы денежных выплат помимо касс. Возможные погрешности полученных данных связаны главным образом с тем, что некоторые люди по забывчивости не указывали часть своих расходов, хотя требовалось обозначить денежные траты только за один месяц, близкий к дате проведения опроса.

Результаты исследования показали, что денежные расходы семей респондентов в декабре 2000 г., выплаченные неофициально, составили треть (33,7%) семейных доходов в этом месяце.

Первое место по удельному весу расходов в доходах занимали выплаты за ремонт квартир и сантехники, второе место – за приобретенные стройматериалы и строительные работы, третье место – за лечение и лекарства, четвертое место – за услуги автосервиса.

Поскольку спрос населения на эти виды услуг наиболее значителен, целесообразно в первую очередь сконцентрировать усилия по легализации «теневой» экономической деятельности. Речь идет именно о легализации потому, что люди оплачивают удовлетворение своих насущных потребностей. Причем оплачивают из доходов (из зарплат), с которых в основном уже уплачены налоги. При приемлемых условиях легализации этой части рынка «теневых» услуг выиграют и экономика страны в целом, и государственный бюджет, так как суммарные объемы «теневых» выплат значительны.

Если экстраполировать суммы «теневых» денежных выплат только за некоторые услуги, которые выявлялись в выборочном опросе, на население всей страны и на 12 месяцев года, то получается следующая картина.

Таблица 3.3

«Теневые» денежные расходы домохозяйств в 2000 г.
на отдельные виды услуг

Виды работ и услуг	Суммарные расходы за год, млрд долл. США*	Доля трат на товары и услуги, полученные в «теневой» экономике в суммарных доходах семей, %
Ремонт квартиры, сантехники и др.	14,6	12,1
Приобретение стройматериалов и строительные работы	7,7	6,4
Лечение и лекарства	5,9	4,9
Услуги автосервиса	5,2	4,3
Услуги в области образования (репетиторство и др.)	2,0	1,7
Автоинспекторам, милиции или другим чиновникам	1,8	1,3
Пошив и ремонт одежды, ремонт обуви	1,5	1,3
Ремонт бытовой техники	1,3	1,1
Уход за детьми или престарелыми членами семьи	0,7	0,6
Итого	40,5	

* Курс доллара США в дни проведения опроса составлял около 1 долл. = 28 руб.

С вычетом взяток платежей автоинспекторам и чиновникам общая сумма платежей только по восьми видам услуг превышала величину федерального бюджета страны в 2000 г.

Уместно еще обратить внимание на такое обстоятельство. Суммы выплат за «теневые» услуги в группах относительно обеспеченных людей больше, чем в малоимущих группах. Однако, если в среднем удельный вес расходов на «теневые» услуги в доходах населения равен 33%, то в малоимущей группе он составляет 43%.

В принципе, это понятно. Но, естественно, при ужесточении административных и иных преследований некриминальной «теневой» экономической деятельности она либо подорожает, либо сократится. А это бумерангом ударит по интересам малообеспеченных слоев населения.

«Теневая» экономика получает широкое распространение обычно в странах с низкими показателями социально-экономического развития, несовершенным законодательством, высоким уровнем налогообложения, а также с чрезмерной бюрократизацией правил хозяйственной жизни и распространением коррупции. Все это в нашей стране налицо и составляет совокупную причину развития уклада «теневых» экономических отношений.

Однако отмеченная общая закономерность проявляется тем или иным образом в связи с конкретными обстоятельствами, оценка реального влияния которых представляет практический интерес.

Главной предпосылкой развития «теневой» экономики за последние 10 лет, несомненно, является длительный и глубокий спад производства. Несмотря на произошедшую в 2000–2002 гг. экономическую стабилизацию в стране, 43% опрошенных хозяйственных руководителей и 52,7% запятого населения оценили экономическое положение своих предприятий как плохое или очень плохое. Правда, обнадеживает то, что половина руководителей предприятий и треть населения определили положение своих предприятий как скорее хорошее, чем плохое.

Неважно выглядят дела в правоприменительной практике. Вместо прежней командно-административной модели управления в стране сложилась не менее бюрократическая, но значительно более коррумпированная модель. Определенным показателем указанной ситуации служат данные следующего опроса (табл. 3.4).

По мнению большинства опрошенных, во-первых, очень усложнены правила экономической деятельности, которые задает государство, а во-вторых, и эти правила в значительной мере корректируются и дополняются по произволу бюрократического аппарата.

Таблица 3.4

Распределение мнений респондентов об исполнении законов, регулирующих экономику (в % от количества опрошенных)

Варианты ответов	Июль 1998 г.	Март 1999 г.	Октябрь 2000 г.	Февраль 2001 г.
В основном исполняются	5,5	4,4	18,6	14,5
В основном не исполняются	73,4	80,0	52,0	66,6
Затруднились ответить	21,1	15,6	29,4	18,9

Легализации предпринимательской активности мешает ряд причин, в числе которых три наиболее существенные:

- недостаток финансовых ресурсов у людей, склонных к бизнесу;
- бюрократические препоны;
- racket властных структур и преступного мира.

По данным социологического опроса, racket особенно распространен в средних и малых городах страны, в которых проживает треть населения.

Таблица 3.5

Распределение мнений респондентов относительно обстоятельств, мешающих предпринимательской деятельности (в % от количества опрошенных)

Обстоятельства	Респонденты	
	население	руководители предприятий
Отсутствие средств	67,3	61,4
Большие налоги	53,1	58,0
Вымогательство чиновников	29,5	32,6
Racket	30,3	26,5
Трудности оформления предприятия	14,5	23,1
Трудности, связанные с бухгалтерской и другой отчетностью перед разными органами	14,5	20,1

«Теневая» экономика, прежде всего нелегальный рынок труда, органически связаны с низким уровнем жизни. По данным опроса, оценили свое материальное положение относительно высоко только 16,3% населения; указали, что деньги есть на питание и одежду, а на поездки в отпуск, на бытовую технику и др. их не хватает – 45,6%; живут в полной нищете – 38%.

Главная идея экономических реформ состоит в формировании новых стимулов трудовой деятельности и создании возможностей собственным трудом обеспечить нормальную жизнь. Но в действительности стимулирующая роль оплаты легального труда за годы реформ вовсе не восстановлена. Так, на вопросы: «Рассчитываете ли Вы на увеличение заработка

по своему основному месту работы при условии, что будете работать лучше; и, напротив, уменьшится ли Ваш заработок, если будете работать хуже?» получено следующее распределение утвердительных ответов.

Таблица 3.6

Распределение мнений респондентов относительно зависимости оплаты труда от его затрат (в % от количества опрошенных)

Варианты ответов на вопрос о возможности увеличения зарплаты при улучшении работы	Май 1990 г.	Февраль 2001 г.
значительно увеличится	6,0	7,3
немного увеличится	26,1	23,2
не изменится	67,9	65,3
затруднились ответить	—	4,2
Варианты ответов на вопрос о возможности уменьшения зарплаты при ухудшении работы		
значительно уменьшится	26,0	16,8
немного уменьшится	28,1	22,0
не изменится	45,9	54,3
затруднились ответить	—	6,9

Данные табл. 3.6 – это, возможно, самая существенная основа для тяжелого диагноза качества и эффективности экономических реформ после распада СССР, а также для объяснения ситуации на рынке труда и в экономике в целом.

Общий вывод, основанный на результатах исследования, состоит в том, что для подавляющего большинства населения некриминальная «теневая» экономика представляет собой не «клондайк», а своего рода отдушину для получения средств выживания. Поэтому можно утверждать, что меры, направленные на ее легализацию, будут поддержаны обществом.

Более детальная картина, полученная в результате исследования, проведенного в феврале 2001 г., представлена в липейных распределениях результатов опроса предпринимателей и населения.

3.2.1. Результаты выборочного социологического опроса предпринимателей

Опрошены 264 человека в 13 субъектах Российской Федерации¹.

В качестве респондентов выступали руководители и заместители руководителей предприятий государственной, смешанной и частной форм собственности, на которых проводился опрос населения.

¹ Опрошенные предприниматели пропорционально представляют основные отрасли народного хозяйства, а также руководителей государственных предприятий и организаций, владельцев и совладельцев предприятий смешанной и частной формы собственности.

«Формулировки вопросов и варианты ответов изложены в редакции, предложенной респондентам.

Данные приведены в процентах от общего количества опрошенных.

Как Вы оцениваете в целом период экономических реформ в нашей стране, осуществляемых с 1992 г.?

Как трудный, но необходимый этап на пути к развитию общества	20,5
Как период поиска с успехами и неизбежными ошибками	26,5
Как период временного, но поправимого кризиса	15,9
Как период неоправданных потрясений и трагедий	33,3
Затруднились ответить	3,8

На Ваш взгляд, какие изменения происходят сейчас в экономике страны?

Положение улучшается	41,7
Нет изменений	22,7
Положение ухудшается	28,0
Затруднились ответить	7,6

Как в целом Вы оцениваете исполнение законов, регулирующих экономическую деятельность?

В основном исполняются	27,3
В основном не исполняются	59,1
Затруднились ответить	13,6

Как Вы оцениваете экономическое положение Вашего предприятия (организации)?

Очень хорошее	4,5
Скорее хорошее	47,7
Скорее плохое	34,8
Очень плохое	8,3
Затруднились ответить	4,7

В последний год Вы работали более напряженно, чем раньше, или нет?

Более напряженно	70,5
Так же, как раньше	24,6
Менее напряженно	4,9
Затруднились ответить	—

Как Вы оцениваете свою зарплату (доход) на основном рабочем месте?

Очень хорошая	5,7
Сравнительно неплохая	38,3
Не очень хорошая	40,5
Очень плохая	15,2
Затруднились ответить	0,3

Как Вы оцениваете свое положение в обществе, которое обеспечивает Ваша работа?

Достаточно высокое	16,7
Среднее	70,5
Низкое	10,6
Затруднились ответить	2,2

Как Вы оцениваете свое материальное положение?

Хорошее, нет особых затруднений	8,3
Неплохое, хотя некоторые крупные покупки не по карману	35,6
Среднее, на питание и одежду деньги есть, а на поездки в отпуск, на бытовую технику и др. их не хватает	43,6
Ниже среднего, денег не всегда хватает на питание, одежду, оплату коммунальных и других необходимых услуг	11,4
Очень плохое, живу в крайней нужде	0,8
Затруднились ответить	0,3

Вам приходится или нет нанимать людей для выполнения каких-либо работ без официального оформления и с оплатой труда «из рук в руки»?

Да, постоянно	12,5
Иногда	45,1
Нет	42,4

Как Вы относитесь к тому, что работники используют площади, оборудование и другие ресурсы предприятия (организации) для выполнения работы «на свой карман»?

Нормально, если это не наносит большого вреда	14,0
Это плохо, но приходится закрывать глаза	35,2
Это недопустимо	45,5
Затруднились ответить	5,3

Нормально или нет, когда кто-нибудь выполняет «левую» работу в рабочее время?

Вполне нормально	2,3
В принципе ненормально, но и не зазорно	31,4
Совершенно ненормально	63,6
Затруднились ответить	2,7

Приходится ли Вашему предприятию (организации) в силу разных причин заниматься выпуском «левой» продукции или оказывать аналогичные услуги?

Да, постоянно	4,2
Иногда	34,1
Нет	61,7

В связи с прессом налогообложения предприятия и организации стремятся разными способами уклоняться от уплаты социальных выплат и налогов? Насколько велика опасность быть уличенным в уклонении?

Очень велика	23,5
Невелика, но есть	45,8
Очень мала	12,1
Затруднились ответить	18,6

С нынешнего года изменена практика налогообложения индивидуальных доходов. Как Вы думаете, в связи с этим уклонений от уплаты подоходных налогов будет меньше или нет?

Намного меньше	6,4
Меньше, но не намного	43,6
Ничего не изменится	39,8
Затруднились ответить	10,2

Какие категории людей, на Ваш взгляд, скорее выиграют от изменений в налогообложении индивидуальных доходов?

Все люди	3,8
Люди, имеющие высокие личные доходы	46,2
Люди со средними доходами	8,0
Люди с низкими доходами	4,9
Никто не выиграет	21,2
Затруднились ответить	15,9

По Вашим наблюдениям, создаются ли на предприятиях и в организациях Вашей отрасли производства условия для осуществления «теневой» экономической деятельности?

Да, очень часто	15,9
Не очень часто, но и не единичные случаи	29,5
Очень редко	14,0
Вовсе таких фактов не знаю	31,4
Затруднились ответить	9,2

По Вашему опыту или представлениям, какие основные трудности мешают заниматься частной предпринимательской деятельностью? (Сумма ответов превышает 100%, так как по методике опроса можно было выбрать несколько вариантов. Ответы проранжированы в порядке убывания количества ответивших.)

Отсутствие достаточных средств	61,4
Большие налоги	58,0
Вымогательство чиновников	32,6
Недостаток необходимых знаний, опыта	26,9
Рэкет со стороны преступных групп	26,5
Трудности оформления (лицензирования) предприятия в органах власти	23,1
Трудности, связанные с бухгалтерской и другой отчетностью перед разными органами	20,1
Конкуренция со стороны других предпринимателей	13,3
Другое	2,7

Приходилось ли Вам в прошлом (2000) году выплачивать деньги или одаривать различных чиновников для решения вопросов, связанных с предпринимательской деятельностью? (Данные приведены в процентах от количества ответивших.)

Да	33,9
Нет	66,1

С Вашей точки зрения, может ли в настоящее время предприятие успешно вести хозяйственную деятельность, не нарушая законов или других нормативных предписаний?

Да	15,2
Едва ли	53,4
Нет	28,0
Затруднились ответить	3,4

Как Вы считаете, такие люди, как Вы, имеют возможность увеличить свои доходы, не лукавя с государством?

Да, могут	11,0
Скорее могут	25,0
Скорее не могут	34,5
Нет, не могут	23,9
Затруднились ответить	5,6

В каких областях жизни, по Вашему мнению, наиболее часто оказываются платные услуги неофициально, минуя кассу? (Сумма ответов превышает 100%, так как по методике опроса можно было выбрать несколько вариантов. Ответы проранжированы в порядке убывания количества ответивших.)

В милиции, автоинспекции	56,4
В здравоохранении	47,0
В торговле	45,1
В образовании	31,4
В судах, прокуратуре, адвокатуре	30,7
В жилищно-коммунальном обслуживании	30,7
В муниципальных органах власти	23,5
В пассажирских и грузовых транспортных перевозках	23,5
В общественном питании (кафе, ресторанах и др.)	17,0
В области культурного обслуживания, досуга	10,2
В других областях	4,2

Как Вы считаете, в целом неофициальная («теневая») экономическая деятельность приносит обществу больше пользы или вреда?

Больше пользы	2,7
И пользу, и вред в равной мере	29,5
Больше вреда	54,9
Затруднились ответить	12,9

В каких областях жизни, на Ваш взгляд, эта деятельность приносит больше пользы? (Сумма ответов не составляет 100%, так как по методике опроса можно было выбрать несколько вариантов. Ответы проранжированы в порядке убывания количества ответивших.)

Нигде не приносит пользы	14,0
В сфере торговли или общественного питания	7,6
В образовании, науке	5,3
В здравоохранении	5,3
В коммунальном хозяйстве, бытовом обслуживании	4,2
В области культурного обслуживания, досуга	3,0
В промышленности, энергетике	1,9
В строительстве	1,1
На транспорте, в связи	1,1
В сельском и лесном хозяйстве	0,8
В милиции, автоинспекции	0,4
В судах, прокуратуре, адвокатуре	0,4
В органах власти	—
Затруднились ответить	12,9

А в каких областях эта деятельность приносит больше вреда? (Сумма ответов превышает 100%, так как по методике опроса можно было выбрать несколько вариантов. Ответы проранжированы в порядке убывания количества ответивших.)

Во всех областях	18,9
В органах власти	15,5
В здравоохранении	14,0
В судах, прокуратуре, адвокатуре	12,1
В промышленности, энергетике	11,4
В образовании, науке	9,5
В коммунальном хозяйстве, бытовом обслуживании	8,0
В сфере торговли или общественного питания	9,1
В коммунальном хозяйстве, бытовом обслуживании	8,0
На транспорте, в связи	6,8
В сельском и лесном хозяйстве	6,1
В области культурного обслуживания, досуга	6,1
В строительстве	5,7
Затруднились ответить	9,1

3.2.2. Результаты выборочного социологического опроса населения Российской Федерации

Опрошены 1040 человек в возрасте от 18 лет и старше в 13 субъектах Российской Федерации по общероссийской репрезентативной выборке¹.

