

УДК 330.101.542

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА**¹Рахматуллин М.А., ²Рахматуллин А.М.**¹*Уфимский юридический институт МВД РФ, Уфа, e-mail: i.gubaidullina2015@yandex.ru;*²*Финансовый университет при Правительстве РФ, филиал, Уфа*

В статье содержится материал раскрывающий содержание понятия экономическая безопасность, рассматриваются экономические аспекты ухода предпринимателей в теневой сектор экономики. По мнению авторов работы, для субъекта рыночной экономики экономическая безопасность – это такая ситуация, когда реализуются его экономические интересы и отсутствуют угрозы в виде потерь экономических выгод в тех или иных хозяйственных отношениях. В условиях экономической безопасности экономический интерес хозяйствующего субъекта реализуется в достаточном с его точки зрения объеме. Экономическая безопасность зависит как от самого хозяйствующего субъекта, так и от государства. Будет ли хозяйствующий субъект заниматься предпринимательской деятельностью в теневом или нетеневом секторах экономики или прекратит соответствующую деятельность, зависит от трансформационных и транзакционных издержек. При высоких транзакционных издержках обусловленных неэффективным государственным вмешательством в экономику хозяйствующие субъекты, решившие вести предпринимательскую деятельность, могут свои экономические интересы реализовывать в теневом секторе. В этом случае теневой сектор экономики можно рассматривать как форму, обеспечивающую экономическую безопасность субъекта рыночной экономики. В статье указывается, что факторы обуславливающие уход хозяйствующих субъектов в теневой сектор экономики действуют не автоматически, а в определенных границах. Эти границы связаны с налогами, трансформационными и транзакционными издержками производства. В случае их чрезмерного роста и отрицательного влияния на реализацию экономических интересов субъектов рыночной экономики они в определенных рамках будут способствовать росту теневых экономических отношений. В работе обосновывается вывод о том, что в силу зависимости величины налогов и транзакционных издержек от государства, отношение продукции произведенной в теневом секторе экономики к общему объему производства можно рассматривать как показатель эффективности государственного вмешательства в экономику.

Ключевые слова: экономическая безопасность, теневая экономика, экономическая угроза, транзакционные издержки, цена подчинения закону

ECONOMIC SECURITY AND SHADOW ECONOMY**¹Rakhmatullin M.A., ²Rakhmatullin A.M.**¹*Ufim law Institute of the Ministry of Internal Affairs, Ufa, e-mail: i.gubaidullina2015@yandex.ru;*²*Financial University under the government of the Russian Federation, branch, Ufa*

The article contains the material revealing the content of the concept of economic security, the economic aspects of leaving entrepreneurs in the shadow sector of the economy are considered. According to the authors, for the subject of market economy, economic security is a situation when its economic interests are realized and there are no threats in the form of losses of economic benefits in certain economic relations. In terms of economic security, the economic interest of an economic entity is realized in a sufficient volume from its point of view. Economic security depends on both the economic entity and the state. Whether an economic entity will engage in entrepreneurial activity in the shadow or non-shadow sectors of the economy or will cease the relevant activity depends on the transformation and transaction costs. With high transaction costs due to inefficient state intervention in the economy, economic entities that have decided to conduct business can realize their economic interests in the shadow sector. In this case, the shadow sector of the economy can be considered as a form that provides economic security of the subject of the market economy. The article points out that the factors causing the departure of economic entities in the shadow sector of the economy do not operate automatically, but within certain boundaries. These boundaries are related to taxes, transformation and transaction costs of production. In case of their excessive growth and negative influence on realization of economic interests of subjects of market economy they within certain limits will promote growth of shadow economic relations. The paper substantiates the conclusion that due to the dependence of the amount of taxes and transaction costs on the state, the ratio of products produced in the shadow sector of the economy to the total volume of production can be considered as an indicator of the effectiveness of state intervention in the economy.

