

МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Засновано у 2001 р.

Випуск 4(23)

Київ
ДП «Видавничий дім «Персонал»
2009

УДК 330-339; 321.7; 159.9
ББК 65.9(4УКР)я43
М43

Редакційна колегія

Захожай В. Б., д-р екон. наук, проф. — головний редактор
Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф. — заступник головного редактора
Саєвич І. Г., канд. філол. наук — відповідальний редактор
Чирков В. М. — відповідальний редактор за випуск

Економічні науки

Баєва О. В., д-р біол. наук, проф., Дахно І. І., д-р екон. наук, проф., Дмитренко Г. А., д-р екон. наук, проф., Захожай В. Б., д-р екон. наук, проф., Куроченко О. В., д-р екон. наук, проф., Радзівський О. І., д-р екон. наук, Федоренко В. Г., д-р екон. наук, проф., Швець В. Я., д-р екон. наук, проф.

Політичні науки

Антонюк О. В., д-р політ. наук, проф., Бабкіна О. В., д-р політ. наук, проф., Бідзюра І. П., д-р політ. наук, Варзар І. М., д-р політ. наук, проф., Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф., Хижняк І. А., д-р іст. наук, проф., Храмов В. О., д-р політ. наук, проф., Шуба О. В., д-р політ. наук, проф.

Психологічні науки

Балл Г. А., д-р психол. наук, проф., Лігоцький А. О., д-р пед. наук, проф., Ложкін Г. В., д-р психол. наук, проф., Приходько Ю. О., д-р психол. наук, проф., Сіньов В. М., д-р пед. наук, проф., Чернуха Н. М., д-р пед. наук, проф., Чуприков А. П., д-р мед. наук, проф.

Юридичні науки

Александров Ю. В., канд. юрид. наук, проф., Ануфрієв М. І., канд. юрид. наук, проф., Бородин І. Л., д-р юрид. наук, проф., Бандурка О. О., д-р юрид. наук, проф., Корнієнко М. І., канд. юрид. наук, проф., Марчук В. М., д-р юрид. наук, проф., Подоляка А. М., канд. юрид. наук

Рекомендовано до друку Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 9 від 28 жовтня 2009 р.)

Міжрегіональна Академія управління персоналом.

Наукові праці МАУП / Редкол.: В. Б. Захожай (голов. ред.) та ін. — К. : МАУП, 2001. — Вип. 1. —

ISBN 966-608-120-2

К. : ДП «Вид. дім «Персонал», 2009. — Вип. 4(23). — 288 с.: іл. — Бібліогр. в кінці ст.
ISBN 978-617-02-0026-6

У збірнику наукових праць публікуються статті науковців, які займаються проблемами розвитку економіки, політології, психології і права.

Для науковців, викладачів, студентів, а також усіх, кого цікавить розвиток науки в Україні.

Збірник “Наукові праці МАУП” зареєстровано Державним комітетом інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України (свідоцтво від 11.04.02 за № 6048, серія КВ) як наукове видання, в якому висвітлюються результати наукових досліджень в галузях економіки, політології, соціології, психології, права, матеріалів наукових конференцій.

Вищою атестаційною комісією України “Наукові праці МАУП” визнано як фахове видання з економічних і психологічних наук (за постановою Президії ВАК України № 1-05/6 від 14 червня 2007 р.).

ББК 65.9(4УКР)я43+88я43

ISBN 966-608-120-2
ISBN 978-617-02-0026-6

© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2009
© ДП «Видавничий дім «Персонал», 2009

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ	5	Миронюк Т. О. <i>Імперативи сталого розвитку і глобальні тенденції на міжнародних ринках туристичних послуг</i>	78
Альошін В. І. <i>Соціальна природа явищ системної кризи в Україні</i>	5	Калачова Т. А. <i>Сутність і методи оптимізації оподаткування: деякі аспекти</i>	87
Дікарев О. І. <i>Сек'юритизація політичних ризиків енергетичних проектів у регіонах Балтійського, Каспійського, Чорного морів: глобалізація, регіоналізація, локалізація</i>	12	Діденко Є. О. <i>Чинники вдосконалення управління якістю послуг пасажирського автотранспорту</i>	92
Юсеф Н. Н., Гараханлу Фарназ <i>Аналіз розвитку економіки Ірану та її перспективи в умовах світової кризи</i>	20	Товт О. М. <i>Зарубіжний досвід досягнення соціального забезпечення та ефективного економічного управління</i>	96
Дурбало О. В. <i>Формування молодіжної сімейної політики в Україні</i>	25	Палиця О. В. <i>Ринок праці: сутнісні ознаки, структура і механізми державного регулювання</i>	106
Задорожний В. П. <i>Загальна характеристика та визначення процесів інвестування в сучасній економіці</i>	34	Нельга В. В. <i>Экономическая природа и факторы экономической эффективности производства и хозяйствования в рыночной экономике</i>	114
Баклагов Ю. Б. <i>Формування основ місцевого самоврядування і перспективи їх розвитку в Україні</i>	40	Каримли Эльмир Байрам оглы <i>Влияние различия культур на ведение внешнеэкономической деятельности</i>	120
Будяков М. О. <i>Державне управління зовнішньоекономічною діяльністю: світовий досвід для України</i>	46	Бердянська А. В. <i>Становлення, розвиток і сегменти іпотечного ринку України</i>	123
Дукоскі С. <i>Гіньова економіка: природа, концептуальні підходи та історичні етапи</i>	50	Ейсмонт В. С. <i>Особливості державного регулювання економіки і зовнішнього сектора США</i>	132
Грозов Г. Д. <i>Соціально-економічна інфраструктура регіону як об'єкт державного управління</i>	59	Дрига С. Г. <i>Макрорівневі та інструментальні функції малого підприємництва як сценарні драйвери державної політики його розвитку</i>	138
Боева Т. І. <i>Велика роль земств у розвитку Донеччини наприкінці XIX – на початку XX ст.</i>	66		
Наумчук О. В. <i>Капітал підприємства як об'єкт управління</i>	70		

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА: ПРИРОДА, КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ТА ІСТОРИЧНІ ЕТАПИ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 50–58

Розглядаються соціальні аспекти державного антикризового управління.