¹ Выборочная совокупность населения репрезентирует территориальное размещение российского населения, соотношение жителей разных типов поселений, удельный вес работников массовых профессий, занятых в основных отраслях народного хозяйства страны, в том числе в государственном, смешанном и частном секторах экономики.

Формулировки вопросов и варианты ответов изложены в редакции, предложенной респондентам.

Данные приведены в процентах от общего количества опрошенных.

Как Вы оцениваете в целом период экономических реформ в нашей стране, осуществляемых с 1992 г.?

Как трудный, но необходимый этап на пути к развитию общества	18,0
Как период поиска с успехами и неизбежными ошибками	18,6
Как период временного, но поправимого кризиса	16,1
Как период неоправданных потрясений и трагедий	40,8
Затруднились ответить	6,5

На Ваш взгляд, какие изменения происходят сейчас в экономике страны?

Положение улучшается	25,3
Нет изменений	29,7
Положение ухудшается	35,1
Затруднились ответить	9,9

Как в целом Вы оцениваете исполнение законов, регулирующих экономическую деятельность?

В основном исполняются	14,5
В основном не исполняются	66,6
Затруднились ответить	18,9

Как Вы оцениваете экономическое положение Вашего предприятия (организации)?

Очень хорошее	2,3
Скорее хорошее	36,9
Скорее плохое	37,7
Очень плохое	15,0
Затруднились ответить	8,1

В последний год Вы работали более напряженно, чем раньше, или нет?

Более напряженно	55,6
Так же, как раньше	33,5
Менее напряженно	9,2
Затруднились ответить	1,7

В полную силу или нет Вы работаете на основном месте работы?

Работаю в полную силу	57,6
Не всегда в полную силу	33,0
Работаю далеко не в полную силу	7,3
Затруднились ответить	2,1

Как Вы считаете, если Вы будете работать с большей отдачей сил на основной работе, Ваш заработок увеличится?

Думаю, что значительно увеличится	7,3
Немного увеличится	23,2
Не изменится	65,3
Затруднились ответить	4,2

А если, напротив, Вы будете работать с меньшей отдачей сил, Ваш заработок уменьшится?

Думаю, что значительно уменьшится	16,8
Немного уменьшится	22,0
Не изменится	54,3
Затруднились ответить	6,9

Как Вы оцениваете свою зарплату (доход) на основном рабочем месте?

Очень хорошая	1,1
Сравнительно неплохая	24,2
Не очень хорошая	43,5
Очень плохая	30,1
Затруднились ответить	1,1

Приходится ли Вам для увеличения своего заработка работать дополнительно на основной работе или работать на стороне?

Да, регулярно	16,8
Довольно часто	14,9
От случая к случаю	27,7
Нет	40,6

Если Вы подрабатываете где-то по найму или занимаетесь индивидуальным частным предпринимательством, оформлена или нет дополнительная работа официально трудовым соглашением с работодателем или уполномоченными органами? (Данные приведены в процентах от количества ответивших респондентов.)

Всегда оформлена	18,1
Не всегда оформлена	18,3
Не оформлена	38,9
Затруднились ответить	24,7

Как Вы оцениваете свое положение в обществе, которое обеспечивает Ваша работа?

Достаточно высокое	4,4
Среднее	51,9
Низкое	37,8
Затруднились ответить	5,9

Как Вы оцениваете свое материальное положение?

Хорошее, нет особых затруднений	1,2
Неплохое, хотя некоторые крупные покупки не по карману	15,1
Среднее, на питание и одежду деньги есть, а на поездки в отпуск, на бытовую технику и др. их не хватает	45,6
Ниже среднего, денег не всегда хватает на питание, одежду, оплату коммунальных и других необходимых услуг	32,9
Очень плохое, живу в крайней нужде	4,7
Затруднились ответить	0,5

Как Вы относитесь к стихийным рынкам на улицах, когда оплата покупок производится «из рук в руки», минуя кассу?

Очень положительно	3,1
Скорее положительно	14,8
Безразлично	34,9
Скорее отрицательно	31,4
Очень отрицательно	10,8
Затруднились ответить	5,0

Как Вы относитесь к тому, что многие люди выполняют строительные, ремонтные или другие работы, получая за это деньги «из рук в руки», минуя кассу?

Очень положительно	11,5
Скорее положительно	48,1
Скорее отрицательно	22,9
Очень отрицательно	5,3
Затруднились ответить	12,2

Нормально или нет, когда кто-нибудь выполняет «левую» работу в рабочее время?

Вполне нормально	10,9
В принципе ненормально, но и не зазорно	46,5
Совершенно ненормально	39,2
Затруднились ответить	3,4

Допустимо или нет, по Вашему мнению, когда полностью или частично уклоняются от уплаты налогов следующие люди?

Крупные бизнесмены	
Вполне допустимо	3,7
Отчасти допустимо	16,2
Совершенно недопустимо	73,9
Затруднились ответить	6,2
Люди, занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью	
Вполне допустимо	17,4
Отчасти допустимо	46,9
Совершенно недопустимо	27,9
Затруднились ответить	7,8

Занимаетесь ли Вы частным предпринимательством – производством товаров, торговлей, оказанием платных услуг и т.д.?

Да, постоянно	6,6
Да, но нерегулярно	8,2
Очень редко	8,7
Были попытки заняться, но они оказались неудачными	4,9
Нет	71,6

Если Вы занимаетесь частным предпринимательством, то зарегистрирована эта деятельность официально или нет? (Данные приведены в процентах от количества ответивших.)

Зарегистрирована	29,9
Не зарегистрирована	70,1

Как, по Вашему мнению, часто или не часто подрабатывают в частном порядке люди Вашей профессии?

Очень часто	23,4
Подрабатывают, но не часто	32,1
Очень редко	19,8
Не подрабатывают	14,3
Затруднились ответить	9,5

Если Вы не имеете своего частного дела, то хотите ли его создавать? (Данные приведены в процентах от количества ответивших.)

Да, в ближайшее время	2,9
Да, но смогу не скоро	7,2
Хочу, но не имею возможности	35,0
Нет	43,7
Затруднились ответить	11,2

По Вашему опыту или представлениям, какие основные трудности мешают заниматься частной предпринимательской деятельностью? (Сумма ответов превышает 100%, так как по методике опроса можно было выбрать несколько вариантов. Ответы проранжированы в порядке убывания количества ответивших.)

Отсутствие достаточных средств	67,3
Большие налоги	53,1
Риск со стороны преступных групп	30,3
Вымогательство чиновников	29,5
Недостаток необходимых знаний, опыта	28,2
Трудности оформления (лицензирования) предприятия в органах власти	17,6
Трудности, связанные с бухгалтерской и другой отчетностью перед разными органами	14,5
Конкуренция со стороны других предпринимателей	9,0
Другое	3,5

Приходилось ли Вам лично в прошлом (2000) году выплачивать деньги или одаривать различных чиновников для решения вопросов, связанных с предпринимательской деятельностью? (Данные приведены в процентах от количества ответивших.)

Да	12,1
Нет	87,9

Как Вы считаете, такие люди, как Вы, имеют возможность увеличить свои доходы и повысить свой уровень жизни, не нарушая законов?

Да, могут	15,7
Скорее могут	18,9
Скорее не могут	28,5
Нет, не могут	26,2
Затруднились ответить	10,7

В каких областях жизни, по Вашему мнению, наиболее часто оказываются платные услуги неофициально, минуя кассу? (Сумма ответов превышает 100%, так как по методике опроса можно было выбрать несколько вариантов. Ответы проранжированы в порядке убывания количества ответивших.)

В торговле	48,6
В милиции, автоинспекции	45,7
В здравоохранении	45,5
В образовании	35,4
В пассажирских и грузовых транспортных перевозках	27,8
В жилищно-коммунальном обслуживании	26,4
В судах, прокуратуре, адвокатуре	23,6
В муниципальных органах власти	13,4
В общественном питании (кафе, ресторанах и др.)	9,8
В области культурного обслуживания, досуга	7,9
В других областях	3,1

Как Вы считаете, в целом неофициальная («теневая») экономическая деятельность приносит обществу больше пользы или вреда?

Больше пользы	2,1
И пользу, и вред в равной мере	26,7
Больше вреда	49,0
Затруднились ответить	22,2

3.3. Опыт социологического исследования негистрируемых экономических взаимоотношений в системе здравоохранения

Экономические взаимоотношения в системе здравоохранения российского общества относятся к числу достаточно редких объектов изучения. Между тем потребность в их всестороннем научном анализе давно назрела в связи с необходимостью реформирования этой системы в целом и, в частности – поиска приемлемого для общества соотношения между общедоступным государственным медицинским обслуживанием населения и платной медициной.

Известно, что за последнее десятилетие в нашей стране получила распространение частная медицина, что многие медицинские услуги, материалы и лекарства оплачиваются не только за счет средств государственного бюджета, но и из кармана пациентов, что немалая часть платежей осуществляется помимо кассы – «из рук в руки». Однако не вполне ясно, каков масштаб развития этих и других процессов.

Именно эти аспекты выявлялись в исследовании, результаты которого представляют собой сопоставимые материалы статистически репрезентативных социологических опросов домохозяйств Российской Фе-

дерации, проведенных в 14 регионах России в январе 1998 г. (3000 домохозяйств) и в январе 1999 г. (2200 домохозяйств)¹.

Опросы домохозяйств в 1998 и в 1999 гг. проведены в одних и тех же населенных пунктах: в 13 крупных городах, являющихся столичными, краевыми и областными центрами, в 29 средних и малых городах и в 38 селах и поселках городского типа. В крупных и средних городах отбор домохозяйств котируется с учетом количества людей, проживающих в исторических центрах, промышленных и «спальных» районах городов. Отбор сельских населенных пунктов и рабочих поселков осуществлен с учетом того, чтобы они располагались не ближе 50 км от городов.

Результаты исследования существенно дополняют официальные статистические данные об общем объеме платных услуг в системе здравоохранения, об обращениях населения за помощью в частный сектор медицины, о доле расходов на лекарства и медицинские услуги в бюджетах домохозяйств. Получена также надежная информация о масштабах неофициальных («тепловых») денежных выплат домохозяйств за различные медицинские услуги.

По полученным данным, в среднем каждое из обследованных в 1999 г. 2200 домохозяйств выплатило в декабре 1998 г. за медицинские услуги и лекарства из своего бюджета 300 руб. Если экстраполировать эти расходы на 50,6 млн домохозяйств, составлявших ориентировочно генеральную совокупность домохозяйств в России, и умножить их на 12 месяцев года, то сумма денежных расходов населения на здравоохранение в расчете на 1998 г. составит примерно 182 млрд 160 млн руб. Из них 60,8% (около 123,9 млрд руб.) составили расходы на лекарства и медицинские материалы, выплаченные населением в аптеках, поликлиниках и больницах.

Таким образом, объем платежей населения за медицинские услуги, по данным исследования, составил 58 млрд руб., что почти в 10 раз больше того объема платных медицинских услуг населению за счет физических лиц (5,9 млрд руб.), который указан в данных Госкомстата России. Немаловажно и другое. Фактически объем платежей населения на медицинские нужды примерно такой же, как и объем финансирования здравоохранения из государственного бюджета.

¹ Исследование проведено Институтом социальных исследований в соответствии с Соглашениями о сотрудничестве между указанным Институтом и the BU Center for International Health при участии Бостонского университета. В проведении исследования и анализе его результатов непосредственное участие приняли Ф. Филли, И. Шейман, С. Шинкин.

Рассматривая эти факты, следует обратить внимание на то, что они весьма близки к данным опроса домохозяйств, полученным на первом этапе исследования, осуществленном в январе 1998 г. Тогда в среднем каждое из обследованных 3000 домохозяйств выплатило в декабре 1997 г. за медицинские услуги и лекарства из своего бюджета 232,1 руб. При экстраполяции, аналогичной предыдущей, общая сумма выплат населения на здравоохранение составляла почти 141 млрд руб.¹

Сравнение данных двух обследований показывает, что в декабре 1998 г. по сравнению с декабрем 1997 г. на 29% увеличились номинальные денежные расходы домохозяйств на медицинские услуги и лекарства. Однако, несмотря на рост цен на медицинские услуги в 1998 г. и значительное подорожание лекарств во второй половине этого же года, структура расходов домохозяйств на медицинские услуги и лекарства почти не изменилась. Лишь относительно уменьшилась доля расходов в семейных бюджетах на лекарства (на 3%) и возросла доля расходов на стоматологическую помощь, получаемую в негосударственном секторе (на 3,8%).

Более детальная картина объема и структуры расходов из бюджетов домохозяйств на медицину в декабре 1997 г. и декабре 1998 г. отражена в табл. 3.7.

Таблица 3.7

Расходы домохозяйств на лекарства и медицинские услуги
(в расчете на одно домохозяйство)

Виды расходов	Декабрь 1997 г.		Декабрь 1998 г.	
	руб.	%	руб.	%
Приобретение лекарств, механических противозачаточных средств, химических и гормональных препаратов предупреждения беременности в аптеках по рецепту и без рецепта	124,4	53,6	151,8	50,6
Расходы на стоматологическую помощь	39,2	16,9	59,4	19,8
Расходы, связанные с госпитализацией в государственной больнице, в больнице предприятия, учреждения и в негосударственной (частной) больнице	43,9	18,9	48,8	16,3
Оплата услуг в амбулаторно-поликлинических учреждениях	21,2	9,1	27,0	9,0
Оплата услуг врачей, ведущих официально и неофициально частную лечебную практику	3,4	1,5	4,7	1,6
Всего	232,1	100,0	300,0	100,0

¹ Здесь и далее данные на декабрь 1997 г. приводятся в деноминированных рублях.

Оценивая эти факты, необходимо иметь в виду, что, по официальным данным, реальные располагаемые денежные доходы населения (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен), сократились в декабре 1998 г. – на 30,8% в сравнении с декабрем 1997 г.¹ Иначе говоря, доля расходов на медицинские нужды и лекарства в бюджетах домохозяйств возрастает.

Как упоминалось, представляет интерес вопрос о том, какое именно место занимает частная медицина в системе здравоохранения в настоящее время.

Материалы исследования показали, что наиболее значительное развитие она получила в стоматологическом лечении: соотношение обращений домохозяйств в частный и государственный (включая ведомственный) секторы этого вида медицинского обслуживания выражается в пропорции 1:4. Более-менее весомо выглядят также удельный вес домохозяйств, получивших медицинские услуги (кроме стоматологической помощи) в частных амбулаторно-поликлинических учреждениях. Что касается стационарного лечения, то в нашей отечественной практике оно практически целиком осталось в ведении государственных больниц, в которых в 1997 г. лечились представители 13,6% обследованных домохозяйств. В ведомственные больницы за тот же год обратились за помощью 1,1% и в частные стационары – 0,4% домохозяйств.

Объем лечебно-профилактической помощи, которую оказали населению в течение прошлого года частные медицинские учреждения, рельефно виден, если экстраполировать долю обслуженных ими пациентов в выборочной совокупности обследованных домохозяйств на генеральную совокупность домохозяйств в России с учетом их среднестатистического размера (2,84 человека). В результате такого расчета оказывается, что часть населения России, получавшая в 1997 г. стоматологические услуги в частном секторе медицины, составляет примерно 29 млн человек, а получавшая в этом же секторе другую лечебно-профилактическую помощь (кроме стоматологической) – 10,5 млн человек.

Немаловажный аспект оценки развития частной медицины состоит в выявлении качества лечебной помощи в этом секторе в сравнении с государственным. Естественно, всестороннее изучение качества лечебного процесса и его результатов невозможно только с помощью методов социологического исследования без привлечения специалистов-медиков. Но заслуживает внимания и мнение потребителей медицинских услуг, т.е.

населения. Поэтому обратимся к данным, характеризующим мнения, выраженные в домохозяйствах, которые имели практический опыт получения помощи в медицинских учреждениях государственного и частного секторов здравоохранения.

Таблица 3.8

Оценки качества услуг, выраженные в домохозяйствах с практическим опытом обращений в учреждения разных форм собственности

Учреждения и виды медицинской помощи	Доля высоких оценок качества услуг в процентах от количества домохозяйств выделенной группы
Государственные медицинские учреждения: стоматологическая помощь	7,4
медицинская помощь (за исключением стоматологической)	8,3
Частные медицинские учреждения: стоматологическая помощь	64,2
медицинская помощь (за исключением стоматологической)	39,2

При наличии у респондентов реального опыта получения лечебных услуг в частных медицинских учреждениях, они в несколько раз чаще остальных опрошенных высоко оценивают качество обслуживания в них в сравнении с государственными. Можно констатировать, что частный сектор медицины, в особенности по оказанию населению стоматологической помощи, получил заметное признание.