Keywords: economic security, shadow economy, economic threat, transaction costs, price of obedience to the law

Обычно в рамках взаимосвязи категорий «Экономическая безопасность» и «теневая экономика», как правило, теневую экономику рассматривают как явление, негативно влияющее на состояние экономической безопасности государства, предприятий и личности. Связывают это с тем, что теневая экономика относится к той части национальной экономики, которая не контроли-

руется государством, а люди занятые в ней социально не защищены. Все это верно. Вместе с тем есть и другие аспекты во взаимосвязи данных двух категорий. Уход субъектов хозяйственной деятельности в тень можно рассматривать в качестве формы защиты их экономических интересов, а следовательно, и как форму обеспечения их экономической безопасности. Помимо это-

го уровень теневой экономики в общем объеме производства можно использовать как показатель эффективности государственного вмешательства в экономику.

Цель исследования: выявить конкретную форму проявления экономической безопасности для хозяйствующих субъектов. Выявить экономические границы, при которых хозяйствующий субъект, при прочих равных условиях, предпочитает работать легально, в тени или прекратить свою предпринимательскую деятельность.

Материалы и методы исследования

Материалы исследования – информация, содержащаяся в монографиях и статьях, опубликованных в периодических изданиях и сети Интернет, нормативно-правовые акты РФ.

Методы исследования: общенаучный диалектический метод научного познания, методы системного анализа и синтеза, индукции и дедукции и др.

Результаты исследования и их обсуждение

Наиболее общая цель экономической деятельности для хозяйствующего субъекта – это удовлетворение его жизнеобеспечивающих потребностей. В экономике, независимо от того, теневая она или нет, люди занимаются хозяйственной деятельностью для удовлетворения тех или иных своих потребностей. Чтобы удовлетворить их люди вступают друг с другом в производственные отношения. В каждом производственном отношении потребности людей принимают форму экономического интереса. Таким образом, в основе экономического интереса находится потребность.

Экономический интерес как категория – это побудительный мотив для субъекта рыночной экономики осуществлять ту или иную хозяйственную деятельность. Реализуя экономические интересы, хозяйствующие субъекты получают возможность удовлетворить имеющиеся потребности. С возникновением экономического интереса хозяйствующий субъект рассматривает возможные последствия реализации своих потребностей, при этом он сравнивает два фактора:

1. Результат своей хозяйственной деятельности с точки зрения удовлетворения своих потребностей;

2. Величину издержек, необходимых для реализации своей цели от соответствующей хозяйственной деятельности.

Экономический интерес субъекта рыночной экономики состоит в максимизации полезности от хозяйственной деятельно-

сти или минимизации издержек для удовлетворения своих потребностей. Отсюда следует, что в процессе реализации своего экономического интереса у хозяйствующего субъекта есть определенная свобода выбора: или максимизировать полезность, или минимизировать издержки, или то и другое одновременно, или минусы компенсировать плюсами и т.д. Взвешивая и оценивая эти два фактора, хозяйствующий субъект определяет эффективность своих действий и планирует будущее свое поведение в экономике. Таким образом, поведение хозяйствующего субъекта в реальной экономической жизни и в конкретной ситуации определяется присущими только ему экономическими интересами, направленными в конечном счете на удовлетворение его потребностей. Экономические интересы побуждают людей к хозяйственной деятельности с целью удовлетворения потребностей. Именно в этом плане экономический интерес – это осознанная потребность и мотив к хозяйственной деятельности.

Экономические интересы хозяйствующего субъекта напрямую связаны с его экономической безопасностью. В экономике для реализации экономических интересов хозяйствующие субъекты вступают друг с другом в производственные отношения. В каждом производственном отношении субъекты отношения стараются реализовать свои экономические интересы, которые по цели не совпадают с экономическими интересами контрагентов. Например, наемный рабочий за свой труд желает всегда большую оплату, чем предлагает работодатель, продавец желает продать товар по цене превышающей цену покупателя и т.д. В любом экономическом отношении интересы субъектов отношения не совпадают, они противоречивы и имеют противоположный характер.