Історія свідчить про те, що ледь виникає держава, вона відразу накладає на своїх підданих певні зобов'язання та обмеження, які сприяють виникненню тіньової економічної діяльності — діяльності осіб, які ігнорують закони держави (суспільного договору).

Вже у самих ранніх доіндустріальних суспільствах помітні характерні риси тіньової економічної діяльності. “Так само, як не можна розпізнати, чи п'ють воду риби, що в ній плавають, так не можна визначити, чи привласнюють майно урядовці, які приставлені до справ” [7, 89], — пише автор староіндійської “Артхашастри” (IV–III ст. до н. е.), і цю думку могли б повторити багато поколінь державних мужів від Єгипту до Китаю. Східні трактати про науку державного управління переповнені скаргами на лихварство урядовців, що плутають державну кишню зі своєю. У XVII ст. китайський мудрець Гу Яньбу оприлюднив твір “Цянь лян лунь” (“Міркування про податки і збори”), який можна вважати першим у світі спеціальним дослідженням про нелегальну економіку в державно-натуральному господарстві [4, 91–99]. Друга велика пам'ятка китайської суспільствознавчої думки “Янь ті лунь” (“Суперечка про сіль і залізо”) відбиває найдавнішу дискусію (81 р. до н. е.) про неформальний сектор господарства: державна монополія на сіль і залізо призвела до масового підпільного виробництва цих дефіцитних продуктів [6, 124–128]. В античних і середньовічних суспільствах Європи, де держава не прагнула тотального контролю над суспільством, нелегальна економічна діяльність розвивалася меншою мірою [9, 170–172].

Перехід доіндустріального суспільства в індустріальне викликав в епоху нового часу вибух

тіньової активності. Казнокрадство і корупція вразили державні апарати практично всіх держав. Ця нелегальна ділова активність була реакцією на прихід влади грошового багатства [8, 136].

У країнах, що розвиваються, зростання тіньової економічної діяльності викликано залученням цих країн до сучасного індустріального суспільства.

Починаючи з 30-х років XX ст. проблеми нелегальної економіки стали привертати увагу західних дослідників. У 1939 р. американський кримінолог Е. Сатерленд сформулював концепцію злочинності серед людей в “білих комірцях”, відповідно до якої прихована, протиправна діяльність фактично є невід'ємним компонентом повсякденної ділової практики “великого бізнесу” [12, 45–59]. Подальше вивчення економіки злочинності було пов'язано з ім'ям відомого американського неоінституціоналіста Г. Бекера: у 1968 р. він опублікував статтю “Злочини і покарання: економічний підхід”, де проаналізував злочинність як діяльність раціонального індивіда, що максимізував свою вигоду [1, 28–90]. До кінця 70-х років з'являються серйозні дослідження у цій сфері.

Одним з перших був американський дослідник П. Гутман, який видав працю “Підпільна економіка”, де звертається увага на неприпустимість ігнорування масштабів і ролі нелегальної економіки [20, 3]. Після сенсаційного відкриття англійським соціологом К. Хартом неформального сектора економіки в Гані економісти різних країн почали активно вивчати неформальну економіку як найважливіший елемент економічного життя розвинених країн, а особливо тих, що розвивають. Глибоке вивчення нелегальних економічних від-

носин у “соціалістичній економіці” починається з 80-х років після виходу праць Г. Гросмана “Друга економіка у Радянському Союзі” [19, 27]. Пізніше цю дослідницьку естафету приймають фахівці з перехідної економіки та економічної практики, інтерес до проблем нелегальної економіки виразно з’являється у 90-х роках — це можна побачити у працях О. Осіпенко, І. Райга, А. Гурова, Т. Корягіної та ін.

Розглянемо економічні процеси у тіньовій економіці, яка існувала в СРСР та колишній Соціалістичній Республіці Болгарія та яка стала фундаментом сучасної української та болгарської тіньової економіки, згідно з висловленням відомих кримінологів Г. Гросмана та Л. Шеллі. Радянська економіка стала зразком для багатьох соціалістичних країн, у тому числі для Болгарії, де пліч-о-пліч з офіційною, централізовано керованою економікою розвивається й неофіційна, так звана “друга економіка”, яка робить економічну систему “більш гнучкою”. Проте ця гнучкість приводить до величезних витрат у радянській системі. Це не тільки корупція урядового апарату — це і негативні демографічні зміни: наприклад, мешканці сільських районів Азії звикли до тіньових доходів, вони рідко переселяються в міські промислові центри, де менше можливостей для неофіційного заробітку.