Отмечая этот факт, важно учесть и другие обстоятельства развития частной медицины. Оно состоит в том, что у значительной части российского населения существует устойчивая отрицательная установка по отношению к коммерциализации медицины. Эту установку показывают данные ряда опросов населения, проведенных в разные годы¹. Ее наличие отчасти объясняется тем, что длительное время принцип равнодоступности и бесплатности медицинского обслуживания был одним из приоритетов государственной политики в стране, а его фактическая реали-

¹ Социально-экономическое положение России. 1998 год / Госкомстат России. – М., 1998. – С. 261.

¹ См., напр.: Политическая социология. Информационный бюллетень № 8 (15). – М.: Луч, 1993. – С. 44; Человек и реформы. Информационный бюллетень Центра социологических исследований № 1. – М.: РАГС, 1995. – С. 25–26; Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень № 3 (29). – М.: ВЦИОМ, Интерцентр, АНХ, 1997. – С. 78.

зация рассматривалась и рассматривается большинством людей как «общественное достояние» и важнейшее свидетельство социальной справедливости. Но устойчивость позиции обусловлена не только сложившимся менталитетом. Развитие частного сектора медицинских услуг вызывает опасения основной массы опрошенных прежде всего потому, что платные медицинские услуги неуклонно вытесняют гарантированное бесплатное медицинское обслуживание населения. И это приводит к тому, что для значительной доли людей квалифицированная медицинская помощь становится недоступной.

В предыдущей подглаве отмечалось, что в здравоохранении часть деятельности носит «теневой» характер. Определение ее реальных масштабов осуществляется в основном на косвенных показателях. Поэтому обычно оценки денежного оборота в «теневой» деятельности часто расходуются и вызывают споры. Тем не менее в настоящем исследовании осуществлена попытка получить более-менее точные сведения о величине «теневых» денежных выплат в здравоохранении.

В проведенных опросах изучалась та часть «теневой» формы денежных потоков, которая связана с конечными результатами функционирования системы здравоохранения. А именно с предоставлением медицинских услуг и продажей лекарств непосредственным потребителям – населению. Следует подчеркнуть, что исследователи не испытывали каких-либо затруднений при проведении той части интервью, в которой людям предлагалось назвать реальные суммы внекассовых денежных выплат медицинскому персоналу больниц и поликлиник, а также в аптеках. Напротив, многие респонденты изъявляли желание указать в своих ответах и презенты, врученные ими медицинским чиновникам и медперсоналу за полученные медицинские услуги и приобретаемые лекарства. По методике опроса учитывалась официальная и неофициальная оплата медицинских услуг и лекарств только в денежном выражении.

Полученные данные показывают то, что в декабре 1998 г. в среднем каждое обследованное домохозяйство выплатило 34,6 руб. За год между опросами сумма денег, выплаченных населением на медицинские услуги и лекарства неофициально, практически не изменилась – в декабре 1997 г. в среднем каждое обследованное домохозяйство выплатило «в руки» за услуги и лекарства 35,9 руб. Но в декабре 1998 г. по сравнению с декабрем 1997 г. доля «теневых» выплат в общих расходах на медицинские услуги и лекарства несколько сократилась: с 15,4 до 11,5%, что обусловлено ростом номинальных расходов домохозяйств на медицину. В расчете на все население России сумма «теневых» выплат в здра-

воохранении составила в течение 1998 г. примерно 21 млрд руб. Это в два раза больше, чем официально зафиксированный объем платных услуг, оказанных юридическим и физическим лицам.

Таблица 3.9

Расходы домохозяйств на приобретение лекарств и медицинских услуг, выплаченные официально и неофициально (декабрь 1998 г., руб.)

Виды расходов и медицинские учреждения, в которых выплачивались деньги	Всего	Официально (через кассу)	Неофициально (мимо кассы)
Приобретение лекарств, механических противозачаточных средств, химических и гормональных препаратов предупреждения беременности в аптеках или в других местах по рецепту и без рецепта	160,1	154,6	5,5
Расходы на стоматологическую помощь в государственных и в негосударственных поликлиниках или больницах, у врачей, ведущих официально и неофициально частную лечебную практику	59,4	48,4	11,0
Расходы, связанные с госпитализацией в государственной или ведомственной, а также в частной больнице	48,9	35,7	13,2
Оплата услуг в государственных и частных амбулаторно-поликлинических учреждениях	27,1	23,1	4,0
Оплата услуг врачей, ведущих официально и неофициально частную лечебную практику	4,6	3,7	0,9

Результаты опросов показали, что в частном секторе медицины относительная доля «теневых» выплат значительно меньше, чем в бесплатном или частично платном государственном секторе.

На первом месте по величине выплат помимо кассы ведомственных больниц, оказываемые пациентам в государственных и ведомственных больницах. Их доля в объеме неофициальных выплат составляет треть всех платежей населения такого рода. А в этих платежах при госпитализации в больницы первенствуют выплаты «в руки» врачам, далее следуют выплаты за общую врачебную помощь (медицинским чиновникам за возможность получить лечение) и, наконец, выплаты за лекарства, медицинские материалы и за стирку (замену) белья.

Второе место по масштабам «теневых» выплат денег занимают стоматологические услуги. На них приходилось в 1997 г. 26,5%, а в 1998 г. – 29,3% «теневых» выплат населения за медицинскую помощь. В этой области медицинского обслуживания населения лидируют «теневые» выплаты частнопрактикующим врачам.

На третьем и четвертом местах по объемам неофициальных выплат паходятся соответственно покупка лекарств (особенно без рецепта) и оплата услуг в государственных амбулаторно-поликлинических учреждениях.

Таблица 3.10

Структура «теневых» расходов домохозяйств на приобретение лекарств и медицинских услуг
(декабрь соответствующего года, в %)

Виды расходов населения на медицинские нужды	1997 г.		1998 г.	
	Доля «теневой» оплаты в общей оплате данного вида услуг	Доля в объеме «теневой» оплаты	Доля «теневой» оплаты в общей оплате данного вида услуг	Доля в объеме «теневой» оплаты
Приобретение лекарств, механических противозачаточных средств, химических и гормональных препаратов предупреждения беременности в аптеках или в других местах по рецепту и без рецепта	5,1	17,7	3,4	14,6
Расходы на стоматологическую помощь в государственных и в негосударственных поликлиниках или больницах, у врачей, ведущих официально и неофициально частную лечебную практику	23,6	26,5	18,5	29,3
Расходы, связанные с госпитализацией в государственной или ведомственной, а также в частной больнице	38,9	35,8	57,8	35,1
Оплата услуг в государственных и частных амбулаторно-поликлинических учреждениях	47,2	15,7	21,3	10,8
Оплата услуг врачей, ведущих официально и неофициально частную лечебную практику	4,5	4,3	8,1	10,2
Всего		100,0		100,0

Данные двух опросов домохозяйств об их доходах и расходах на медицинские услуги и лекарства позволяют сделать ряд выводов, имею-

щих немаловажное значение для управления системой здравоохранения и социальной политики в целом.

Во-первых, доля этих затрат из бюджетов домохозяйств в конечных расходах российского населения значительно больше 8,4%, которые фигурировали в период проведения исследования в официальных данных. Судя по ответам опрошенных, расходы на медицинские услуги и лекарства составляют в среднем 16% совокупных доходов домохозяйств. Даже в пятой 20%-й группе (с наивысшими доходами) доля расходов на медицину в доходах составила 11,9%.

Во-вторых, суммарные расходы на медицинские услуги и лекарства у представителей высокодоходных групп людей значительно больше, чем у представителей малоимущих групп. Однако в распределении общего объема денежных доходов населения высокодоходные группы оказались и значительно большем отрыве от малоимущих групп. Например, группа, доля доходов которой в общих доходах населения составляет 4,9%, покрывает 9% общих расходов населения на медицину, а группа, получающая 50,9% общих доходов населения, покрывает 37,8% расходов населения на медицинские услуги и лекарства. Сказанное иллюстрируется в табл. 3.11

Таблица 3.11

Распределение денежных доходов и расходов домохозяйств на лекарства и медицинские услуги по 20%-м доходным группам в 1998 г. (в %)

Доходные группы	Денежные доходы	Денежные расходы
Денежные расходы – всего	100	100
в том числе по 20%-м группам населения:		
первая (с наименьшими доходами)	4,9	9,3
вторая	8,9	12,4
третья	13,7	17,1
четвертая	21,6	23,4
пятая (с наивысшими доходами)	50,9	37,8

В-третьих, население с доходами ниже прожиточного минимума тратит на медицинское обслуживание и лекарства втрое больше часть своих доходов, чем та часть населения, которая имеет наивысшие доходы. При этом бедные люди реже состоятельных посещают амбулаторно-поликлинические учреждения. У представителей малоимущих групп также сравнительно короче сроки пребывания в больницах, чем у представителей высокодоходных групп. Наконец, семьи с низким уровнем доходов вынуждены значительно чаще других отказываться от лекарств,

рекомендованных врачом, от медицинского обследования и т.д. из-за недостатка денег в семейном бюджете.

Таблица 3.12

Доля расходов на лекарства и медицинские услуги в доходах домохозяйств в разных доходных группах населения в 1998 г. (в %)

Виды расходов и обращения в медучреждения	20%-е доходные группы населения					
	первая	вторая	третья	четвертая	пятая	всего
Доля расходов на медицину в доходах	31,7	22,1	20,0	17,3	11,9	16,0
В том числе: на лекарства и медицинские материалы	24,8	16,4	12,4	11,6	6,9	10,3
на медицинскую помощь (без стоматологической)	3,8	2,4	4,6	3,4	1,6	2,6
на стоматологическую помощь	3,1	3,3	3,0	2,3	3,4	3,1
Среднее число посещений амбулаторий и поликлиник на одну семью в доходной группе	1,3	2,1	2,0	2,4	2,3	1,9
Среднее количество дней госпитализации на одну семью в доходной группе	0,9	2,3	1,9	2,2	2,3	1,9

Прямая зависимость между уровнем доходов населения и объемом получаемых медицинских услуг проявляется и таким образом: чем ниже уровень доходов у населения, тем чаще наблюдаются отказы от медицинской помощи и лекарств, рекомендованных врачом.

Таблица 3.13

Отказы от лекарств, рекомендованных врачом, и медицинских услуг из-за недостатка денег в разных доходных группах населения (в % от количества опрошенных, декабрь соответствующего года)

Отказы	Год	20%-е доходные группы населения					Всего
		Первая (с низшими доходами)	Вторая	Третья	Четвертая	Пятая (с высшими доходами)	
От лекарств	1997	50,6	49,7	42,5	34,8	27,1	40,9
	1998	58,1	55,1	53,7	46,8	38,3	50,4
От медицинского обследования	1997	37,5	35,8	29,6	25,2	21,2	29,8
	1998	43,3	36,2	37,8	32,5	32,3	36,4
От стоматологической помощи	1997	42,2	39,8	36,6	34,3	24,7	35,5
	1998	40,8	36,9	38,9	41,0	33,3	38,2
От госпитализации	1997	20,5	19,2	10,8	8,1	5,5	12,8
	1998	13,4	11,1	9,0	9,0	3,9	9,3

Из-за недостатка денег в семейном бюджете люди отказываются от лекарств, которые требуются для лечения сердечно-сосудистых, простудных, желудочно-кишечных и нервных заболеваний.

В исследовании обнаружилась группа домохозяйств, членам которых приходилось отказываться одновременно: 1) от лекарств, рекомендованных врачом; 2) от необходимого медицинского обследования и 3) от требующейся стоматологической помощи. Выявилась и группа домохозяйств на другом «полюсе», члены которой не допускают отказа от рекомендованных врачом лекарств и необходимых медицинских услуг.

Хотя признак «недостатка денег в семейном бюджете» нечеток на себе известную долю субъективного отношения респондентов, все же выделенные группы домохозяйств – «отказников» и «благополучных» – заметно различаются по доходам, приходящимся на одного члена домохозяйства.

В группе «отказников», по данным интервью, среднедушевой доход был не выше среднеэкономического по стране официального прожиточного минимума. Во второй группе («благополучных») среднедушевой уровень дохода в том же месяце два раза и больше перекрывал упомянутый минимум.

Обе группы, как показано в диаграмме 3.1, относительно равномерно распределены по всем типам поселений с учетом доли проживающего в них населения. Это означает, что распределение домохозяйств на группы «отказников» и «благополучных» характерно для России в целом.

Диаграмма 3.1



1. Москва и Санкт-Петербург
2. Краевые и областные центры
3. Средние и малые города
4. Поселки и села

Наиболее велика доля расходов на медицинские услуги и лекарства в доходах населения, проживающего в поселках городского типа и села. Обращает внимание и то, что жители сельской местности значительную часть платежей за госпитализацию и лекарства осуществляют помимо кассы. Это обусловлено скорее всего разнородными барьерами на пути практической реализации их права получать квалифицированное медицинское обследование и лечение. Имеющиеся данные свидетельствуют также о том, что в провинциях наметилась тенденция сокращения доли населения, получившего медицинскую помощь в течение года.

Нет нужды доказывать, что учет отмеченных обстоятельств функционирования экономических (в том числе «тепловых») отношений в системе здравоохранения необходим и в целях ее общего оздоровления, и для решения задач повышения уровня ее социальной эффективности.

Литература к главе 3

1. Барсукова С.Ю. Солидарность участников неформальной экономики. На примере стратегий мигрантов и предпринимателей // Социологические исследования. – 2002. – № 4.

2. Бойков В.Э. «Серая экономика»: масштабы развития и влияние на массовое сознание // Социологические исследования. – 2001. – № 11.

3. Бойков В., Филли Ф., Шейман И., Шинкин С. Расходы населения на медицинскую помощь и лекарственные средства // Вопросы экономики. – 1998. – № 10.

4. Исправников В.О., Куликов В.В. Тепловая экономика в России: иной путь и третья сила. – М., 1997.

5. Клямкин И.М., Тимофеев Л.М. Тепловой образ жизни. Социологический автопортрет постсоветского общества. – М.: НРГТУ, 2000.

6. Косалс Л.Я., Рывкина Р.В. Становление институтов тепловой экономики в постсоветской России // Социологические исследования. – 2002. – № 4.

7. Рывкина Р.В. Теневизация российского общества: причины и последствия // Социологические исследования. – 2000. – № 12.

8. Экономическая социология и перестройка / Общ. ред. Т.И. Заславской и Р.В. Рывкиной. – М.: Прогресс, 1989.

9. Яковлев А.А. Тепловая активность предприятий и ограничения экономического роста: пути стабилизации экономики России / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: Информэлектро, 1990.

ГЛАВА 4. НЕВИДИМАЯ ОПЛАТА ТРУДА

4.1. Подходы к статистической оценке скрытой оплаты труда

4.1.1. Источники сведений о занятости населения и зарплатах

Адекватная оценка доходов населения представляет собой одну из наиболее сложных проблем, которую пытаются решить национальные статистические агентства. В России эта проблема усугубляется тем, что органы государственной статистики осуществляют в настоящее время крупномасштабную программу по внедрению в практику своей работы системы национальных счетов. В этой связи построение методик для получения надежных оценок реального уровня оплаты труда и смешанного дохода в соответствии с принципами СНС представляет собой одну из наиболее важных задач, стоящих перед российской статистикой. Однако ее решение во многом осложняется тем, что в условиях переходной экономики «теневые» процессы имеют тенденцию к росту.

В СНС оплата труда наемных работников определяется как совокупное вознаграждение (пачичными или в натуральной форме), выплачиваемое работодателем работнику за работу, выполненную им в течение заданного периода. Оплата труда работников содержит две основные компоненты:

- заработная плата, выплачиваемая в денежной или натуральной форме;
- сумма отчислений на социальное страхование, вносимых работодателями.

Исходным моментом здесь является определение скрытой оплаты труда как заработной платы, выплачиваемой в денежной и натуральной формах. При этом считается, что отчисления на социальное страхова-

ние, которые должны были бы вносить работодатели в случае легализации данной части оплаты труда, включены в общий объем оплаты труда, выплачиваемый работодателями. Реальных перечислений в этом случае в социальные фонды не происходит, но предполагается, что наемный работник получает возможность страховать себя от рисков за счет полученного нелегального вознаграждения.