В противоречивом характере экономических интересов заложена возможность появления угрозы экономического характера. Например, наемному рабочему грозит получение такой заработной платы, которая по своей величине может быть недостаточной для воспроизводства его способностей к труду. Продавцу товара грозит угроза в виде рыночной цены товара, которая может не покрыть его издержки и не даст возможности дальше производить продукцию. Применительно к товарному производству, перечисленные угрозы превращаются в реальность, если нарушается закон стоимости. Если не будет соблюдаться принцип эквивалентности в обмене, работодатель будет наживаться за счет рабочего или работодатель не получит ожидаемую прибыль. В другом

случае покупатель наживется за счет продавца, или, наоборот, продавец наживется за счет покупателя. Во всех перечисленных вариантах одному из субъектов рыночного отношения, грозит потеря экономической выгоды, на которую он рассчитывал, вступая в производственное отношение. Таким образом, возможность появления экономической угрозы превращается в реальность, если происходит нарушение основных принципов и законов функционирования соответствующей экономической системы [1].

Вместе с тем соблюдение экономических законов не избавляет всех хозяйствующих субъектов от наступления экономической угрозы. Связано это с тем, что индивидуальные условия хозяйствования отдельно взятых субъектов экономики могут не совпадать с общественными условиями, ориентированными преимущественно на так называемые средневзвешенные показатели. Если индивидуальные издержки по введению хозяйственной деятельности окажутся выше средних общественных издержек, субъекту хозяйствования грозит угроза банкротства со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Таким образом, под экономической угрозой следует понимать ситуацию, когда субъект экономики в силу тех или иных обстоятельств не может реализовать в полном объеме свой экономический интерес. В самом общем виде экономическая угроза выражается в виде потери экономической выгоды, на которую хозяйствующий субъект рассчитывал, вступая в производственное отношение. В условиях товарного производства экономическая угроза – это ущерб, нанесенный одному из субъектов производственного отношения по причине, деформирующей принципы нормальной работы рыночного механизма. Следовательно, рассуждая от противного, экономическая безопасность – это ситуация, когда экономическая выгода (экономический интерес) реализуется в полном объеме и отсутствуют потери, которые не позволили бы хозяйствующему субъекту и дальше заниматься своей деятельностью.

Применительно к современной экономике можно говорить о трех уровнях факторов, оказывающих влияние на состояние экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Первый уровень – это все то, что зависит от самого хозяйствующего субъекта, второй и третий уровни – это те факторы, которые соответственно исходят от экономической политики государства и от особенностей функционирования мировой экономики.

На первом уровне для обеспечения своей экономической безопасности хозяйствующий субъект, прежде всего, должен заботиться об эффективности собственного дела. Сравнивая свои издержки с издержками, складывающимися в обществе, хозяйствующий субъект решает вопрос о целесообразности своей экономической деятельности. При прочих равных условиях, в случае относительно неэффективного использования имеющихся ресурсов, ему грозит банкротство. Экономическую безопасность ему при таком раскладе могут обеспечить мероприятия направленные на рост эффективности используемых ресурсов.

Чтобы удовлетворить свои потребности, хозяйствующий субъект должен произвести продукцию и продать ее по такой цене, которая как минимум возместит его издержки, а как максимум принесет еще и нормальную прибыль. При государственном вмешательстве в экономику хозяйствующий субъект при определении своего поведения на рынке должен учитывать три компонента своих издержек: трансформационные издержки, трансакционные издержки и налоги.

Трансформационные издержки – это издержки, связанные с превращением предметов труда в готовую продукцию. Их величина полностью зависит от эффективности работы хозяйствующего субъекта.