Так Л. Шеллі розділяє за визначенням і класифікацією “другу” (тіньову) економіку, запропоновану Марією Лос [21, 121–137]. Вона виокремлює з “другої” економіки легальну і нелегальну сфери, але не включає в неї відверто кримінальні правопорушення, крадіжки у держави.

Складно провести чітку межу між легальною і нелегальною приватною діяльністю. Найпомітніший вид легальної, недержавної економічної активності — це продаж сільськогосподарських продуктів, що вирощено на приватних ділянках селянами і державними службовцями. Згідно з висловом Г. Гросмана, ці продукти, що продаються на ринках або “з рук”, складають чверть сукупної продукції радянського сільського господарства [19, 26]. Добрива для ділянок і корм для худоби у багатьох випадках можуть бути отримані тільки нелегально. Нелегальним є і посередництво при перепродажу продуктів у віддалені райони.

Особливо сильно нелегальна економіка зросла в останні 20 років, коли законодавчі обмеження недержавної діяльності були скорочені, оскільки офіційно вироблених товарів не вистачало для задоволення потреб радянських громадян.

Л. Шеллі використовує запропонований М. Лос розподіл форм нелегальної другої економіки на два види: “нелегальна друга економіка всередині першої (офіційної) економіки і нелегальна друга економіка, паралельна першій. Нелегальна друга економіка всередині першої включає як індивідуальну, так і колективну виробничу діяльність” [21, 138].

У праці Л. Шеллі наведено опис шести типів нелегальної економічної діяльності, яка протікає всередині офіційних господарських структур:

1. Нелегальний перепродаж дефіцитних товарів (спекуляція) працівниками торговельних та інших організацій.
2. Хабарі та інші зловживання посадовців, які відповідають за розподіл споживацьких благ. Оскільки ці керівники можуть одержувати чималу вигоду, деякі з них платять великі суми грошей, щоб отримати такі посади.
3. Корупція в системі освіти. Оскільки в апараті юстиції більше можливостей одержувати нелегальні доходи, зросла кількість охочих вступати до юридичних вузів, зросли відповідно і зловживання при прийомі в них.
4. Праця шабашників. За даними П. Мерфі, в деяких регіонах СРСР та Болгарії вони складають до половини всіх будівельних робітників. Користь від їхньої праці для офіційної економіки примушує радянських офіційних осіб закривати очі на таку нелегальну або напівлегальну діяльність [22, 48–57]. Але суспільне обурення високими прибутками шабашників, а також ідеологія централізованого розподілу трудових ресурсів часто призводили до переслідування цих працівників.
5. Нелегальні фабрики, що діяли під прикриттям державних фабрик, найчастіше використовували їх сировину. Незважаючи на величезний потенційний ризик для керівників таких “фабрик”, іноді вони існували впродовж кількох років, перш ніж їх розкривали.

Дуже багато форм другої нелегальної економічної діяльності, які також розвиваються за межами легальної економіки. Це безліцензійне приватне виробництво і торгівля, чорні ринки і контрабанда. Л. Шеллі детально зупиняється на чотирьох різновидах цього явища:

1. Нелегальне виробництво і продаж алкоголю (самогоноваріння). За оцінкою В. Тремела,

щорічний прибуток від нелегального продажу алкоголю складає 1–2 млрд крб. [25, 28]. Антиалкогольна компанія 1985 р. лише збільшила попит на продукцію підпільних самогонників.

2. Нелегальне виробництво і торгівля наркотиками. Споживання опіуму стало зростати з початку 70-х років, особливо ця проблема загострилася після війни в Афганістані.
3. Проституція.
4. Нелегальні (чорні) ринки, де торгують передусім звичайними споживацькими товарами. Ці ринки зазвичай діють безпосередньо на вулицях і лише іноді їх розганяє міліція.

Вже наприкінці 1995 р. частина володіння промисловими активами з боку нелегальної економіки в Україні складала понад 18 %, а зона контролю з урахуванням акцій трудових колективів — майже 48 % промислового потенціалу. Подальший розвиток приватизаційних процесів і перерозподіл власності приводить до збільшення активів і впливу цього сектора економіки на державну економіку [5, 24–27].

Що стосується сучасної України, поза сумнівом, розвиток нелегальної економіки певною мірою був пов'язаний з розвитком процесів перебудови в СРСР, а саме його розвалом.

Перебудова економічних відносин, формування країн СНД здійснювалося поетапно. Так, за оцінками вчених і фахівців, для України найхарактернішими були такі етапи.

I етап (1987–1990 рр.) — створюються кооперативи. На початковому етапі кооперативи створювалися передусім для виробництва товарів і послуг для населення, але вже з 1989 р. більшість кооперативів існували при державних підприємствах, вони випускали понад 70 % продукції виробничо-технічного призначення і продавали її своїм підприємствам.

II етап (1990–1991 рр.) — досить швидко розвиваються орендні відносини (оренда підприємств), засновуються різні фірми, підприємства, біржі, банки, спільні підприємства та ін. Цьому сприяло накопичення коштів у окремих осіб і створення сприятливих умов для легалізації тіншових капіталів.

III етап (з 1992 р.) — почали розвиватися приватизаційні процеси. Характерним для нього є продаж акцій підприємств “своїм людям” за заниженими цінами з наступним перепродажем їх за ринковими цінами і використання різниці в цінах для придбання акцій материнського під-

приємства. Для цього етапу характерна акумуляція приватизаційних чеків, цінних паперів, сертифікатів [3, 7].