При оценке скрытой оплаты труда следует различать следующие типы экономических агентов:

- официально зарегистрированные предприятия;
- незарегистрированные предприятия;
- зарегистрированные индивидуальные производители товаров и услуг без образования юридического лица;
- незарегистрированные индивидуальные производители товаров и услуг.

Первые и вторые агенты связаны с «теневой» деятельностью во всех секторах экономики, за исключением сектора домашних хозяйств. Третьи и четвертые представляют собой часть сектора домашних хозяйств, состоящего из принадлежащих им некорпоративных предприятий.

По размеру предприятий выделяются два их вида: крупные и средние предприятия, а также субъекты малого предпринимательства. Это важно для получения информации об объемах производства и оплаты труда, так как статистическое наблюдение по крупным и средним предприятиям ориентировано на методы сплошного учета, а по малым – осуществляется на выборочной основе.

Дальнейшие предложения по возможным способам и методам определения скрытой оплаты труда и смешанного дохода основаны на анализе возможностей использования существующих источников статистической информации, имеющих отношение к данной проблеме.

Важнейшим источником информации о состоянии рынка труда и об экономической активности населения являются обследования по проблемам занятости, которые проводятся органами государственной статистики, начиная с 1992 г. Выборочная сеть домашних хозяйств, сформированная для проведения опросов населения по проблемам занятости в 1992–1994 гг., охватывала около 600 тыс. человек в возрасте от 15 до 72 лет, что составляло 0,55% численности населения в этом возрасте. Начиная с 1995 г. обследуется около 150 тыс. человек, или 0,15% соответствующей возрастной категории. Объем выборки обеспечивает представительность данных на уровне субъектов Российской Федерации. Используемая в обследовании анкета содержит разнообразные сведения о всех членах домохозяйства в возрасте от 15 до 72 лет.

Собираемые данные позволяют оценить численность различных категорий занятых:

- занятые на предприятиях в разрезе отраслей;
- совокупная занятость физических лиц по первой и второй работе в разрезе отраслей;
- наемные работники, занятые в крестьянских хозяйствах;
- безвозмездно работающие члены семьи на индивидуальных или семейных предприятиях;
- лица, работающие на индивидуальной основе без привлечения наемных работников;
- лица, занятые на самостоятельной основе и использующие труд наемных работников;
- лица, работающие по найму у отдельных граждан.

На базе данного обследования возможно определение групп лиц, занятых предпринимательской деятельностью как на основной, так и на дополнительной работе. Например, в рамках определения общего объема платных услуг населению с учетом оценки скрытой и неформальной деятельности на основе данного обследования оценивается число лиц, занимающихся (на обследуемой неделе) по роду своей основной деятельности предпринимательством в области оказания платных услуг населению без образования юридического лица, и число лиц, которые в свободное от основной работы время имели собственное дело на рынке услуг. Общая среднегодовая численность индивидуальных предпринимателей на потребительском рынке услуг определяется суммированием по каждому виду услуг численности лиц, для которых данное занятие является основной работой и для которых это дополнительный заработок.

Обследование также содержит информацию об отработанном времени различных категорий работников как на основной, так и на дополнительных работах, что важно для расчетов показателей занятости в годовых работах.

Основная проблема распространения итогов данного обследования связана с репрезентативностью используемой выборки, что предполагает ее своевременную актуализацию. Отбор домашних хозяйств для этого обследования осуществлялся на основе списка домохозяйств, составленного на базе микропереписи 1994 г. В дальнейшем выборка обновлялась посредством привлечения домохозяйств, проживающих во вновь введенных жилых помещениях. Также следует иметь в виду проблему искренности ответов, особенно если они касаются вторичной занятости или занятости в неформальном секторе. Несмотря на эти проблемы, об-

следование занятости является единственным источником информации по тем видам деятельности, которые не учитываются в сведениях, поступающих от предприятий.

В обследованиях занятости, проводимых Госкомстатом России, отсутствует какая-либо информация об оплате труда или доходе работников. Соответствующие данные получают из других информационных источников. Вместе с тем данные об отработанном времени, полученные из обследования по проблемам занятости, можно использовать для оценки оплаты труда различных категорий работников, переводя их в денежное выражение, например, используя в этих целях данные из других источников о средних уровнях повременной оплаты труда.

Основным источником информации об уровне оплаты труда наемных работников является регулярная статистическая отчетность, которая собирается по всем крупным и средним предприятиям (организациям), а также на выборочной основе – по малым и совместным организациям всех форм собственности. Статистические данные, собранные с помощью регулярной отчетности, позволяют отслеживать тенденции в изменении уровня начисленной заработной платы по России, регионам, отраслям экономики и промышленности.

Наблюдение за уровнем заработной платы работников организаций и ее динамикой осуществляется на основе формы «Сведения о численности, заработной плате и движении работников». При заполнении показателей по труду в составе фонда заработной платы показываются начисленные за отчетный период (с учетом подоходного налога и других удержаний) суммы оплаты труда в денежной и натуральной формах за отработанное время и выполненную работу, неотработанное, но оплаченное время (например, ежегодные отпуска), стимулирующих доплат и надбавок, премий и единовременных поощрений, компенсаций в связи с режимом и условиями труда.

Обследование малых предприятий осуществляется одновременно по значительно упрощенной форме, чем по крупным и средним предприятиям (форма МП-1), сведения по которой представляют коммерческие организации – юридические лица, отнесенные к субъектам малого предпринимательства. Начиная с 1996 г. текущее статистическое наблюдение за деятельностью малых предприятий осуществляется в режиме выборочных квартальных обследований. Выборочные совокупности для этих обследований формируются на основе единой генеральной совокупности малых предприятий. В обследованиях собирается информация о фонде начисленной заработной платы, среднесписочной численности работников, среднесписочной численности внешних совместителей, среднеспи-

сочной численности работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера.

Более детализированная информация о дифференциации работающих по размерам заработной платы собирается в специальных выборочных обследованиях предприятий (кроме субъектов малого предпринимательства), проводимых органами статистики с годовой периодичностью. В этих обследованиях производится сбор информации о распределении численности работников по размерам заработной платы (в заданных интервалах), а также об уровне заработной платы работающих по конкретным профессиям и должностям. Полученная в них информация может быть использована для уточнения размеров фонда оплаты труда, а также как контрольная информация для оценки доходов отдельных категорий работников. Уточнение размеров фонда оплаты труда может быть проведено с использованием метода выявления расхождений в уровнях оплаты труда на различных предприятиях, принадлежащих одной отрасли, или на предприятиях, расположенных в одном регионе.

Результаты обследований затрат предприятий на рабочую силу следует, на наш взгляд, корректировать на откровенность работодателей, полноту охвата их ценовой части и соответствие фактически сложившейся (представившей статистические данные) выборочной совокупности респондентов структуре запланированной выборки. Последняя проблема особенно актуальна для малых предприятий, так как именно эта часть респондентов в наименьшей степени склонна к сотрудничеству с органами государственной статистики. Это выражается в том, что, как правило, в обследованиях 40–60% от общего числа обследуемых предприятий уклоняются от участия в статистическом наблюдении.

Информация о среднесписочной численности работников и фонде заработной платы собирается также в рамках структурного обследования предприятий, организованного на основе формы «Основные сведения о деятельности предприятия» (форма № 1). В это обследование включен вопрос о средней численности работников (включая внешних совместителей и работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера) всего по юридическому лицу и по каждому виду деятельности и вопрос о начисленном фонде заработной платы. Следует отметить, что в структурном обследовании в качестве респондентов участвуют только крупные и средние промышленные предприятия. Использование результатов структурного обследования для оценки общих размеров оплаты труда представляется более обоснованным, чем использование данных специализированных обследований по труду. В качестве обоснования можно указать на тесную связь статистических характеристик основных результатов фи-

нансово-экономической деятельности предприятия между собой в рамках данного обследования. В частности, оплата труда в вопроснике структурного обследования органично входит в общую систему индикаторов и соответствует объемам валового выпуска и другим показателям, используемым при построении национальных счетов.

В условиях дефицита информации о скрытых явлениях в экономике важнейшим источником данных являются опросы экспертов. Подобная практика используется органами статистики в различных методиках расчета, при этом в качестве экспертов выступают, например, потребители различных услуг. Так, при определении масштабов платной медицины проводится анкетирование о расходах на оплату медицинских услуг. В целях определения масштабов платного дошкольного воспитания и платного репетиторства проводятся опросы населения о расходах на оплату услуг в области дошкольного воспитания, о расходах лиц (выпускников общеобразовательных школ и первокурсников вуза), пользовавшихся услугами частных репетиторов. Также проводятся обследования о расходах на оплату услуг по ремонту и техническому обслуживанию автотранспортных средств и о расходах на ритуальные услуги.

Важным источником информации о реальной ситуации с заработной платой могут являться опросы руководителей и специалистов кадровых агентств, которые хорошо представляют себе реальные уровни оплаты труда по специальностям и отраслям экономики, поскольку получают вознаграждение в зависимости от величины окладов устроенных на работу специалистов, и, в частности, знакомы с возможными формами оплаты персонала.

Важнейшим источником информации для исследований по проблеме скрытой оплаты труда являются сведения о генеральной совокупности предприятий. В настоящее время характеристики генеральной совокупности предприятий формируются из следующих взаимосвязанных между собой баз данных:

Единый государственный регистр предприятий и организаций (ЕГРПО) – 4 млн объектов;

Генеральная совокупность объектов статистического наблюдения (ГС) – 1,5 млн объектов;

Банк данных бухгалтерской отчетности организации (БД БОО) – 800 тыс. организаций.

Несмотря на существование ЕГРПО и ГС проблемы получения статистической информации о генеральной совокупности предприятий продолжают стоять чрезвычайно остро. Основные причины здесь следующие:

- не все предприятия регистрируются;

• ликвидированные предприятия, а также те, которые не осуществляют хозяйственной деятельности, не исключаются из регистра.

Иными словами, актуализация и функционирование регистра предприятий, несмотря на предпринимаемые органами статистики попытки, еще очень далеки от совершенства.

Одновременно с Регистром органы государственной статистики собирают и обрабатывают бухгалтерские балансы предприятий и организаций. Представление в налоговые и статистические органы бухгалтерского баланса для предприятия означает, что оно осуществляет хозяйственную деятельность. В случае же представления так называемого «нулевого» баланса это может быть рассмотрено как проявление временных проблем предприятия. При этом представление любого баланса означает, что менеджеры предприятия осуществляют свои функции.

В этой связи формы бухгалтерской отчетности, включаемые в разработку органами государственной статистики, представляются важным источником информации для рассматриваемой проблемы, а использование в качестве генеральной совокупности предприятий той их части, которая представляет органам государственной статистики бухгалтерские балансы («бухгалтерская совокупность»), в современных условиях может быть более корректно, чем использование Регистра.

Данные бухгалтерской отчетности позволяют:

- провести стратификацию «бухгалтерской» совокупности предприятий по двум критериям: ценовая (крупные и средние предприятия) и выборочная совокупность (малые предприятия), а также в отраслевом разрезе;
- для оценок объемов видимой оплаты труда по ценовой совокупности использовать данные о выручке от реализации товаров, продукции, работ, услуг; себестоимости реализации товаров, продукции, работ, услуг; затратах на оплату труда, денежные выплаты и поощрения персонала; численности работников и количестве организаций.

По малым предприятиям собираются только данные о выручке от реализации продукции, работ и услуг и затраты на производство.

Для оценки уровней оплаты труда из годовой бухгалтерской отчетности могут использоваться показатели, отраженные предприятиями и организациями в Приложении к бухгалтерскому балансу в форме «Затраты, произведенные организацией» по строке «Затраты на оплату труда» и в форме «Социальные показатели» по строке «Денежные выплаты и поощрения, не связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг» и строке «Среднесписочная численность работников». При этом в бухгалтерской отчетности данные приводятся в целом по организации без выделения конкретных видов деятельности.

Разделить показатели финансово-хозяйственной деятельности по конкретному предприятию можно лишь на основе специальных обследований, таких как обследование затрат на производство, организуемых для построения межотраслевого баланса, где выделяются продуктовые потоки и исследуются экономические связи «чистых» отраслей. Следует отметить, что в настоящее время названные выше приложения к бухгалтерскому балансу заполняются только крупными и средними предприятиями. В этой связи данные бухгалтерских балансов по малым предприятиям могут быть использованы только для определения общего числа организаций, представивших бухгалтерские балансы.

Важнейшим аспектом проблемы оценки скрытой оплаты труда является досчет на неотчитывающиеся предприятия, что связано с получением адекватных знаний о генеральной совокупности по заданным параметрам. В условиях переходной экономики проведение обследований предприятий сопряжено с серьезными трудностями, поскольку при построении выборки и взвешивании приходится пользоваться неполными сведениями о генеральной совокупности.

При определении генеральной совокупности предприятий – нанимателей рабочей силы следует помнить, что в большинстве стран на этапе перехода к рыночной экономике заметно ухудшается отчетная дисциплина хозяйствующих субъектов. Это проявляется в следующих аспектах.

Во-первых, заметная часть предприятий, обследуемых на основе сплошного метода (ценовая совокупность), отказывается от представления статистических данных. При этом отказ от сотрудничества со статистическими органами может по-разному проявляться в разных обследованиях. Иными словами, результаты различных обследований базируются на разных совокупностях респондентов.

Во-вторых, предприятия ценовой и выборочной совокупности заметно ухудшили качество (достоверность, полнота, своевременность и строгость соответствия инструкциям) статистической информации.

В-третьих, предприятия неценовой совокупности (обследуемых на основе выборочного метода) также стали часто отказываться от представления данных органам государственной статистики. Это влечет необходимость корректировки выборочных совокупностей и, следовательно, распространения итогов обследования.

В-четвертых, для обследований домашних хозяйств стали широко распространенными такие явления, как отказ от сотрудничества со статистическими органами и резкое снижение качества представляемой информации.

В этой связи представляется необходимой корректировка (редактирование) первичных собираемых данных и формирование баз первичных данных после их «улучшения». Вторым способом, позволяющим откорректировать результаты исследований децовой совокупности респондентов, является использование коэффициентов распространения и корректировки. В качестве необходимого условия повышения качества статистической информации требуют улучшения базовые основы организации статистики. Прежде всего необходимо наладить эффективное функционирование Регистра предприятий и организаций, без чего невозможно исследование как генеральной совокупности, так и формирование выборочной совокупности и распространение выборочных данных на генеральную совокупность.

Существующая практика сбора информации в Госкомстате России свидетельствует об отсутствии достаточно комплексного подхода к изучению финансово-экономического положения отраслей как относительно обособленных видов деятельности в рамках общественного разделения труда. Количество действующих предприятий и численность персонала, занятого в изучаемых отраслях, не увязываются с валовым выпуском и валовой добавленной стоимостью. Это происходит из-за того, что сбор статистической информации от одного респондента децентрализован, т.е. показатели относятся к разным зонам ответственности, и соответствующим образом организовано статистическое наблюдение. Вот почему особенно актуальным стало достижение согласованности данных, полученных на основе всех статистических форм, как с точки зрения соответствия показателей друг другу, так и с точки зрения введения сопоставимого круга единиц статистического наблюдения вне зависимости от конкретного вопросника. Органы государственной статистики должны четко представлять себе размеры генеральной совокупности предприятий и при этом использовать жесткие централизованные процедуры формирования выборочных совокупностей. Статистическая отчетность должна корреспондироваться с бухгалтерской отчетностью, в том числе и с точки зрения применяемых определений, методов расчета и взаимодополняемости.

4.1.2. Принципы определения размеров заработков наемных работников с учетом «теневой» экономики

Проведенный анализ существующих информационных источников позволяет предложить общую схему оценки объемов скрытой оплаты труда, основное содержание которой заключается в распространении

имеющихся статистических данных на полный круг нанимателей различных типов и подсчет полных объемов оплаты труда с учетом их скрытой части. Для определения скрытой оплаты труда необходимо осуществление следующей последовательности шагов.

1. Определить общее число юридических и физических лиц (нанимателей).
2. Определить число нанимателей разных групп, учитывающихся перед органами государственной статистики, численность наемного персонала и объемы видимой оплаты труда.
3. Определить коэффициенты подсчета для каждой из выделенных групп численности персонала и объемов видимой оплаты труда до полного круга нанимателей.
4. Рассчитать до полного круга нанимателей для каждой из выделенных групп численности персонала и объемы видимой оплаты труда.
5. Оценить (на основе специальных опросов) соотношения между фактической (включая скрытую) и видимой оплатой труда по нанимателям.
6. Оценить скрытые объемы оплаты труда и досчитать их полные объемы по нанимателям.