Трансакционные издержки – это затраты, которые сопровождают оформление экономических сделок и договоров, без которых не может быть реализована предпринимательская деятельность. Сюда включают издержки на предварительную обработку и сбор информации, издержки ведения деловых переговоров, издержки юридической защиты исполнения контрактов, издержки контроля и т.п. В большей своей части трансакционные издержки покрываются за счет прибыли. Налоги можно рассматривать как разновидность трансакционных издержек. Их особенность заключается в том, что они учитываются в себестоимости продукции. В отличие от трансформационных издержек, величина трансакционных издержек и налогов от субъекта хозяйствования не зависят. Их можно отнести к факторам обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта второго и третьего уровней.

Факторы третьего уровня мы относим к факторам, влияющим на трансакционные издержки в связи с тем, что в условиях современной глобальной мировой экономики возникла тенденция передачи ряда экономических функций государства наднациональным экономическим институтам. Данные институты опосредованно

вливают на издержки хозяйствующих субъектов. Например, после вступления России в ВТО произошли изменения в российском законодательстве повлиявшие на соответствующие издержки хозяйствующих субъектов. Так в соответствии с правилами ВТО в России увеличены пошлины, связанные с патентованием и государственной регистрацией в сфере интеллектуальной собственности. Согласно перечню уступок и обязательств России ВТО с 2012 по 2018 г. мы должны были уменьшить поддержку национальных производителей с 9 млрд руб. до 4,4 [2].

Возникает вопрос: «Как поведет себя субъект экономики, допустим производитель товара, при наступлении угрозы его экономическим интересам по причине государственного вмешательства в экономику?» Здесь возможны три варианта поведения хозяйствующего субъекта.

Первый вариант. Если цена товара полностью покрывает все издержки и обеспечивает нормальную прибыль, субъекту рыночной экономики выгодно функционировать в рамках легальной официальной экономики. В этом случае можно сказать, что производитель совместно с государством создали соответствующие условия для обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта.

Второй вариант. Если рыночная цена товара оказывается ниже трансформационных издержек, производителю товара грозит банкротство. При неэффективном использовании имеющихся ресурсов, субъекту рыночной экономики для обеспечения своей экономической безопасности выгоднее прекратить свою хозяйственную деятельность, чем работать с отрицательной прибылью. В исключительных случаях, при производстве общественно значимых товаров или услуг, государство может обеспечить экономическую безопасность неэффективно работающему субъекту, предоставив ему помощь, например в виде субсидий.

Третий вариант – это ситуация, когда рыночная цена товара оказывается выше трансформационных издержек, но меньше общих. Такая цена по своей величине покрывает затраты связанные с непосредственным производством и частично, но не полностью трансакционные издержки и налоги. При таких условиях хозяйствующему субъекту достаточно средств, чтобы купить сырье, оплатить труд своих рабочих и продолжить свою деятельность, но их недостаточно, чтобы заплатить налоги и осуществить платежи, связанные с трансакционными издержками. Человек, попавший в такую ситуацию, выбирает или

хозяйственную деятельность в теневом секторе экономики без уплаты, например, налогов, или закрытие бизнеса. В последнем варианте он остается без средств существования. Для субъекта хозяйствования работа в теневом секторе экономики оказывается меньшим злом, чем остаться без работы и средств существования, поэтому он выбирает теневую экономику.

Есть еще один фактор, влияющий на выбор хозяйствующего субъекта – это так называемая «цена неподчинения закону». «Цена неподчинения закону» – это не что иное, как трансакционные издержки, но только теневого сектора экономики. Данные издержки складываются из таких компонентов, как издержки доступа к нелегальным процедурам решения конфликтов, издержки связанные с невозможностью использования законных методов заключения контрактов и т.п. Их чрезмерная величина, при прочих равных условиях, будет подталкивать хозяйствующего субъекта, решившего работать в теневом секторе экономики, совсем прекратить хозяйственную деятельность.

Таким образом, уход хозяйствующего субъекта в теневой сектор есть следствие его стремления минимизировать свой убытки по причине высоких трансакционных издержек, обусловленных неэффективными методами и способами государства повлиять на экономику. В пользу такого вывода говорят опросы, проведенные среди предпринимателей. На вопрос, добровольно ли руководители предприятий осуществляют теневые сделки, 65% опрошенных респондентов полагают, что они вынуждены так поступать, 81% опрошенных мотивом теневого поведения назвали рациональное стремление предпринимателей максимизировать свою экономическую выгоду [3].