Дані дослідження Всесвітнього банку серед болгарських фірм у 2008 р. свідчать, що “неформальна” економіка посідає перше місце серед бар'єрів для фірмових інвестицій в Болгарії. Згідно з індексом виміру тіншової економіки, який був визначений Центром дослідження демократії за 2008 р., неформальний сектор в Болгарії виробив від 20 до 35 % ВВП країни [26]. Найбільша доля тіншової економіки припадає на сектори будівництва та нерухомості, де реєструються лише 50 % доходів. Надзвичайно сильно страждає і сільське господарство. “Тіншова” зона існує також в акцизних секторах, таких як виробництво алкоголю, тютюнових виробів, імпорт палива, — такий висновок робить Центр дослідження демократії Республіки Болгарія [26].

“Можна дати однозначну оцінку, — говорить Руслан Стефанов, експерт Центру дослідження демократії, — відсоток тіншової економіки в Болгарії порівняно високий, якщо порівняти його з відсотком в інших країнах — членах ЄС. Існує негативне коло, в якому тіншова економіка і корупція дуже тісно пов'язані”. На думку голови Рахункової палати Болгарії Валері Дімітрова, тіншова економіка серйозно виявляється там, де наявні надрегулювання та надмірні адміністративні тягарі, які припадають на бізнес і суспільство [26]. “Країни з найвищою мірою економічної свободи є найбагатшими державами з порівняно низькою долею тіншової економіки”, — відзначив В. Дімітров і доповнив: “У Болгарії спостерігається прогрес, якщо враховувати індекс економічної свободи, вона добилася низки успіхів у зменшенні адміністративних, податкових та інших тягарів для бізнесу. Але Болгарія продовжує не виконувати свою функцію постачальника законності, бути безапеляційним суддею, що контролює дотримання правил. На даний момент, на жаль, це дуже поширена громадська думка в Болгарії, держава сприймається як постачальник привілейованих статусів і благодіянь, а не як постачальник законності для всіх. Це є серйозною проблемою, і я вважаю, що вона не може бути подолана однократними діями” [26].

Сьогодні ще зберігається відставання у дослідженнях тіншової економіки болгарською та українською економічною наукою перед західною. Це відображається передусім у розбіжностях і методах досліджень нелегальної економіки. За кордоном тіншова економіка вже аналізується

за допомогою економіко-математичних моделей, а українські економісти працюють переважно на емпірично-описовому рівні. Проте і сьогодні між фахівцями, що вивчають це явище, ще немає єдності у поглядах, навіть на понятійний апарат нової сфери наукових досліджень, але всі вони збігаються в одному, що ці дослідження мають високу актуальність і велику суспільну важливість з питань зниження зростання нелегальної економічної діяльності.

Тіньова економіка розвивається за межами існуючих законів держави. Ті, хто діють в нелегальному бізнесі, заздалегідь знають, що вони не зможуть зажадати у суді покарань для порушника угод, що їхні права власності не захищені державою. Проте світ підпільного бізнесу підкоряється передусім об'єктивним економічним законам: законам попиту і пропозиції; законам максимізації прибутків, закономірності концентрації виробництва, адже залежності трансакційних витрат від специфікації прав власності принципово однакові як у легальній, так і у нелегальній ринковій економіці.

Фахівці Ю. Шевяков та І. Ніколаєва вважають, що найбільш повне визначення поняття нелегальної економіки дав Е. Файге, який переконливо довів, що тіньова економіка включає в себе всю економічну діяльність, яку за певними причинами не враховувала офіційна статистика, а її обігові кошти не потрапляли до ВВП [10, 30], і структурно поділялась таким чином:

- 1) виробництво цілком легальної продукції, що приховується від влади у зв'язку з небажанням сплачувати податки;
- 2) виробництво заборонених товарів і надання заборонених послуг;
- 3) приховані прибутки в натуральній формі.

Кажучи про тіньову економіку, О. Турчинов дає таке визначення тіньової економіки — це економічна діяльність, що не враховується і не контролюється офіційними державними органами, а також яка спрямована на отримання прибутку шляхом порушення чинного законодавства [14, 11]. Це визначення належить тільки до економічної сфери діяльності. Кошти, отримані за рахунок пограбування, шляхом рекету, наркобізнесу та ін., враховуються після їх залучення в економічні процеси.

Структурні складові тіньової економіки О. Турчинова є деталізацією джерел доходів двох складових, запропонованих Е. Файгом.

Перша складова — це неприхована від державних органів економічна діяльність, але за кількіс-

тю об'єктивних і суб'єктивних причин неврахована, неконтрольована і не обкладена державними податками.

Друга складова — свідомо протиправна прихована економічна діяльність, усередині ця складова розподіляється так [14, 18]:

- на легальну економічну діяльність, в процесі якої відбувається повне або часткове ухилення від сплати податків, зборів, штрафів і регламентацій;
- незаконну, спеціально приховувану від державних органів діяльність;
- діяльність, що спрямована на отримання доходів шляхом сприяння злочинам, які тягнуть за собою кримінальну відповідальність.

Джерела доходів як один з елементів складових тіньової економіки є різнорівневими і різнопрофільними, вони можуть змінюватися під впливом різних факторів.