На каждом из этих шагов число нанимателей, численность персонала, объемы видимой оплаты труда, соотношения между фактической и видимой оплатой труда, полные объемы оплаты труда определяются и оцениваются с разбивкой по отраслям экономики и по группам экономических агентов (крупные и средние предприятия, малые предприятия, физические лица).

Одним из важнейших этапов оценки объемов скрытой оплаты труда является определение «полного круга нанимателей». «Полный круг нанимателей» представляет собой:

- совокупность предприятий в соответствии с действующим законодательством регулярно отчитывающихся перед органами государственной статистики – N_g . Для их идентификации используется название «крупные и средние предприятия». Статистическое наблюдение в этом случае организовано сплошным методом;
- совокупность предприятий в соответствии с действующим законодательством отчитывающихся перед органами государственной статистики на основе выборки – N_v , к ним относятся малые и совместные предприятия;
- совокупность домашних хозяйств, использующих и оплачивающих наемный труд при осуществлении экономической деятельности – N_d .

Таким образом, общая численность нанимателей представляет собой:

$$N = N_g + N_s + N_h,$$

$$\text{или } N = N_g + n_g \times K_g + n_h \times K_h,$$

где n_g и n_h – численности отчитывающихся предприятий и домашних хозяйств, обследуемых выборочно;

K_g и K_h – коэффициенты распространения итогов выборочных обследований предприятий и домашних хозяйств.

С учетом необходимости корректировки и распространения результатов обследований формула расчета полного круга нанимателей может быть представлена следующим образом:

$$N = n_g \times K_g^c + n_s \times K_s^c + n_h \times K_h^c,$$

где n_g – численность крупных и средних предприятий (ценовая совокупность), отчитавшихся перед органами статистики;

K_g^c – коэффициент корректировки результатов обследований на не-отчитавшуюся часть;

K_s^c и K_h^c – коэффициенты распространения результатов обследований неценовой совокупности предприятий и домашних хозяйств с учетом корректировки на смещение совокупности (фактически отчитавшихся респондентов от планируемой выборки).

В связи с тем, что распространенность и характеристики явлений, снижающих качество статистических данных, довольно существенно различаются по отраслям, формула расчета полного круга нанимателей в отрасли может быть представлена в виде:

$$N_i = n_{gi} \times K_{gi}^c + n_{si} \times K_{si}^c + n_{hi} \times K_{hi}^c,$$

где i – индекс отрасли.

Таким образом,

$$N = \sum N_i,$$

$$\text{или } N = \sum (n_{gi} \times K_{gi}^c + n_{si} \times K_{si}^c + n_{hi} \times K_{hi}^c).$$

Общая численность наемного персонала определяется через общую численность нанимателей и среднюю численность наемного персонала по каждому типу нанимателей с учетом их отраслевой принадлежности.

Численность персонала (T) может быть оценена по формуле:

$$T = \sum (T_{gi} + T_{si} + T_{hi}),$$

где T_{gi} , T_{si} , T_{hi} – численность персонала в ценовой, выборочной совокупности нанимателей и численность работников, нанятых домашними хозяйствами.

$$T_{gi} = T_{gi}^R + T_{gi}^E,$$

где T_{gi}^R – численность персонала в предприятиях, отчитавшихся перед органами статистики;

T_{gi}^E – численность персонала в предприятиях, не отчитавшихся перед органами статистики.

$$T_{gi}^E = N_{gi}^E \times K_{gi}^t,$$

где N_{gi}^E – численность ценовых предприятий, не отчитавшихся перед органами статистики;

K_{gi}^t – коэффициент оценки численности персонала в не-отчитавшихся ценовых предприятиях.

Исходя из того что обследования неценовых предприятий и домашних хозяйств изначально строятся на основе выборочного метода, вопросы получения корректных оценок величины T_{si} и T_{hi} должны решаться на стадии распространения итогов обследования на генеральную совокупность. В случае с оценкой величины T_{gi} предлагаемый выше подход связан с необходимостью корректировок, обусловленных недисциплинированностью респондентов.

Оценки размеров фонда оплаты труда (V) основываются на получении корректных оценок уровней оплаты труда по типам нанимателей и отраслям и данных о численности наемного персонала.

Таким образом, фонд оплаты труда может быть рассчитан по формуле:

$$V = \sum (V_{gi} + V_{si} + V_{hi}),$$

где V_{gi} , V_{si} , V_{hi} – соответственно фонды оплаты труда ценовых и неценовых предприятий и домашних хозяйств как нанимателей.

$$V_i = V_i^R + V_i^E,$$

где V_i^R – фонд оплаты труда, сообщенный нанимателем;

V_i^E – оцененный фонд оплаты труда, который рассчитывается по формуле:

$$V_i^E = V_i^R \times K_i^R + T_i^E \times v_i^E,$$

где K_i^R – коэффициент корректировки уровня оплаты труда, показанного в статистических отчетах, на скрытую часть по отчитавшимся панимателям;

v_i^E – уровни оплаты труда по неотчитавшимся панимателям различных типов.

Таким образом, общий фонд оплаты труда, включая скрытую часть, можно оценить следующим образом:

$$V = \sum \left(V_{gi}^R + V_{gi}^R \times K_{gi}^T + T_{gi}^E \times v_{gi}^E + V_{si}^R + V_{si}^R \times K_{si}^T + T_{si}^E \times v_{si}^E + T_{hi}^E \times v_{hi}^E + V_{hi}^R + V_{hi}^R \times K_{hi}^T + T_{hi}^E \times v_{hi}^E \right)$$

Для реализации описанной схемы необходимо решить ряд важнейших задач. Прежде всего необходимо построить эффективно действующую генеральную совокупность предприятий на базе единого регистра предприятий. Без этого невозможно получить удовлетворительные оценки масштабов «теневой» деятельности, в том числе и в части скрытой оплаты труда. Одновременно должны решаться требования совершенствования обследований предприятий, среди которых можно выделить следующие:

- изменение принципов отраслевой статистики в направлении унификации подходов в организации статистического наблюдения;
- выделение типа экономического объекта исходя из особенностей его хозяйственного поведения;
- использование бухгалтерской отчетности в увязке со статистической отчетностью;
- связь вопросников из разных обследований между собой;
- проведение ежегодного обследования основных показателей финансово-экономической деятельности предприятий, базирующихся на данных бухгалтерской отчетности с охватом всех типов экономических агентов;
- внедрение в практику обследований вопросников, содержащих косвенные вопросы как способ получения дополнительной и более открытой информации.

Для оценки уровней оплаты труда, представляется целесообразным сводить доступную статистическую информацию в следующем виде:

Тип нанимателя	Число предприятий (единиц)	Численность персонала	Валовая выручка от реализации продукции, услуг, работ	Валовая добавленная стоимость	Фонд оплаты труда по отчетам	Коэффициент латентности оплаты труда
крупные и средние предприятия	бухгалтерская отчетность	бухгалтерская отчетность	бухгалтерская отчетность	бухгалтерская отчетность, обследования предприятий	опросы экспертов	
малые предприятия	бухгалтерская отчетность	обследования предприятий	бухгалтерская отчетность	обследования предприятий	опросы экспертов	
индивидуальные работодатели (домашние хозяйства)	обследование бюджетов домашних хозяйств и занятости населения	обследование занятости населения	обследования бюджетов домашних хозяйств и экспертные оценки			

Примечание: В соответствующих столбцах таблицы приведены источники получения информации.

Предполагается, что подобные таблицы могут быть составлены в отраслевом разрезе. При их подготовке также представляется целесообразным сводить всю имеющуюся информацию о фонде оплаты труда в отрасли по следующей схеме:

Источник статистических данных	Число предприятий	Численность персонала	Валовая выручка от реализации продукции, услуг, работ	Валовая добавленная стоимость	Фонд оплаты труда	Коэффициент сокрытия валовой выручки (объема производства)	Коэффициент сокрытия фонда оплаты труда
Бухгалтерская отчетность						x	x
Обследования работодателей						x	x
Экспертные оценки	x	x	x	x	x		

Для экспертных оценок сокрытия валовой выручки (объема производства) возможно, например, использование принципов «зеркальной» статистики, т.е. использование источников информации, которые опи-

сывают обратную сторону изучаемого явления. В данном случае для проверки объемов производства корректно использовать информацию о потреблении, получаемую в результате обследований домохозяйств (потребителей), а не предприятий (производителей).

Так, допустим, что итоги обследований бюджетов домашних хозяйств позволяют оценить потребление i -го товара на уровне M , а обследование производителей i -го товара дает оценку объемов ресурсов на уровне N (с учетом изменения запасов и импортно-экспортных операций). В этом случае коэффициент сокрытия будет равен:

$$K = M / N.$$

Данный коэффициент можно применять для расчета общих объемов производства товаров.

Для расчетов объемов сокрытия используется другой метод. Например, экспертные оценки доли предприятий, не отчитавшихся перед органами государственной статистики. Если считать, что наиболее полные оценки генеральной совокупности дает перечень предприятий, представляющих бухгалтерскую отчетность, то имеет смысл опрашивать экспертов о доле предприятий, не представляющих бухгалтерскую отчетность.

Данный коэффициент рассчитывается следующим образом:

$$K = G / R,$$

где G – общее число предприятий исследуемой отрасли, взятое в качестве наиболее полной оценки генеральной совокупности;

R – число предприятий, представивших бухгалтерскую отчетность органам государственной статистики.

Расчеты коэффициентов сокрытия двумя методами, по-видимому, должны давать аналогичные результаты, так как можно допустить, что на уровне подотраслей уровни производительности труда и формы организации производства сопоставимы.

Для оценки реального уровня оплаты труда необходимо использовать коэффициенты сокрытия фонда оплаты труда. Они дают возможность корректировки фонда оплаты труда, который указывался предприятиями в отчетности. Данные величины могут определяться с помощью опросов экспертов, поскольку вряд ли можно рассчитывать на то, что органы государственной статистики найдут здесь надежных респондентов.

Представляется, что для получения корректных оценок фонда оплаты труда необходима следующая последовательность шагов. Прежде всего производится расчет с помощью коэффициентов сокрытия валовой вы-

ручки от реализации продукции, услуг и работ, полученных предприятиями. Затем определяется фонд оплаты труда по всей совокупности предприятий или полному объему валового выпуска, исходя из соотношений между показателями валовой выручки и фондом оплаты труда, показанными в статистической отчетности. И, наконец, рассчитанный по полному кругу производителей фонд оплаты труда корректируется с помощью коэффициентов сокрытия фонда оплаты труда.

Предлагаемый метод способен дать наилучшие результаты в случае проведения расчетов по максимально дезагрегированным отраслям, так как учитывает технологические особенности производства, которые проявляются через устойчивые пропорции и выражаются в определенных показателях: рентабельность, трудоемкость, размеры предприятия, распространенность латентных процессов.

Для определения коэффициентов сокрытия фонда оплаты труда, по-видимому, целесообразно использовать данные опросов экспертов, в качестве которых могут выступать специалисты, имеющие непосредственное отношение по роду своей основной деятельности к данной проблеме, например работники налоговых органов или аудиторы.

В качестве другого возможного метода оценки уровней оплаты труда может, например, использоваться корректировка удельных показателей оплаты труда по крупным и средним предприятиям с помощью коэффициента прибыльности, представляющего собой соотношение между долями прибыльных малых, крупных и средних предприятий. При этом численность персонала малых предприятий может рассчитываться как произведение общего количества малых предприятий и их среднего размера, оцененного на основе специальных обследований.

4.1.3. Схема оценки скрытой оплаты труда в промышленности

Конкретизируем теперь положения изложенной выше общей схемы оценки объемов скрытой оплаты труда на примере промышленности. Уточнение и детализацию этих положений можно одновременно рассматривать и как своего рода методические рекомендации по определению скрытой оплаты труда, которые мы изложим на примере промышленности.

В первую очередь нужно определить число нанятых в промышленности и коэффициенты корректировки результатов. Для этого необходимо определить общее число:

- крупных и средних предприятий в промышленности – N_{gs} ;
- малых предприятий в промышленности – N_{si} .

Общее число крупных и средних предприятий в промышленности (N_{gi}) определяется, исходя из информации, существующей в базах данных органов госстатистики: единого государственного регистра предприятий и организаций (ЕГРПО), генеральной совокупности объектов статистического наблюдения (ГС) крупных и средних предприятий и банка данных бухгалтерской отчетности предприятий (БОО). Нам представляется, что в современных условиях наиболее адекватно отражает реальное положение в части действительно функционирующих предприятий база данных на основе бухгалтерской отчетности. Поэтому в дальнейшем под численностью N_{gi} понимается численность крупных и средних предприятий в промышленности, полученных на основе годовой бухгалтерской отчетности. Соответствующее предположение также справедливо и для малых предприятий.

Далее определяется общее число крупных и средних предприятий, отчитавшихся перед органами статистики по результатам года (n_{gi}). Эта величина устанавливается следующим образом:

- устанавливается число крупных и средних предприятий, отчитавшихся по форме № 1-предприятие «Основные сведения о деятельности предприятия» (n_{g1});
- устанавливается число крупных и средних предприятий, отчитавшихся по итогам года по форме № 1-Т «Сведения о численности и заработной плате работников по видам деятельности» (n_{g2});
- устанавливается число крупных и средних предприятий, отчитавшихся по итогам года по формам бухгалтерской отчетности (баланс предприятия) (n_{g3});
- выбирается максимальное значение показателей из n_{g1} , n_{g2} , n_{g3} , которое рассматривается как общее число отчитавшихся или действующих крупных и средних предприятий в промышленности (n_{gi}).

Коэффициент корректировки результатов обследований по крупным и средним предприятиям на неотчитавшуюся часть (K_g^c) определяется следующим образом:

$$K_g^c = \frac{N_{gi}^E}{N_{gi}},$$

где

$$N_{gi}^E = N_{gi} - n_{gi}.$$

Общее число малых предприятий – панимателей в промышленности, отчитавшихся перед органами статистики (n_{si}), определяется на основе заполнения по итогам года формы № МП-1 в промышленности.

Результаты обследований выборочной совокупности малых предприятий распространяются на генеральную совокупность в два этапа.

На первом этапе определяется коэффициент корректировки на неотчитавшуюся часть малых предприятий:

$$K_s^c = \frac{N_{si}^E}{N_{si}},$$

где N_{si}^b – число малых предприятий, отчитавшихся по годовым бухгалтерским балансам;

$$N_{si}^E = N_{si}^b - n_{si}.$$

После уточнения результатов на неотчитавшуюся часть предприятий они корректируются с помощью коэффициента распространения. Для этого определяется средняя величина затрат на производство и реализацию продукции по выборке предприятий, отчитавшихся по годовой отчетности (формы № МП-1) – X_m , и по всем малым предприятиям, сдавшим годовые балансы (X_b). Коэффициент распространения определяется как:

$$K_s^R = \frac{X_b}{X_m}.$$

На втором этапе определяется среднесписочная численность персонала на предприятиях различных типов в промышленности.

Среднесписочная численность персонала крупных и средних предприятий, отчитавшихся перед органами статистики по результатам года (T_{gi}^R), определяется следующим образом:

- устанавливается среднесписочная численность крупных и средних предприятий, отчитавшихся по форме № 1-предприятие «Основные сведения о деятельности предприятия» (T_{g1}^R);
- устанавливается среднесписочная численность крупных и средних предприятий, отчитавшихся по итогам года по форме № 1-Т «Сведения о численности и заработной плате работников по видам деятельности» (T_{g2}^R);
- устанавливается среднесписочная численность крупных и средних предприятий, отчитавшихся по итогам года по формам бухгалтерской отчетности (T_{g3}^R);
- выбирается максимальное значение из показателей T_{g1}^R , T_{g2}^R , T_{g3}^R , которое рассматривается как среднесписочная численность отчитавшихся или действующих крупных и средних предприятий в промышленности (T_{gi}^R).

Для определения среднесписочной численности персонала в крупных и средних предприятиях, не отчитавшихся перед органами статистики (T_{gi}^E), составляется список предприятий, которые не отчитались ни по одной из трех форм. Оценка среднесписочной численности по неотчитавшимся предприятиям осуществляется исходя из их отчетов за предыдущий год.