Теневой сектор экономики при таком положении вещей можно рассматривать как форму защиты экономических интересов субъектов рыночной экономики от неэффективного вмешательства государства в экономику, то есть как форму, обеспечивающую их экономическую безопасность.

Вариант бизнеса, когда отсутствует возможность легально производить продукцию и получать легальный доход при эффективном использовании имеющихся производственных ресурсов, когда рыночная цена товара выше трансформационных издержек производства – это специфика современной регулируемой рыночной экономики.

Государственные и иные институты могут уменьшить трансакционные издержки с помощью неформальных норм и формальных правил. Важно чтобы эти нормы

и правила соответствовали экономической действительности. Если в экономике отсутствуют необходимые институты, детерминантно и эффективно определяющие нормы поведения субъектов рыночной экономики в конкретных условиях места и времени, в ней нарастает неизвестность, непредсказуемость и неопределенность. В этом случае отношение продукции, произведенной в теневом секторе экономики, к общему объему производства можно использовать как один из показателей эффективности государственного вмешательства в экономику.

На сегодняшний день экономическая действительность в России в этом плане остается крайне неблагоприятной. К примеру, в России предприниматель, чтобы начать новое дело, должен получить около 30 различных видов лицензий. При прохождении процедуры лицензирования он в среднем должен обойти 20–30 учреждений и получить 50–90 утвержденных регистрационных форм [4].

В России для организации небольшого предприятия затрачивается в разы больше времени, чем в развитых в рыночном отношении странах, при этом малый и средний бизнес подвергается в два раза большему числу проверок в сравнении с крупным. Еще одна особенность российской экономики заключается в том, что проблему дополнительных бюджетных доходов государство, в отличие от других стран, решает, как правило, только одним способом – путем повышения налогов. В результате, если в США и Западной Европе на долю трансакционных издержек в стоимости произведенной продукции приходится около 50%, то в России трансформационные и трансакционные издержки соотносятся как 40% к 60%, что свидетельствует об относительно неэффективном функционировании основных экономических институтов регулирующих экономику [5].

Заключение

Любая предпринимательская деятельность связана с риском. Всегда есть вероятность того, что экономический интерес, ради которого возникает то или иное производственное отношение, будет не реализован.

Угроза возможности нереализации экономического интереса в форме потери ожидаемой экономической выгоды – это атрибут любой экономической системы. В этом плане экономическая угроза неуничтожаема. Задача хозяйствующего субъекта и государства, от которых зависит экономическая безопасность, минимизировать уровень этих угроз, создавая условия для того, чтобы они не реализовывались.

Очень большие трансакционные издержки, как и высокие налоги, могут помешать осуществлению предпринимательской деятельности, загнать ее в тень. Поэтому необоснованное, неэффективное и чрезмерное вмешательство государства в рыночные отношения можно рассматривать в качестве побудительного мотива к использованию так называемых теневых экономических отношений как средства защиты экономических интересов и формы обеспечения экономической безопасности субъектов рыночной экономики.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 31 декабря 2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2016. № 1 (часть II). Ст. 212.
2. Вступление России в ВТО: изменение российского законодательства (подготовлено экспертами компании «Гарант»). [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/58045577/> (дата обращения: 29.11.2019).
3. Кормишкина Л.А., Лизина О.М. Теневая экономика: учеб. пособие для вузов. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2009. 136 с.
4. Илюхина Я.П. Особенности трансакционных издержек в российской экономике и способы их снижения // Молодой ученый. 2016. № 10. С. 712–714.
5. Медушевская И.А. Трансакционные издержки коммерческой организации // Экономические науки. Управление экономикой. 2016. № 1 (4). С. 31.