Наприкінці 80-х років у дослідженнях з неформальної економіки намітився глобальний перелом. Раніше увага вчених була звернена на питання визначення тіньової економіки, її класифікації й форм виміру. Проте тепер увага вчених зосереджена на дослідженні причин виникнення тіньової економіки та її ролі в господарському житті суспільства. Разом із соціологами і фахівцями по “третьому світу” до дослідження неформальної економіки приєднуються економісти-теоретики, які спираються на концепції інституціонального та неінституціонального економіксу. Виникають нові неінституціональні підходи до аналізу “неформальності”. Неінституціональна теорія звертає основну увагу на зв'язок між “правилами гри”, що визначають і обмежують господарську діяльність людини, та процесом економічного розвитку в цілому. Підприємці є елементами формального сектора економіки, коли їхні дії відповідають встановленим “правилам гри” і захищені ними. І навпаки, коли підприємці не дотримуються цих правил, вони розглядаються як елементи “неформального” сектора економіки. Інакше кажучи, прихильність до встановлених правил є першорядним критерієм участі в “законній” економіці, тоді як недотримання або обхід встановлених правил служить критерієм участі у неформальній, тіньовій економіці.

Неформальна економіка включає ту економічну діяльність, яка обходить (приватні) витрати і виключає (суспільні) вигоди і права, що наказані законами та адміністративними правилами, які

регулюють відносини власності, комерційне ліцензування, трудові контракти, відношення фінансового кредитування і соціального страхування [2, 501–502]. На початку 80-х років фахівці з неформальної економіки переходять від збирання фактів та емпіричних спостережень до побудови узагальнюючих моделей. Характерним прикладом цього переходу є економіко-математичне моделювання неформальної економічної діяльності. Це підтверджено у матеріалах міжнародної наукової конференції “Паралельні ринки у розвиваючих країнах” [18, 192]. Деякі виступи на цій конференції були присвячені аналізу природи витрат, яких зазнають виробники або продавці при продажу товару неофіційними каналами в умовах державного контролю над цінами та їх впливу на масштаби ринкових операцій. Наприклад, З. Деварейджен, К. Джонс, М. Ромер розглядають проблеми причин ризику, що виникає у продавців, які обходять цінове регулювання, продаючи свої товари на незаконних ринках, та його вплив на масштаби нелегальної торгівлі [17, 187–194].

В літературі існує думка, що величина ризику, тобто вірогідність бути спійманим і покараним, залежить тільки від кількості товару, проданого на паралельному ринку. З. Деварейджен із співавторами уточнюють, що загальна кількість запропонованого товару визначатиметься інтенсивністю цінового контролю, залежно від цього велика частина товару переходить з легального у нелегальний ринок, при встановленні контролю за цінами вся торгівля повністю переходить до паралельного ринку. Рівноважний обсяг пропозиції товарів на ринку з обліком нелегальних і легальних продажів товару формуватиметься таким чином. Виробники продаватимуть свій товар на паралельному ринку, доки їх граничні витрати на паралельному ринку не порівнюються з цінами офіційного ринку [17, 186]. Коли зникають переваги від продажу на паралельному ринку, виробники продаватимуть свій товар на офіційному ринку, доки граничні витрати продукції не порівнюються з офіційною ціною.

Питання про роль ризику у нелегальному бізнесі вперше розглянув М. Піт, який вивчав можливість вживання контрабандистами змішаної стратегії — поєднання легальної і нелегальної торгівлі [24, 447–458]. Він дійшов висновку, що ризик затримання контрабандиста може змінюватися не тільки у бік його збільшення при зростанні незаконного продажу провезених контрабандою товарів, а й також у бік зменшення при

зростанні законного продажу. Продаж частини товарів офіційними каналами забезпечує бізнесмену легальний статус і може приглушити підозри властей щодо продажу іншої частини на паралельному ринку. Автори [17] використовують цю властивість ризику, щоб побудувати загальну модель функціонування паралельного ринку і показати, що загальний “випуск” контрабандистів перевищує ту кількість, яка повинна бути при більш простій моделі ризику. Законний продаж збільшує надходження, при цьому зменшується ризик зазнати штрафних санкцій, а це дає змогу виробнику збільшувати випуск понад тієї межі, в якій граничні витрати продукції дорівнюють офіційній ціні.

Аналіз поведінки покупців: рентопошук і пошук інформації. Р. Декон і Дж. Санстелі показали, що споживачі, які шукають дефіцитні товари, можуть зіткнутися з необхідністю витратити час на їх пошук і витратами від стояння в чергах, які зменшують величину їхнього виграшу від покупки. За відсутності паралельного ринку споживачі можуть зазнати додаткових витрат (наприклад, втрати часу або витрати на хабарі) [16, 94–95]. Враховуючи результати дослідження Т. Нгуйєна і Дж. Холі, які показали, що на паралельному ринку споживачі конкуруватимуть за раціоновані товари, поки витрати на операції (пошук дефіциту, стояння в чергах і дача хабарів) не поглинуть різницю між цінами на паралельних і офіційних ринках [23, 290–300], модель Р. Декона і Дж. Санстелі можна легко розширити, включивши в неї паралельний ринок. Р. Декон і Дж. Санстелі зупиняються також на проблемі залучення споживачів до рентопошуку, коли витрати, пов’язані з отриманням доступу до дефіциту, є постійними [11, 31]. Щоб зменшити витрати на стояння у черзі, споживачі намагаються кожного разу купити більше дефіцитних товарів. Більш великі покупки можуть призвести до додаткових витрат на зберігання, наприклад до зростання капіталовкладень в приміщення або холодильники. Автори доходять висновку, що ця доцільна для кожного споживача конкурентоспроможна поведінка спрямована на збільшення його здатності придбати товари, призводить до витрат, які можуть перевищити ренту, встановлювану ціновими обмеженнями. У цьому разі навіть ті споживачі, які дістали можливість придбати раціоновані товари, будуть зацікавлені в тому, щоб товари не знаходилися під ціновим контролем.