Среднесписочная численность работников малых предприятий промышленности, отчитавшихся перед органами статистики (T_{si}^R), определяется на основе формы № МП-1 по итогам года.

Общая среднесписочная численность работников малых предприятий, действующих в промышленности с использованием коэффициентов корректировки на неотчитавшуюся часть и коэффициентов распределения, определяется следующим образом:

$$T_{si} = T_{si}^R \times K_s^c \times K_s^R,$$

где K_s^c – коэффициент, корректирующий данные годового обследования малых предприятий на неотчитавшиеся предприятия;

K_s^R – коэффициент, приводящий в соответствие данные годового обследования малых предприятий с данными бухгалтерского баланса.

Среднесписочная численность персонала в отрасли оценивается следующим образом:

$$T_{gi} + T_{si},$$

где T_{gi} – среднесписочная численность персонала на крупных и средних предприятиях в промышленности;

T_{si} – среднесписочная численность персонала на малых предприятиях.

На следующем этапе определяется размер фонда оплаты труда на промышленных предприятиях.

В этих целях последовательно оценивается фонд оплаты труда на крупных и средних предприятиях, малых предприятиях и тех, разработка отчетов которых осуществляется централизованно.

Фонд оплаты труда крупных и средних предприятий промышленности (V_{gi}) определяется следующей процедурой.

Устанавливается сообщенный нанимателем фонд оплаты труда персонала на крупных и средних предприятиях промышленности, отчитавшихся перед органами статистики (V_{gi}^R), на базе следующих источников:

- данные статьи «оплата труда» по итогам разработки годового баланса крупных и средних предприятий, представивших баланс предприятия (V_1);

- данные о заработной плате работников крупных и средних предприятий, отчитавшихся по итогам года по форме № 1-Т «Сведения о численности и заработной плате работников по видам деятельности» (V_2);

- данные о заработной плате работников крупных и средних предприятий, отчитавшихся по форме № 1-предприятие «Основные сведения о деятельности предприятия» (V_3).

По каждому из этих источников рассчитывается оплата труда на одного работника:

$$\frac{V_j}{(N_{sj} \times T_{sj})}, j = 1, 2, 3.$$

В дальнейших расчетах используется фонд оплаты труда (V_i), соответствующий максимальной оплате труда на одного работника, который рассматривается как сообщенный нанимателем фонд оплаты труда по отчитавшимся предприятиям (V_{gi}^R).

Фонд оплаты труда на крупных и средних предприятиях, отчитавшихся перед органами статистики с учетом скрытой части, оценивается по формуле:

$$V_{gi}^R \times K_{gi}^R,$$

где K_{gi}^R – коэффициент корректировки уровня оплаты труда, показанного в статистических отчетах, на скрытую часть по отчитавшимся предприятиям.

Определение коэффициента K_{gi}^R возможно несколькими способами. В рамках рассматриваемого подхода коэффициент корректировки на скрытую оплату труда предлагается определять по результатам опроса экспертов.

Фонд оплаты труда на крупных и средних предприятиях, не отчитавшихся перед органами статистики, оценивается следующим образом:

$$V_{gi}^R = T_{gi}^E \times V_{gi}^E \times K_{gi}^R,$$

где V_{gi}^E – уровень оплаты труда по неотчитавшимся предприятиям, которые получены на основе фонда оплаты труда за прошлый год по неотчитавшимся предприятиям, умноженного на темпы роста оплаты труда в промышленности.

Также производится дорасчет скрытой части оплаты труда. При этом можно исходить из предположения, что для неотчитавшихся крупных и

средних предприятий эти коэффициенты равны соответствующим коэффициентам для отчитавшихся крупных и средних предприятий.

В результате фонд оплаты труда, включая скрытую часть, на крупных и средних предприятиях рассчитывается по следующей формуле:

$$V_{gi} = V_{gi}^R + V_{gi}^R \times K_{gi}^R + T_{gi}^E \times V_{gi}^E \times K_{gi}^R.$$

В целях оценки фонда оплаты труда на малых предприятиях промышленности (V_{si}) происходит следующее.

1. Определяется сообщенный нанимателем фонд оплаты труда на малых предприятиях, отчитавшихся перед органами статистики и (V_{si}^R), на основе годовых отчетов по форме № МП-1 в промышленности.

2. Оценивается фонд оплаты труда на малых предприятиях, отчитавшихся перед органами статистики, с учетом скрытой части ($V_{si}^R \times K_{si}^R$), где K_{si}^R – коэффициент корректировки уровня оплаты труда, показанного в статистических отчетах, на скрытую часть по отчитавшимся нанимателям. В рамках рассматриваемой методики коэффициент корректировки на скрытую оплату труда предлагается определять по результатам специального опроса экспертов.

3. Оценивается фонд оплаты труда на малых предприятиях, не отчитавшихся перед органами статистики:

$$V_{si}^E = T_{si}^E \times V_{si}^E \times K_{si}^R \times K_i^D,$$

где V_{si}^E – уровень оплаты труда по отчитавшимся малым предприятиям;

K_{si}^R – коэффициент корректировки уровня оплаты труда, показанного в статистических отчетах, на скрытую часть по отчитавшимся нанимателям;

K_i^D – коэффициент поправки на различия в уровне оплаты труда в сравнении с отчитавшимися малыми предприятиями, который определяется экспертно.

4. Рассчитывается фонд оплаты труда, включая скрытую часть на малых предприятиях (V_{si}), как сумма рассмотренных выше составляющих:

$$V_{si} = V_{si}^R + V_{si}^R \times K_{si}^R + T_{si}^E \times V_{si}^E \times K_{si}^R \times K_i^D$$

Общий фонд оплаты труда в промышленности определяется суммированием фондов оплаты труда на крупных, средних и малых предприятиях:

$$V = V_{gi} + V_{si}.$$

На основе предложенной методики был произведен расчет по имеющейся статистической информации степени (коэффициенты) латентности оплаты труда по трем отраслям промышленности: электроэнергетика, машиностроение и металлообработка, пищевая промышленность. Эти коэффициенты представляют собой превышение реального уровня оплаты труда (включающего скрытую часть) уровня видимой оплаты труда.

Таблица 4.1

Коэффициенты латентности оплаты труда персонала
в отдельных отраслях промышленности
в 1997 г., раз

Предприятия	Отрасли промышленности					
	электроэнергетика		машиностроение и металлообработка		пищевая промышленность	
	минимальное значение	максимальное значение	минимальное значение	максимальное значение	минимальное значение	максимальное значение
Крупные и средние	1,11	1,14	1,07	1,17	1,16	1,24
Малые	1,66	2,68	1,59	5,16	1,45	2,88

4.2. Методы измерения межрегиональной дифференциации скрытой оплаты труда

Одной из наиболее важных задач, стоящих перед отечественной официальной статистикой, является формирование методологии получения адекватных оценок реального уровня оплаты труда, учитывающей латентную ее составляющую не только в целом по стране, но и в отдельных регионах.

Генератором скрытой оплаты труда является полностью или частично незарегистрированная экономическая деятельность. Рост ее масштабов вызван прежде всего следующими процессами:

- либерализацией предпринимательской деятельности;
- формированием «теневого» и неорганизованного рынка труда;
- резким снижением цены труда наемного персонала на легальном рынке труда и сокращением индивидуальных доходов, обусловившим стремление к вторичной занятости и уходу от налогообложения;

• ускоренными структурными сдвигами в экономике (например, в сторону усиления сектора услуг), которые способствовали созданию новых сфер экономической деятельности, еще не охваченных государственной регистрацией и статистическим наблюдением.

Наличие незарегистрированной экономической деятельности не должно рассматриваться как временное явление, обусловленное исключительно особенностями переходного периода. Более того, именно из зарубежного опыта известно, что данный феномен присутствует и в развитых рыночных экономиках.

Скрытая оплата труда по региону – это оплата труда, выплаченная паспым работникам на определенной территории вне зависимости от того, являются ли они резидентами данной территории или нет. Это важно для понимания исключительно высокой доли г. Москвы в распределении общего фонда оплаты труда в целом по России. Московский «городской фонд скрытой оплаты труда» ориентирован не только на резидентов г. Москвы, но и на резидентов других территорий страны. Таким образом, в территориальном распределении доходов населения при расчетах ВВП методом конечного использования или распределительным методом суммы поступлений в виде скрытой оплаты труда будут различаться – доля г. Москвы должна быть существенно ниже. Концентрация количественных параметров «теневой» экономики в Москве связана с тем, что Московский мегаполис – ведущий экономический центр, сосредоточение деловой активности, здесь перемещаются значительные денежные средства и соответственно регистрируются экономические операции.

Очевидно, что незарегистрированная экономическая деятельность имеет значительную отраслевую специфику. В связи с этим и учитывая низкую степень диверсифицированности региональных экономик в настоящее время, уровень развития неформального сектора в России существенно различается по регионам. Это вызывает необходимость разработки схемы расчетов объема скрытой оплаты труда, учитывающей данную особенность территориального распространения латентных явлений в экономике.

Основу предлагаемой схемы расчетов скрытой оплаты труда в региональном разрезе составляет предположение о значительной неравномерности степени развития сфер экономики – генераторов скрытой оплаты труда в отдельных регионах России. Это вызвано тем, что каждый регион имел разный стартовый уровень перехода к рыночной экономике; в регионах различаются темпы институциональных реформ; несопоставима степень развития предпринимательства; регионы сильно различаются в

развитии новых коммерческих структур, интенсивности внешнеэкономической деятельности, степени государственного регулирования и «законопослушности» экономических агентов.

Среди факторов, определяющих межрегиональную дифференциацию распространения скрытой оплаты труда, выделяется интенсивность:

- предпринимательской активности;
- развития малого предпринимательства;
- развития финансового сектора;
- внешнеэкономических связей;
- развития незарегистрированной розничной торговли;
- долларизации региональных экономик.

Отбор шести вышеперечисленных факторов обусловлен наличием надежной официальной статистической информации. Количественная оценка интенсивности действия каждого из них определяется через измерение своеобразного «следа», который оставляет «теневая» экономика в государственной статистической или банковской отчетности. Учет фактора интенсивности малого предпринимательства необходим, поскольку сегодня для большинства малых предприятий в России характерно ведение хозяйственной деятельности с уклонением от реализации требований налогового законодательства, выполнения административных требований. Данные явления получили распространение и на предприятиях тех отраслей, которые рассматриваются как генераторы скрытой оплаты труда – «торговля и общественное питание», «операции с недвижимостью», «общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка», количественные параметры распространения которых мы предлагаем использовать для характеристики интенсивности предпринимательской активности в регионах. Безусловно, что в качестве «следа», оставляющей «теневой» экономикой в официальной статистической информации, необходимо рассматривать интенсивность развития финансового сектора в отечественной экономике, создающего инфраструктуру для движения денег, в том числе и тех, которые связаны нерегистрируемыми операциями. Оценки интенсивности долларизации и внешнеэкономических связей позволяют косвенно уловить региональную распространенность ненаблюдаемой составляющей вывоза за рубеж энергоносителей, сырья, металлов и других товаров. Учет такого фактора, как интенсивность незарегистрированной розничной торговли, отражает функционирование слабо контролируемых государством рынков, на которых реализуется продукция, ввезенная на территорию России или с нарушением законодательства, или с помощью «невидимых» импортеров, а также и та, которая произведена на предприятиях-резидентах, но без легального оформления.

Для характеристики межрегиональной дифференциации распространения скрытой оплаты труда может быть использована система абсолютных и относительных статистических показателей. Наиболее наглядно она просматривается при использовании трех следующих показателей:

- «квота» региона в общероссийских количественных характеристиках этого явления;
- региональные однофакторные и композитные коэффициенты интенсивности действия факторов – детерминант исследуемой межрегиональной дифференциации;
- абсолютные объемы скрытой оплаты в отдельных регионах Российской Федерации.

Предполагается, что должна быть создана методика распределения по регионам того объема скрытой оплаты труда, который устанавливается на национальном уровне. В этих целях представляется, что распределение фонда скрытой оплаты труда должно базироваться на «квотах» регионов, т.е. их долей в этом объеме. Под «*квотой*» региона в общероссийских количественных характеристиках скрытой оплаты труда (KWI_j) понимается интегрированная (многофакторная) оценка «вклада» конкретного региона в общероссийский объем скрытой оплаты труда. Интеграцию (агрегирование) однофакторных «квот» (WI_{ij}) в интегрированную (многофакторную) «квоту» (KWI_j) предлагается осуществлять с использованием формулы простой (невзвешенной) средней арифметической:

$$KWI_j = \frac{\sum WI_{ij}}{n},$$

где n – количество факторов.

Выбор приведенной формулы основан на следующих соображениях. Проблему уравнивания воздействия отдельных факторов необходимо решать, по нашему мнению, прежде всего в том случае, если имеется уверенность в равном воздействии факторов на результат и есть методика измерения их дифференцированного влияния. В том же случае, когда отдельные факторы априорно равнодействительны, нет надежных способов определить степень воздействия каждого из них на обобщающую оценку. Они независимы друг от друга, поэтому решение проблемы агрегации отдельных факторов может осуществляться с использованием формулы невзвешенной (простой) средней арифметической.

Для количественной характеристики интенсивности предпринимательской активности в регионах предлагается использовать данные об удельном весе регионов в общем количестве предприятий трех следующих отраслей:

- «торговля и общественное питание»;
- «операции с недвижимостью»;
- «общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка».

Предложенный выбор отраслей для характеристики данного явления правомерен в силу того, что именно здесь возник в последние годы так называемый новый частный сектор, а государственный сектор практически прекратил развиваться. Учитывая то, что потребителями услуг, производимых в этих отраслях экономики, является население, расчеты с производителями, как правило, осуществляются в форме наличных платежей. Это создает условия, при которых предприниматель имеет достаточно широкие возможности для ухода от налогов при сокрытии части выручки от реализации и осуществления платежей, в том числе и оплаты труда наемного персонала в наличной форме без отражения в бухгалтерской и статистической отчетности.

В связи с неравноценным вкладом каждой из трех отраслей в ВВП России, для агрегирования в один индикатор ($WI_{ипа}$ – индекс интенсивности развития предпринимательской активности) предлагается использовать весовые коэффициенты, расчет которых базируется на данных об отраслевой структуре валовой добавленной стоимости в целом по России, используемой в качестве стандартной для всех регионов.

Для количественной характеристики интенсивности развития малого предпринимательства (ИРМП) в регионах предлагается использовать данные об удельном весе регионов в общем количестве малых предприятий ($WI_{ирмп}$).

Отнесение малых предприятий к субъектам, детерминирующим межрегиональную дифференциацию распространения скрытой оплаты труда, правомерно в связи с тем, что малые предприятия – предприятия, для которых характерно в наибольшей степени распространение не отраженной в расчетно-платежных документах и соответственно не учтенной официальной статистикой и укрываемой от налогообложения заработной платы, выплачиваемой в таких формах, как выплаты из денежной выручки предприятия без оформления платежной ведомости, в виде покупки своим работникам недвижимости, предметов длительного пользования и др.

Рассмотрение финансового сектора как сферы экономики – генератора скрытой оплаты труда обусловлено тем, что для предприятий этого сектора характерны такие формы оплаты труда, как выплаты в иностранной валюте, покупка недвижимости для персонала, предметов длительного пользования, выдача льготных кредитов, открытие депозитных

банковских счетов и т.п. В настоящее время различные регионы резко отличаются друг от друга по степени развития финансового сектора экономики – около 40% от общероссийского количества предприятий отрасли «Финансы, кредит и страхование» сосредоточены в таких регионах, как Москва (27% от их количества), Московская и Свердловская область, Краснодарский край (по 2% в каждом). При этом доля коммерческих банков в Москве составляет около 50% от общей их численности. Для количественной характеристики интенсивности предпринимательской активности в регионах предлагается использовать данные об удельном весе регионов в общероссийском количестве предприятий отрасли «Финансы, кредит и страхование» ($WI_{\text{нрфе}}$ – индекс развития финансового сектора).

Отечественные предприятия – участники внешнеэкономической деятельности в условиях значительных различий между обменным курсом рубля по отношению к основным «твердым» валютам и паритетом покупательной способности рубля (т.е. его реальным курсом) получают соответствующую существенную дополнительную выгоду, которая потенциально может отразиться на благосостоянии работников таких предприятий.