З. Деварейджен, К. Джонс і М. Ромер розглядають іншу ситуацію: уряд може надати безкош-

товний доступ до раціонованих товарів через спеціальні магазини, де купівля відбувається за купонами або за певною ознакою (наприклад, відповідно до соціального положення або зайнятості) [17, 88–89]. Вони називають це раціонуванням, вільним від витрат. Вживання такого безкоштовного постачання не виключає, проте, можливості виникнення ситуації, коли покупці перепродаватимуть свої безкоштовно одержані товари на паралельному ринку, що дозволить їм цілком захопити ренту, яка виникла при раціональному розподілі.

Д. Беван, П. Колер і Дж. Ганінг, спираючись на дані про те, що більшість споживачів у сільській місцевості в Танзанії були не в змозі придбати товари, незважаючи на існування активно діючого паралельного ринку, роблять припущення, що причиною цього могли бути високі витрати отримання інформації [15, 94–96]. Якщо цінові або інші адміністративні обмеження насаджуються силовими методами з використанням репресій (арештів і штрафів) проти торговців паралельних ринків, то ці продавці стикаються з ризиком не тільки при рекламуванні своєї продукції, а й при спробах укласти угоди з потенційними покупцями, оскільки будь-який покупець може виявитися інформатором, особливо якщо продавець намагається призначити покупцю ціну значно вищу за ту, на яку покупець наперед розраховував. За таких обставин продавці змушені зменшувати вірогідність арешту і максимізувати свій прибуток, пропонуючи товари за цінами, що будуть помітно нижчими за встановлені на паралельному ринку. Дослідження авторів [15] відкриває, таким чином, новий аспект досліджень паралельних ринків — аналіз ступеня їх “прозорості”, труднощів пошуку потенційними покупцями нелегальних продавців.

Звичайно, вивчення паралельних ринків має серйозні обмеження. Будь-яке питання про незаконну діяльність пов'язано з відомим ризиком для інтерв'юера. В багатьох ситуаціях опитувані намагатимуться протидіяти, щоб не можна було знайти інформацію, наприклад, про кількість товарів, які вони продали або купили на паралельному ринку, про суми грошей, які вони одержали або сплатили, хабарів, про способи зменшення ризику виявлення. Крім того, навіть якщо респонденти бажають повідомити досліднику достовірну інформацію, то сама природа паралельних ринків ускладнює її узагальнення: важко оцінити загальну кількість реалізованого товару, оскільки в торгівлю залучено дуже багато дріб-

них продавців. Через ці причини економіко-математичне моделювання розвинене в теорії нелегальної економіки поки слабкіше, ніж в інших економіко-правових теоріях — наприклад, в економічній теорії злочинів і покарань або в економічній теорії прав власності. Неінституціональні підходи ще не привели до формування нової цілісної парадигми нелегальної економіки. Аналіз сучасної західної літератури показує, що переважаючою тенденцією залишаються підходи у стилі традиційного інституціоналізму, хоча і оновлені деякими неінституціональними ідеями. Характерним прикладом такого синтезу ідей “старого” і “нового” інституціоналізму стала концепція перуанського економіста Ернандо де Сото, яка викликала революцію в уявленнях про неформальну економічну діяльність.

Опублікована в 1989 р. монографія Е. де Сото “Інший шлях, невидима революція у третьому світі” здійснила справжній переворот в уявленнях зарубіжних дослідників про роль і значення тіньової економіки в сучасному ринковому господарстві. Концепція “Іншого шляху” визначає зараз нову, переважаючу в літературі парадигму теорій неформального сектора економіки. Традиційний, пануючий у 70–80-ті роки підхід до проблеми тіньової економіки у країнах “третього світу” трактував неформальну зайнятість як породження бідності, убогості і відсталості. Економічне підпілля уявлялося маргінальним прошарком: колишні селяни йдуть у пошуках більш високого заробітчанства в міста, але не можуть через свою низьку кваліфікацію знайти роботу в сучасній промисловості, а тому вимушені займатися тіньовою діяльністю, насилу забезпечуючи собі прожитковий мінімум [13, 103]. Передбачалося, що у міру адаптації до міського способу життя “тіньовики” переходитимуть у сучасну, легальну економіку. Неформальний сектор, з такої точки зору, — економічне гетто, що не має позитивних перспектив. Дані про бурхливе розростання неформального сектора в міській економіці країн, що розвиваються, тлумачилися як показник деградації периферії світового господарства. Значне наукове відкриття автора “Іншого шляху” — це принципово новий підхід до пояснення генезису тіньової економіки, де головною причиною зростання міського неформального сектора є не відсталість сільських мігрантів, ніби не здатних знайти собі місце у легальному секторі, а бюрократична організованість, що перешкоджає вільному розвитку конкурентних відносин. Інакше кажучи, Е. де Сото перевертає з голови на

ноги якісні оцінки тіншового і легального бізнесу у “третьому світі”. Вважалося, що легальний сектор є носієм сучасної економічної культури, тоді як тіншовий сектор — потворний пережиток традиційної економіки. Насправді, доводить перуанський економіст, легальна економіка країн, що розвиваються, обплутана меркантилістськими путями, тоді як саме “тіншовики” встановлюють справді демократичний економічний порядок, організуючи своє приватне господарство на принципах вільної конкуренції.