Важно отметить, что дополнительная выгода участников внешнеэкономической деятельности распространяется по территории страны крайне неравномерно: одни регионы «используют» свое географическое положение, другие – природный фактор (уровень развития добывающей промышленности), третьи – существующий производственный потенциал. Это и определило предложение использования в качестве критерия для измерения доли регионов в объеме скрытой оплаты труда общего объема внешнеторгового оборота. Следует иметь в виду, что регионы России существенно отличаются по объемам официально зарегистрированных внешнеторговых операций: свыше 50% от общероссийского объема внешнеторгового оборота приходится на 5 следующих регионов: г. Москва (33%), Тюменскую область (9%), г. Санкт-Петербург (5%), Красноярский край и Свердловскую область (по 3%). Для количественной характеристики интенсивности внешнеэкономических связей предлагается использовать удельный вес регионов в общероссийском объеме внешнеторгового оборота ($WI_{\text{ввс}}$ – индекс внешнеэкономических связей).

Развитие розничной торговли в 1990-е гг. проходило при бурном развитии частнопредпринимательской деятельности в форме полностью или частично незарегистрированной торговли. Незарегистрированная торговая деятельность в значительной степени находится вне финансового контроля со стороны государственных институтов. Отношения найма на предприятиях, функционирующих на многочисленных стихийных рын-

ках и в уличной торговле, как правило, не оформляются официальными договорами и являются в большинстве случаев нелегальными. Операции в незарегистрированной торговле осуществляются исключительно за наличные. Для количественной характеристики интенсивности развития незарегистрированной торговли в регионах предлагается использовать доли регионов в общероссийском объеме розничного товарооборота незарегистрированных торговых предприятий ($WI_{\text{нрвт}}$ – индекс развития незарегистрированной торговли).

Для количественной характеристики интенсивности «долларизации» экономики регионов предлагается использовать данные об объемах покупки и продажи валюты уполномоченными банками населения в разрезе регионов ($WI_{\text{нд}}$ – индекс интенсивности долларизации). В связи с тем, что значительная часть «тепловых» доходов формируется, расходуется и сберегается в долларах, а российская национальная валюта в значительной степени утратила накопительную функцию денег, есть основания для использования в качестве одного из критериев распространения скрытой оплаты труда показателя объема наличного валютного оборота (суммы покупок и продаж) уполномоченных банков. Здесь мы исходили из следующих соображений. Крупные доходы в отечественной валюте не переводятся в доллары из-за низкого доверия к рублю. В то же время дорогостоящим покупкам предшествует, как правило, продажа накопленной ранее иностранной валюты. Поэтому есть основания принять покупку или продажу валюты в качестве критерия для характеристики распространенности скрытой оплаты труда.

Доходы в иностранной валюте имеют в основном наиболее обеспеченные слои населения. Определенная часть валютных доходов латентна, незаконна, государство не получает налоги, не производятся отчисления во внебюджетные фонды. Эти выводы подтверждаются исследованиями, проведенными Бюро экономического анализа, по оценкам которого население, относящееся к верхнему по доходам децилю, платило в 1997 г. лишь около 17% налогов, в то время как половина населения, относящаяся к нижним децилям, практически полностью расплатилась с бюджетом. В итоге в 1997 г., по расчетам БЭА, было собрано 42,7% подлежащих уплате налогов.

Расчет региональных коэффициентов интенсивности действия отдельных факторов, детерминирующих межрегиональную дифференциацию распространения скрытой оплаты труда (KI), предлагается производить по следующей формуле:

$$KI_{ij} = \frac{WI_{ij}}{W_{\text{зан}(j)}},$$

где KI_{ij} – однокфакторный коэффициент интенсивности распространения i -го фактора для j -го региона;

WI_{ij} – удельный вес j -го региона в общероссийской величине i -го показателя;

$W_{зан(i)}$ – удельный вес региона в общероссийской численности экономически активного населения.

Расчеты региональных композитных (многокомпонентных) коэффициентов интенсивности распространения скрытой оплаты труда предлагается осуществлять с использованием формулы простой (невзвешенной) средней арифметической:

$$KKI_j = \frac{\sum KI_{ij}}{n}.$$

Для расчета коэффициентов интенсивности предпринимательской активности в регионах предполагается использовать соотношение между соответствующей «квотой», рассчитанной предварительно, и долей региона в общероссийской численности экономически активного населения. Таким образом, для отдельного региона коэффициент интенсивности предпринимательской активности предлагается рассчитывать с использованием следующей формулы:

$$KI_{ипа} = \frac{WI_{ипа}}{W_{зан}}.$$

Для расчета коэффициентов интенсивности развития малого предпринимательства в регионах предполагается использовать соотношение между соответствующей «квотой», рассчитанной предварительно, и долей региона в общероссийской численности экономически активного населения. Для отдельного региона коэффициент интенсивности развития малого предпринимательства предлагается рассчитывать с использованием следующей формулы:

$$KI_{ирмп} = \frac{WI_{ирмп}}{W_{зан}}.$$

Расчет коэффициентов интенсивности развития финансового сектора в регионах предлагается производить через соотношение между соответствующей «квотой» и долей региона в общероссийской численности экономически активного населения по формуле:

$$KI_{ирфс} = \frac{WI_{ирфс}}{W_{зан}}.$$

Для расчета коэффициентов интенсивности внешнеэкономических связей региона предполагается использовать соотношение между соответствующей «квотой» и долей региона в общероссийской численности экономически активного населения. Коэффициент интенсивности внешнеэкономических связей в регионе предлагается рассчитывать с использованием следующей формулы:

$$KI_{ивэс} = \frac{WI_{ивэс}}{W_{зан}}.$$

Аналогично предлагается рассчитать коэффициенты интенсивности незарегистрированной торговли в регионах через соотношение между соответствующей «квотой» и долей региона в общероссийской численности экономически активного населения с использованием следующей формулы:

$$KI_{ирнт} = \frac{WI_{ирнт}}{W_{зан}}.$$

Для расчета коэффициентов интенсивности «долларизации» экономики в регионах предлагается использовать соотношение между соответствующей «квотой» и долей региона в общероссийской численности экономически активного населения по формуле:

$$KI_{ид} = \frac{WI_{ид}}{W_{зан}}.$$

Итоговые объемы скрытой оплаты труда, рассчитанные по отдельным регионам, – это абсолютные показатели, необходимые для определения масштаба распространения этого явления в конкретных регионах. Расчеты этих показателей могут быть осуществлены с использованием следующей формулы:

$$V_j = V_{рф} \frac{KWI_j}{100},$$

где V_j – объем скрытой оплаты труда в j -м регионе;

$V_{рф}$ – общий объем скрытой оплаты труда в целом по России;

KW_j – композитная «квота» j -го региона.

Оплата труда – это доход, получаемый владельцем рабочей силы при ее продаже на рынке труда, а скрытая оплата труда – это часть оплаты труда, выплачиваемая работнику за его труд без оформления договора о найме в полной мере или частично. В этой связи мы исходим из того, что именно такая категория населения, как численность занятых в экономике, дает достаточно объективную характеристику распределения контингента получателей скрытой оплаты труда по регионам.

Соотношения объемов скрытой оплаты труда и численности занятых по регионам – относительные показатели, рассчитываемые с использованием следующей формулы:

$$R_{\text{зан}j} = \frac{V_j}{T_{\text{зан}j}},$$

где $T_{\text{зан}j}$ – численность занятых в j -м регионе.

Соотношения объемов скрытой оплаты труда и численности трудоспособного населения – относительные показатели, рассчитываемые с использованием следующей формулы:

$$R_{\text{тр.нас}j} = \frac{V_j}{T_{\text{тр.нас}j}},$$

где $T_{\text{тр.нас}j}$ – численность населения в трудоспособном возрасте в j -м регионе.

Соотношение между скрытой оплатой труда (COT) и официальной заработной платой (ОЗП) для каждого региона может быть рассчитано с использованием следующей формулы:

$$R_{\text{cot/ozp}j} = \frac{\text{COT}_j}{\text{ОЗП}_j}.$$

Для определения этого соотношения необходимы данные об официальной среднемесячной зарплате (ОЗП_j), объеме скрытой оплаты труда (V_j) и численности занятых ($T_{\text{зан}j}$). Данные о среднемесячной зарплате и численности занятых взяты из официальной отчетности, а величина объема скрытой оплаты труда рассчитывается в соответствии со схемой, предложенной нами в начале гл. 3.

Для расчета COT используется следующая формула:

$$\text{COT}_j = \frac{V_j}{T_{\text{зан}j}}.$$

В результате анализа значений «квот» регионов в общероссийских характеристиках распространения скрытой оплаты труда были отобраны 10 регионов с наиболее высоким рейтингом, определенным по сумме рангов регионов для каждого из 6 факторов, детерминирующих межрегиональную дифференциацию степени распространенности скрытой оплаты труда. Данные по 10 выбранным регионам представлены в табл. 4.2, в которой для сравнения приведены ранги регионов, определенные в соответствии со значением композитной «квоты». Сравнительный анализ двух подходов к определению региональных рейтингов показывает, что использование композитного показателя дает более объективную итоговую оценку вкладов регионов в распространенность скрытой оплаты труда, чем известный способ, основанный на суммировании мест регионов в их ранжированных перечнях по отдельным факторам.

Судя по приведенным данным, более половины общероссийского объема скрытой оплаты труда сконцентрировано в этих регионах. Одновременно выявлены регионы, для которых коэффициенты интенсивности действия факторов, определяющих межрегиональную дифференциацию распространенности скрытой оплаты труда в соотношении с численностью экономически активного населения принимают наибольшие значения. В число регионов с наивысшим значением соотношения между интегральной оценкой распространения скрытой оплаты труда и валового регионального продукта вошли: Республика Дагестан (2,6), г. Москва (2,5), Калининградская область (1,9), г. Санкт-Петербург (1,8), Республика Адыгея (1,7). Наиболее высокие значения соотношения между оценкой годового объема скрытой оплаты труда и численностью занятых в экономике в 1998 г. имели место в г. Москве, где на одного занятого приходилось 16,0 тыс. руб. «черной» зарплаты, г. Санкт-Петербурге – 7,3 тыс. руб., Тюменской области – 5,7 тыс. руб. Те же регионы лидируют и по соотношению между оценкой годового объема скрытой оплаты труда и численностью трудоспособного населения – в г. Москве значение этого показателя составило 16,1 тыс. руб., в г. Санкт-Петербурге – 6,0 тыс. руб., Тюменской области – 4,5 тыс. руб.

К числу регионов с наивысшим значением соотношения между размером среднемесячной скрытой оплаты труда в расчете на одного занятого и среднемесячной официальной номинально начисленной зара-

Десять российских регионов с наибольшей степенью распространённости скрытой оплаты труда

Р е й т и н г	Регион	Ранги регионов										Сумма рангов	Ранг по «компо- зитной квоте»	«Квоты» регионов – (в % от общероссийского объема)
		по и п а	по и р м	по и р ф с	по и и в з с	по и и н з р т	по и и д							
1	г. Москва	1	1	1	1	1	1	1	1	1	6	1	30,0	
2	г. Санкт-Петербург	2	2	2	3	2	2	2	2	2	13	2	6,0	
3	Тюменская область	9	3	6	2	4	8				32	3	3,6	
4	Московская область	4	5	3	5	6	3				26	4	3,1	
5	Саратовская область	7	11	9	7	9	7				48	7	2,2	
6	Свердловская область	5	6	5	6	13	4				49	5	2,9	
7	Краснодарский край	3	4	4	27	7	6				51	6	2,5	
8	Красноярский край	14	10	8	4	11	13				60	9	2,0	
9	Ростовская область	6	7	10	22	3	15				63	8	2,0	
10	Новосибирская область	8	12	12	32	15	5				84	10	1,8	

ботной платой за 1998 г. можно отнести следующие регионы: г. Москва, где этот показатель составил 0,87, Республика Калмыкия – 0,70, Республика Дагестан – 0,65. По г. Санкт-Петербургу его значение составило 0,53, Калининградской области – 0,52, Республике Карачаево-Черкессии и Республике Северной Осетии-Алании – 0,51. Практически во всех остальных регионах величина этого показателя колеблется в интервале – 0,2–0,3.

Для измерения тесноты связи между однофакторными и композитными рангами регионов в соответствии со значениями «квот» регионов в общероссийских количественных характеристиках распространения скрытой оплаты труда может быть использован коэффициент ранговой корреляции Спирмэна, рассчитываемый по следующей формуле:

$$\rho_j = 1 - \frac{6 \sum d_{ij}^2}{n(n^2 - 1)},$$

где d_{ij} – разность между рангами i -й однофакторной и композитной «квотами» j -го региона;

n – количество регионов.

При расчете указанных коэффициентов использованы результаты ранжирования регионов Российской Федерации, исходя из величин «квот» регионов в общероссийских количественных характеристиках скрытой оплаты труда (см. табл. 4.1).

В результате вычисления однофакторных $\sum d_{ij}^2$ были получены следующие их значения:

$$\sum_j d_{ипаj}^2 = 3850; \quad \sum_j d_{ирмфсj}^2 = 4337; \quad \sum_j d_{ирфсзrj}^2 = 5528;$$

$$\sum_j d_{инвзсj}^2 = 4337; \quad \sum_j d_{инзрпj}^2 = 13\,980; \quad \sum_j d_{идj}^2 = 6673.$$

Таким образом, однофакторные коэффициенты корреляции рангов Спирмэна составили:

$$\rho_{\text{на}} = 1 - \frac{6 \times 3850}{75(75^2 - 1)} = 0,946;$$

$$\rho_{\text{нрм}} = 1 - \frac{6 \times 4337}{75(75^2 - 1)} = 0,938;$$

$$\rho_{\text{нрф}} = 1 - \frac{6 \times 5528}{75(75^2 - 1)} = 0,921;$$

$$\rho_{\text{нлр}} = 1 - \frac{6 \times 10\,205}{75(75^2 - 1)} = 0,855;$$

$$\rho_{\text{нлрт}} = 1 - \frac{6 \times 13\,980}{75(75^2 - 1)} = 0,80;$$

$$\rho_{\text{нл}} = 1 - \frac{6 \times 6673}{75(75^2 - 1)} = 0,905;$$

Рассчитанные значения коэффициентов Спирмэна показали наличие тесной связи между всеми однофакторными и композитной «квотами» регионов.

«Идеальная» схема расчетов объемов оплаты, включая ее скрытую часть, на наш взгляд, может быть представлена следующим образом:

1. Расчет уровней оплаты труда, включая «легальную» и «скрытую» часть по категориям персонала и по видам деятельности на основании сообщений получателя (источник: обследования бюджетов домашних хозяйств).

2. Расчет уровней оплаты труда, включая «скрытую» по наемным работникам, работающим у физических лиц и имеющим и не имеющим оформленные отношения найма по видам деятельности (источник: обследования бюджетов домашних хозяйств).

3. Расчет уровней оплаты труда, включая «льготную» по наемным работникам организаций, в том числе малые (с досчетом до полного круга организаций) по видам деятельности (источник: обследования предприятий и организаций).

4. Коррекция уровня оплаты труда, включая «легальную» и «скрытую» оплату труда (источник: экспертные оценки).

5. Расчет численности наемного персонала организаций, включая малые (источник: обследования предприятий и организаций, баланс трудовых ресурсов).

6. Расчет фонда оплаты труда, включая «легальную» и «скрытую» части, наемного персонала организаций (по полному кругу) по видам деятельности, исходя из численности персонала и уровня оплаты труда.

7. Расчет фонда оплаты, включая «легальную» и «скрытую» части, наемных работников, работающих у физических лиц, с оформлением и

без оформления отношений найма, по видам деятельности, исходя из численности персонала и уровня оплаты труда.

Распределение фонда скрытой оплаты труда по регионам России приведено в табл. П.4.1 прил.

Приложение к главе 4

Таблица П.4.1

Однофакторные (*W*) и композитная (*KW*) «квоты» регионов в распространении скрытой оплаты труда (в % от данных в целом по России)

Регионы	<i>W</i> _{на}	<i>W</i> _{нрм}	<i>W</i> _{нрф}	<i>W</i> _{нлр}	<i>W</i> _{нлрт}	<i>W</i> _{нл}	<i>KW</i>
1	2	3	4	5	6	7	8
Республика Карелия	0,4	0,5	0,48	0,47	0,5	0,3	0,44
Республика Коми	0,48	0,5	0,87	0,73	1,8	0,3	0,78
Архангельская область	0,63	0,6	0,77	0,66	0,6	0,2	0,58
Вологодская область	0,5	0,5	0,77	1,29	0,4	0,3	0,63
Мурманская область	0,72	0,7	0,62	1,37	0,9	0,3	0,77
г. Санкт-Петербург	7,26	7,8	3,71	4,4	4,6	8,4	6,03
Ленинградская область	0,63	1,1	0,57	1,43	0,8	0,4	0,82
Новгородская область	0,32	0,4	0,49	0,35	0,5	0,2	0,38
Псковская область	0,3	0,3	0,43	0,14	0,2	0,3	0,28
Брянская область	0,48	0,6	0,53	0,17	0,4	0,2	0,4
Владимирская область	0,72	0,9	0,63	0,36	0,5	0,5	0,6
Ивановская область	0,52	0,7	0,43	0,19	0,2	0,1	0,36
Калужская область	0,5	0,8	0,77	0,22	0,6	0,4	0,55
Костромская область	0,32	0,4	0,49	0,07	0,4	0,1	0,3
г. Москва	28,32	21,8	27,25	32,69	26,1	43,6	29,96
Московская область	3,1	3,2	3,09	3,18	3,0	5,8	3,08
Орловская область	0,32	0,3	0,43	0,13	0,6	0,2	0,33
Рязанская область	0,6	0,7	0,69	0,25	0,4	0,31	0,49
Смоленская область	0,4	0,4	0,5	0,25	0,8	0,4	0,46
Тверская область	0,77	0,7	0,69	0,19	0,3	0,3	0,49
Тульская область	0,72	0,9	0,76	0,66	0,8	0,4	0,71
Ярославская область	0,72	0,9	0,83	0,46	1,1	0,6	0,77
Республика Марий-Эл	0,2	0,3	0,53	0,06	0,1	0,1	0,22
Республика Мордовия	0,2	0,2	0,51	0,04	0,3	0,1	0,23
Чувашская Республика	0,3	0,6	0,53	0,14	0,4	0,1	0,35
Кировская область	0,48	0,5	0,69	0,25	0,6	0,2	0,45
Нижегородская область	1,68	1,3	1,61	1,25	2,0	1,8	1,4
Белгородская область	0,48	0,6	0,77	0,77	1,0	0,4	0,67
Воронежская область	0,9	1,0	0,97	0,29	1,1	0,9	0,86
Курская область	0,42	0,4	0,54	0,27	0,7	0,1	0,41
Липецкая область	0,4	0,4	0,49	1,19	0,1	0,2	0,4
Тамбовская область	0,3	0,3	0,37	0,09	0,1	0,1	0,21
Республика Капмыкия	0,5	0,2	0,48	0,22	0	0	0,23
Республика Татарстан	1,24	2,1	1,97	1,97	2,2	1,2	1,78

1	2	3	4	5	6	7	8
Астраханская область	0,52	0,6	0,43	0,23	0,6	0,2	0,43
Волгоградская область	1,54	2,1	1,29	0,76	1,1	0,7	1,25
Пензенская область	0,48	0,8	0,56	0,11	0,6	0,1	0,44
Самарская область	2,48	2,0	2,04	2,48	2,1	2,1	2,2
Саратовская область	1,28	1,4	1,48	0,46	0,1	0,4	0,85
Ульяновская область	0,4	0,5	0,48	0,17	0,1	0,2	0,31
Республика Адыгея	0,2	0,3	0,19	0,02	0,2	0,1	0,17
Республика Дагестан	0,69	1,5	1,31	0,16	0,9	0,1	0,78
Кабардино-Балкарская Республика	0,3	0,5	0,24	0,06	0,5	0,1	0,28
Карачаево-Черкесская Республика	0,4	0,2	0,21	0,03	0,2	0	0,17
Республика Северная Осетия-Алания	0,4	0,3	0,27	0,14	0,5	0,2	0,3
Краснодарский край	3,22	3,6	2,93	0,74	2,2	2,5	2,53
Ставропольский край	1,32	0,9	1,2	0,37	1,5	1,1	1,07
Ростовская область	2,56	2,4	2,0	1,0	3,1	1,1	2,03
Республика Башкортостан	1,45	1,8	1,12	1,5	0,3	0,7	1,14
Удмуртская Республика	0,72	0,8	0,98	0,63	0,5	0,2	0,64
Курганская область	0,32	0,4	0,64	0,18	0,4	0,1	0,32
Оренбургская область	0,65	1,6	1,01	1,13	0,7	0,4	0,92
Пермская область	0,96	1,4	1,52	1,68	2,4	0,9	1,48
Свердловская область	2,96	3,1	2,83	2,97	1,9	3,6	2,89
Челябинская область	1,75	1,6	2,2	2,18	1,6	1,4	1,79
Алтайский край	1,32	1,2	1,26	0,28	1,3	0,5	0,98
Кемеровская область	1,44	1,6	1,52	2,25	1,3	0,6	1,45
Новосибирская область	2,24	1,9	1,76	0,61	1,8	2,7	1,83
Омская область	1,2	1,1	1,15	0,88	2,2	0,8	1,22
Томская область	0,81	0,6	0,59	0,91	0,8	0,4	0,68
Тюменская область	1,92	3,8	2,47	10,09	3,0	2,0	3,55
Республика Бурятия	0,5	0,6	0,6	0,31	0,7	0,1	0,47
Республика Тыва	0,1	0,2	0,18	0,01	0,1	0	0,1
Республика Хакасия	0,21	0,3	0,34	0,45	0,4	0,1	0,3
Красноярский край	1,5	2,1	2,09	3,3	2,0	1,2	2,03
Иркутская область	1,38	1,6	1,35	2,28	2,0	0,9	1,58
Читинская область	0,48	0,4	0,59	0,15	0,5	0,2	0,39
Республика Саха (Якутия)	0,56	0,4	0,86	0,36	1,2	0,3	0,61
Приморский край	1,56	1,7	1,46	1,07	1,2	1,9	1,48
Хабаровский край	0,96	0,9	0,83	0,59	0,7	0,8	0,8
Амурская область	0,42	0,7	0,41	0,11	1,3	0,3	0,54
Камчатская область	0,4	0,4	0,37	0,45	0,4	0,3	0,39
Магаданская область	0,3	0,3	0,23	0,12	0,2	0,2	0,22
Сахалинская область	0,5	0,5	0,51	0,51	0,6	0,3	0,4
Калининградская область	0,92	0,5	0,61	1,19	0,3	1,1	0,77

Размеры скрытой оплаты труда по субъектам Российской Федерации в 1996–1998 гг.

Регионы	1996 г.	1997 г.	1998 г.
	региональные объемы скрытой оплаты труда		
	годовой (млн руб.)	годовой (млн руб.)	годовой (млрд руб.)
1	2	3	4
Республика Карелия	1,1	1,32	1,18
Республика Коми	1,95	2,34	2,1
Архангельская область	1,45	1,74	1,56
Вологодская область	1,58	1,89	1,69
Мурманская область	1,93	2,31	2,07
г. Санкт-Петербург	15,08	18,09	16,22
Ленинградская область	2,05	2,46	2,21
Новгородская область	0,95	1,14	1,02
Псковская область	0,7	0,84	0,75
Брянская область	1,0	1,2	1,08
Владимирская область	1,5	1,8	1,61
Ивановская область	0,9	1,06	0,97
Калужская область	1,38	1,65	1,48
Костромская область	0,75	0,9	0,81
г. Москва	74,9	89,88	80,59
Московская область	7,7	9,24	8,28
Орловская область	0,82	0,99	0,89
Рязанская область	1,22	1,47	1,32
Смоленская область	1,15	1,38	1,24
Тверская область	1,22	1,47	1,32
Тульская область	1,78	2,13	1,91
Ярославская область	1,93	2,31	2,07
Республика Марий-Эл	0,55	0,66	0,59
Республика Мордовия	0,58	0,69	0,62
Чувашская Республика	0,88	1,05	0,94
Кировская область	1,12	1,35	1,21
Нижегородская область	3,5	4,2	3,77
Белгородская область	1,68	2,01	1,8
Воронежская область	2,15	2,58	2,31
Курская область	1,02	1,23	1,1
Липецкая область	1,0	1,2	1,08
Тамбовская область	0,52	0,63	0,56
Республика Калмыкия	0,58	0,69	0,62
Республика Татарстан	4,45	5,34	4,79
Астраханская область	1,08	1,29	1,16
Волгоградская область	3,12	3,75	3,36
Пензенская область	1,1	1,32	1,18
Самарская область	5,5	6,6	5,92
Саратовская область	2,12	2,55	2,29
Ульяновская область	0,78	0,93	0,83

1	2	3	4
Республика Адыгея	0,42	0,51	0,46
Республика Дагестан	1,95	2,34	2,1
Кабардино-Балкарская Республика	0,7	0,84	0,75
Карачаево-Черкесская Республика	0,42	0,51	0,46
Республика Северная Осетия-Алания	0,75	0,9	0,81
Краснодарский край	6,32	7,59	6,81
Ставропольский край	2,68	3,21	2,88
Ростовская область	5,08	6,09	5,46
Республика Башкортостан	2,85	3,42	3,07
Удмуртская Республика	1,6	1,92	1,72
Курганская область	0,8	0,96	0,86
Оренбургская область	2,3	2,76	2,47
Пермская область	3,7	4,44	3,98
Свердловская область	7,22	8,67	7,77
Челябинская область	4,48	5,37	4,82
Алтайский край	2,45	2,94	2,64
Кемеровская область	3,62	4,35	3,9
Новосибирская область	4,58	5,49	4,92
Омская область	3,05	3,66	3,28
Томская область	1,7	2,04	1,83
Тюменская область	8,88	10,65	9,55
Республика Бурятия	1,18	1,41	1,26
Республика Тыва	0,25	0,3	0,27
Республика Хакасия	0,75	0,9	0,81
Красноярский край	5,08	6,09	5,46
Иркутская область	3,95	4,74	4,25
Читинская область	0,98	1,17	1,05
Республика Саха (Якутия)	1,52	1,83	1,64
Приморский край	3,7	4,44	3,98
Хабаровский край	2,0	2,4	2,15
Амурская область	1,35	1,62	1,45
Камчатская область	0,9	1,17	1,05
Магаданская область	0,55	0,66	0,59
Сахалинская область	1,0	1,2	1,08
Калининградская область	1,92	2,31	2,07

Литература к главе 4

1. *Ананьев А.Н.* Новые процессы в сфере занятости населения при переходе к рыночной экономике // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 3. – С. 147–158.
2. *Горбачева Т.Л.* Использование данных обследований населения по проблемам занятости для определения параметров теневой экономики // Вопросы статистики. – 2000. – № 6. – С. 17–21.
3. *Дубянская Г.* Заработная плата в период реформ // Экономист. – 1996. – № 7. – С. 64–68.
4. *Жеребин В., Красильникова Т.* Домашние хозяйства в переходной экономике // Вопросы статистики. – 1998. – № 1. – С. 3–12.
5. Методологические положения по статистике / Госкомстат России. – М., 1998. – Вып. 2. – 244 с.
6. Методологические положения по статистике / Госкомстат России. – М., 2000. – Вып. 3. – 294 с.
7. Национальные счета в переходный период / ОИПД ВЦ ГКС РФ. – М., 1995. – 385 с.
8. Национальные счета в России в 1991–1998 годах: Статистический сб. – М.: Госкомстат России, 1999. – 159 с.
9. *Остапкович Г.В.* Оценка объема скрытой оплаты труда в региональном разрезе: Материалы семинара по ненаблюдаемой экономике. – Сочи, 2001. – С. 74–77.
10. *Пономаренко А.* Неучтенные доходы и структура ВВП // Вопросы статистики. – 1997. – № 4. – С. 16–19.
11. *Пюккер Б.* Рынок труда с точки зрения работодателей. Статистика рынка труда. Статистические очерки. – Т. 8. – Штутгарт: ФСУ ФРГ, ТАСИС, 1999. – С. 143–167.
12. Руководство по обследованию домашних хозяйств. – Перераб. изд. – Нью-Йорк: ООН, 1986. – 148 с.
13. *Симагин Ю.* Об оценках масштабов дополнительной занятости населения // Вопросы экономики. – 1998. – № 1. – С. 99–104.
14. Система национальных счетов – 1993 год. – ООН, 1998. – 725 с.
15. *Суринов А.Е.* Доходы населения: Опыт количественных измерений. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 432 с.
16. *Суринов А.Е.* Общие подходы к организации статистических наблюдений регистрируемой экономической деятельности: Материалы семинара по статистической оценке ненаблюдаемой экономики. – Сочи, 2000. – С. 216–219.

17. Суркова Н.В. Статистическая практика определения скрытой заработной платы (скрытых доходов) населения и проблемы надежности оценок: Материалы семинара по статистической оценке ненаблюдаемой экономики. – Сочи, 2000. – С. 248–251.

18. Терлемезян Т., Манасян Г. Ненаблюдаемая экономика в Армении: принципы, формы проявления и проблемы статистического измерения // Вопросы статистики. – 1997. – № 4. – С. 16–19.

19. Тябин В.Н. Выбор стратегии работодателя при найме работников // Экономика и математические методы. – 1993. – Т. 29, вып. 3. – С. 436–446.

20. Фролова Е.Б. О ходе работ по совершенствованию обследований бюджетов домашних хозяйств // Вопросы статистики. – 1995. – № 7. – С. 24–30.

21. Хуссманн Р., Мехран Ф., Верма В. Обследования экономически активного населения: занятость, безработица и неполная занятость: Методологическое руководство МБТ. – М.: АО «Финстатинформ», 1994. – Кн. 1. – 272 с.

Оглавление

Введение	5
Глава 1. Ненаблюдаемая экономика и статистическая методология ее измерения	7
1.1. Система национальных счетов и определение ненаблюдаемой экономики	7
1.2. Методы количественного измерения скрытых экономических процессов	15
1.3. Оценка параметров ненаблюдаемой экономики на основе макроэкономического подхода	24
1.3.1. Оценка объемов ненаблюдаемой экономики на основе анализа показателей ВВП	25
1.3.2. Вопросы макроэкономической оценки «бегства капитала»	30
1.4. Неформальный сектор экономики: определение и методы измерения	37
1.5. Неоплачиваемая занятость в домашних хозяйствах	45
1.6. Личное подсобное сельское хозяйство населения как часть ненаблюдаемой экономики	57
Литература к главе 1	67
Глава 2. Измерение ненаблюдаемой хозяйственной деятельности в реальном секторе экономики	69
2.1. Оценка «теневой» экономической деятельности на основе конъюнктурных обследований	69
2.1.1. Общие подходы к количественному измерению «теневой» экономической деятельности на основе конъюнктурных обследований	69
2.1.2. Оценка размеров «теневой» экономической деятельности на основе анализа результатов конъюнктурных обследований в реальном секторе	94
2.2. Возможности количественного измерения неучтенного наличного оборота	119
2.2.1. Неучтенный наличный оборот в России 1990-х гг. как экономическое явление	120
2.2.2. Характеристика масштабов неучтенного наличного оборота и оценка связанных с ним потерь бюджета	139
2.3. Проблемы измерения «челночной» торговли	148
2.3.1. Основные качественные характеристики «челночного» бизнеса	150

2.3.2. Методические подходы к измерению масштабов «челночного» импорта -----	155
2.3.3. «Челночная» торговля в России после кризиса 1998 г. и возможности ее статистического измерения -----	162
<i>Литература к главе 2</i> -----	171
Глава 3. Социологические опросы как метод сбора сведений о латентных процессах в экономике -----	173
3.1. Специфика социологического подхода в изучении «теневой» экономики -----	173
3.2. «Серая» экономика: опыт социологического изучения -----	182
3.2.1. Результаты выборочного социологического опроса предпринимателей -----	191
3.2.2. Результаты выборочного социологического опроса населения Российской Федерации -----	196
3.3. Опыт социологического исследования регистрируемых экономических взаимоотношений в системе здравоохранения -----	201
<i>Литература к главе 3</i> -----	212
Глава 4. Невидимая оплата труда -----	214
4.1. Подходы к статистической оценке скрытой оплаты труда -----	214
4.1.1. Источники сведений о занятости населения и заработках -----	214
4.1.2. Принципы определения размеров заработков наемных работников с учетом «теневой» экономики -----	222
4.1.3. Схема оценки скрытой оплаты труда в промышленности -----	229
4.2. Методы измерения межрегиональной дифференциации скрытой оплаты труда -----	235
<i>Приложение к главе 4</i> -----	249
<i>Литература к главе 4</i> -----	253
<i>Оглавление</i> -----	255