Е. де Сото робить декілька економічних експериментів для з’ясування “ціни законності” в Перу — витрат, яких вимушено зазнають особи, охочі зайнятися звичайним легальним бізнесом. Для реєстрації фабрики з пошиття одягу експериментаторам довелося витратити 289 днів і суму, що дорівнює 32-м мінімальним місячним зарплатам, витрати на хабарі, мита та втрачені доходи. Навіть для отримання ліцензії на торгівлю у вуличному кіоску потрібно 43 дні ходіння по бюрократичному лабіринту і грошових витрат у 15 мінімальних зарплат. Що стосується “вибивання” земельної ділянки для будівництва житла, то цей бюрократичний марафон триває майже 7 років життя і грошових витрат у 56 мінімальних зарплат [13, 178–181]. Така система повністю відсікає від участі в легальному бізнесі людей з невисокими доходами, але при цьому дає великий простір для адресної роздачі переваг блату і корупції.

Бажання перуанців діяти поза законом здебільше є результатом раціональної оцінки витрат законслухняності [13, 178]. Таким чином, основною причиною тіншової економічної активності слід вважати нераціональний правовий режим, коли “процвітання компанії у меншій мірі залежить від того, наскільки добре вона працює, і у більшій — від витрат, що накладаються на неї законом. Підприємець, який краще маніпулює цими витратами або зв’язками з урядовцями, виявляється більш успішним, ніж той, хто стурбований лише виробництвом” [13, 189]. Плодом “поганих законів” стає економічна ситуація, коли на нелегальну діяльність в Перу припадає 48 % економічно активного населення, 61,2 % робочого часу, 38,9 % офіційного ВВП [13, 49]. У деяких сферах економіки тіншові відносини взагалі стали основними виробниками: наприклад, нелегальний транспорт складає 93 % транспортного парку Ліми, столиці Перу [13, 51]. Слід підкреслити при цьому, що товари і послуги, вироблювані “тіншовиками”, по суті нічим не відрізняються від продукції легального виробництва.

Інша важлива теоретична знахідка де Сото — дослідження внутрішнього механізму економічного “підпілля”, його самоорганізації. Типове уявлення про діяльність тіншовиків уподібнює їхнє життя первісній боротьбі за виживання, де панує голе “право сили”. Проте “Інший шлях” переконливо доводить, що в тіншовому бізнесі, як і в легальному, існує “сила права” (звичайно, права специфічного — нелегального). Мир тіншового бізнесу багато в чому копіює мир бізнесу легального, запозичуючи ефективні форми організації. В усіх видах нелегальної діяльності — житлове будівництво, торгівля, транспорт — існують стійкі організації, які координують контакти тіншовиків один з одним, а також із законними державними інститутами. Навіть процес підкупу державних урядовців трансформується з епізодичного правопорушення у стійкий порядок, з яким згодні всі його учасники. Складний механізм самоорганізації тіншового бізнесу переконливо доводить неспроможність спрощених уявлень про ринок, де кожний діє за принципом “сам за себе”. Високі транзакційні витрати бізнесу роблять суто індивідуальну діяльність неефективною, примушуючи тіншовиків об’єднуватися у нелегальні організації. Тому автор “Іншого шляху” пропонує у зв’язку з цим оригінальну класифікацію транзакційних витрат на основі критерію “легальність — нелегальність”.

Перша їх група — “ціна підкорення закону”, тобто витрати законслухняної поведінки. Підприємець в легальному бізнесі зазнає одноразових “витрат доступу”, пов’язаних з отриманням права займатися певним видом економічної діяльності. Одержавши офіційну санкцію на свій бізнес, він повинен постійно зазнавати витрат на “продовження діяльності в рамках закону”: платити податки і соціальні платежі, підкорятися бюрократичній регламентації виробничих стандартів, зазнавати витрат через неефективність судочинства при розв’язанні конфліктів або стягненні боргів. Проведені в Перу дослідження діяльності дрібних промислових фірм довели, що законслухняні дії обходяться в середньому у 347,7 % після податкового прибутку (тобто якби не було витрат підкорення закону, прибуток у малому бізнесі зріс би в 4,5 рази). Характерно при цьому, що податки поглинають всього лише 21,7 % витрат на законслухняність [13, 187–188]. Основним джерелом державного тиску на бізнес виявляються навіть не податки, а бюрократичні процедури: на їх виконання витрачається близько 40 % робочого часу керівного персоналу.

У виборі на користь нелегальної діяльності підприємець позбавляється від “ціни підкорення закону”, але він змушений оплачувати “ціну нелегальності”. До цієї другої групи трансакційних витрат входить ціна ухилення від покарань, ризик бути схопленим і покараним частково знижується хабарами, особливою формою страхування, підвищення ставки на тіньовому ринку капіталів робить неможливим брати участь у капіталомістких галузях виробництва, знижується захист прав власності, стає неможливим використовувати контрактну систему, оскільки через порушення ділових зобов'язань бракує ефективності поза контрактного права.

Взагалі розкол господарства на легальний та нелегальний сектори економіки негативно впливає на економіку в цілому. Це підтверджується низькою продуктивністю виробництва, скороченням інвестицій, неефективністю податкової системи, подорожчанням комунальних послуг, уповільненням технічного прогресу і численними труднощами у формулюванні макроекономічної політики [13, 216]. Таким чином, неформальний бізнес, об'єктивно будучи протестом проти меркантильності держави, зовсім не знімає необхідності зміни системи законів.

Значення винаходів перуанського економіста Е. де Сото для розуміння процесів, які відбуваються в сучасній Україні, неможливо переоцінити. Слід помітити, що наші економічні проблеми дуже схожі на перуанські. Якщо прийняти викладену вище концепцію, то стає очевидним, що пострадянська Україна страждає не стільки від надмірного, скільки від недостатнього розвитку ринкових відносин.

Запропонований вище підхід дає можливість розглядати неформальний бізнес як вияв певних загальноформаційних закономірностей. Згідно з цією концепцією, нелегальна економіка є закономірною формою генезису масових, “народних” форм капіталістичного підприємництва на периферії сучасного світового господарства.

Отже, історичний аналіз еволюції тіньових економічних відносин у різних суспільно-економічних формаціях вказує на глибинні корені цього явища і дає серйозні підстави для подальшого розгляду природи відносин держави та тіньової економіки, при цьому нове дослідження потребує уточнення таких термінів дослідження, як “тіньова економіка”, “тіньовий сектор економіки”, “тіньовизація”.



Література

1. Беккер Г. Преступления и наказания: экономический подход. — М.: ГУВШЭ, 2000. — Вып. 4. — С. 28–90.
2. Блох И. История проституции. — СПб.: Фирма “РИД”; Изд-во “АСТ-ПРЕСС”, 1994.
3. Бородюк В., Приходько Т., Турчинов О. Оцінка стану тіньової економіки України і методи підрахунків її обсягів. — К.: Ін-т Росії НАН України, 1997. — 180 с.
4. Власов В. С. К характеристике “хо хао” — термина экономической мысли Китая (по материалам “Цянь лян лунь” Гу Яньу, XVII в.) // Вопр. истории. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981. — С. 91–99.
5. Зубкин В. Вторая экономика // Общество и экономика. — 1995. — № 3. — С. 24–27.
6. Кульпин Э. С. Человек и природа в Китае. — М.: Наука, 1990. — 380 с.
7. Лавров В. В. Всемирная история экономической мысли. — М.: Мысль, 1987. — Т. 1. — 288 с.
8. Латов Ю. В. Экономика вне закона. — М.: Наука, 2001. — 286 с.
9. Лозинский С. Г. Средневековые ростовщики. Страницы из экономической истории церкви в средние века // Экономическая школа. — 1992. — Вып. 2. — С. 170–172.
10. Николаева И. Н., Шевяков Ю. А. Теневая экономика: методы анализа и оценки. — М.: ЦЭМИ АН СССР, 1987. — 180 с.
11. Санстели Д. Рентоискательство. Различные виды деятельности, получение дополнительной выгоды. — М.: Демикс, 1994. — 300 с.
12. Сатерленд Э. Х. Преступления людей в белых воротничках. Социология преступности. — М.: Прогресс, 1966.
13. Де Сото Е. Иной путь, невидимая революция в третьем мире. — М.: Catallaxy, 1995. — 390 с.
14. Турчинов О. В. Тіньова економіка: закономірності, механізми функціонування, методи оцінки. — К.: Інститут Росії НАН України, 1996. — 200 с.
15. Bevan D., Collier P., Gunning J. W. Black Markets: Illegality, Information and Rents // World Development. — 1989. — Vol. 17, № 12. — P. 94–96.
16. Deacon R. T., Sonstelie J. Price Controls and Rent-Seeking Behavior in Developing Countries // World Development. — 1989. — Vol. 17, № 12. — P. 94–95.
17. Devarajan S., Jones K., Roemer M. Markets under Price Controls in Partial and General Equilibrium // World Development. — 1989. — Vol. 17, № 12. — P. 187–194.
18. Feige E. L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: New Institutional Economics Approach // World Development. — 1990. — Vol. 18, № 7. — P. 192.
19. Grossman G. Second Economy USSR // Problems Communism. — 1977. — Sept.-Oct. — P. 27.
20. Gutmann P. The Subterranean Economy // Financial Analysis Journ. — 1977. — Vol. 33. — P. 3.
21. Los M. Crime and Economy in Communist Countries // White Collar and Economic Crime. — Lexington, Mass.: Lexington Books, 1982. — P. 121–137.

22. Murphy P. Soviet Shabashniki: Material Incentives at Work // Problems Communism. — 1985. — Vol. 34, № 6. — P. 48–57.

23. Nguyen T. T., Whalley J. Equilibrium under price controls with endogenous transactions costs // Journ. Economic Theory. — 1986. — Vol. 39. — P. 290–300.

24. Pitt M. Smuggling and Price Disparity // Journ. Int. Economics. — 1981. — Vol. 11. — P. 447–458.

25. Trembl V. Alcohol in Soviet Underground Economy. — Washington, 1986. — 280 с.

26. http://www.findbg.ru/pravo/novosti_prava/tenevaya_ekonomika_2092_79.html

Преобладавание теневого бизнеса є симптомом негативних процесів в економіці в цілому й слугує сигналом для здійснення відповідних економічних реформ.

Преобладание теневого бизнеса является симптомом негативных процессов в экономике в целом и служит сигналом для проведения соответствующих экономических реформ.

Prevalence of shadow business is a symptom of negative processes in economy and serves as a signal for carrying out of corresponding economic reforms.

Надійшла 7 вересня 2009 р.