

УДК [336.225.5:339.1] (575.2) (04)

УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТЕНЕВОГО РЫНКА ПОДАКЦИЗНЫХ ТОВАРОВ

Н.В. Валиева – соискатель

In the article the author gives the developed definitions of factors of the shadow market excise goods formation in Kyrgyzstan. In development of Ernando de Soto's researches the author defines the conditions of shadow economic activities which are taking place in economy of modern Kyrgyzstan.

В переходной экономике теневой рынок играет неоднозначную роль. С одной стороны, его скрытость от налогообложения повышает конкурентные преимущества предприятий, практикующих теневые действия, позволяет получать дополнительные доходы занятым в нем работникам, снижает уровень реальной безработицы. С другой стороны, функционирование теневого рынка наносит ущерб государственному бюджету. Соотношение позитивных и негативных последствий существования в национальной экономике теневого рынка во многом зависит от его масштабов. В развивающихся странах и странах с переходной экономикой сокращение средств, предназначенных для социальных программ и инвестиций в целях развития, ставит под угрозу социальную стабильность общества. Характер рыночных преобразований в Кыргызстане привел к существенному росту масштабов теневой экономики. Несомненно, в Кыргызстане существуют экономические отношения, связанные с производством, ввозом, реализацией подакцизных товаров, которые всегда славились своей криминальной притягательностью [1–3].

Рассмотрим случай ухода фирмы из легального сектора экономики. Допустим, что решение фирмы об уходе в неофициальный сектор – ее рациональное решение как экономического агента. При этом для принятия решения о переводе своих ресурсов в теневой

сектор фирме необходимо оценить преимущества работы в теневом секторе, т.е. в каких условиях будет обеспечена большая, чем в официальном секторе выгода. Если рассуждать в терминах теории контрактов, то уход фирмы в тень – это нарушение ее контракта с государством, в котором фирма обязывается предоставлять государству честную информацию о своей деятельности и платить налоги. Обязанности государства – производить общественное благо, осуществлять правовую защиту фирмы, и т.п. Фирма предпочитает нарушить контракт, если ее действия, несоответствующие условиям контракта, дают прибыльность больше, чем поведение согласно условиям контракта (с учетом наказания за нарушение обязательств). В этом случае предлагается выгода размещения ресурсов фирмы в теневом секторе определить следующим образом:

$$U(R_{sh} - C_{sh} - PS + I) - U(R_{of} - R_{of}(t) - C_{of} + G(R_{of}) + I) > 0,$$

где U – функция полезности фирмы; R_{sh} , R_{of} – доход фирмы в теневом и в официальном секторе соответственно; C_{sh} , C_{of} – издержки фирмы в теневом и в официальном секторе соответственно, t – ставка налога, $R_{of}(t)$ – доход фирмы, используемый для оплаты налогов; I – начальный доход фирмы; P – вероятность обнаружить теневую деятельность фирмы; S – наказание в случае обнаружения; $G(t)$ – функ-

ция потребления общественного блага, зависящая от оплаченных налогов и от социальной политики правительства.

Если величина выражения положительная, то фирма находит стимулы для занятий теневой деятельностью, и чем больше эта величина, тем ярче привлекательность этой деятельности. Рассмотрим влияние основных факторов на величину выгодности размещения ресурсов в теневом секторе.

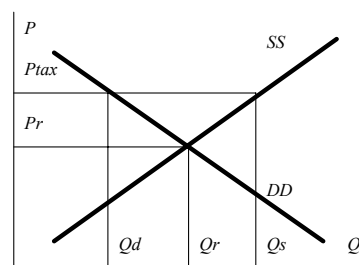
1. Налогообложение. Тяжесть налогового бремени, нестабильность, запутанность налоговой системы часто называют одними из главных причин ухода фирм в тень. Действительно, стремление избежать уплаты налогов для сокрытия прибыли может стать причиной столь рационального поведения экономического агента. Посмотрим, что происходит с выгодностью занятия теневым бизнесом и развитием коррупции, когда увеличиваются налоговые ставки. Полезность фирмы при размещении ресурсов в теневом секторе $U(R_{sh} - C_{sh} - PS + I)$ не меняется. Полезность фирмы при размещении ресурсов на легальном рынке $U(R_{of} - R_{of}(t) - C_{of} + G(R_{of}) + I)$ уменьшается на величину выплачиваемых налогов.

Если допустить, что доходность ведения экономической деятельности в теневом и легальном секторе не сильно различается ($R_{sh} \approx R_{of}$), и издержки на производство в теневом секторе и вероятность обнаружения нарушений установленных норм ($C_{sh} + PS$) $\ll (R_{of}(t) + C_{of} - G(R_{of}))$ намного меньше разницы между социальными благами, предоставляемыми государством за счет оплаты налогов, налоговыми выплатами и издержками производства ($R_{of}(t) + C_{of} - G(R_{of})$), и государственное регулирование не приносит особых проблем для ведения экономической деятельности, издержки производства в легальном и теневом секторе сравнимы по своей величине и не намного отличаются, то условие влияния налогообложения на прибыльность теневой экономической деятельности можно определить следующим образом: $PS \ll R_{of}(t) - G(R_{of})$ или $R_{of}(t) - G(R_{of}) - PS > 0$.

Из этого можно сделать следующий вывод – увеличение налогового бремени может дать рост поступления в бюджет только при обеспечении увеличения общественных благ и

усилении контроля за деятельностью экономического агента, и соответственно уменьшение налоговой нагрузки при упрощении налогового администрирования значительно увеличивает прибыль фирмы в официальном секторе и потому приводит к уменьшению теневой экономики.

Рассмотрим влияние установления надбавок к ценам в виде косвенных налогов. На наш взгляд, для этого имеет смысл проанализировать кривые спроса и предложения при увеличении цены выше равновесной в результате увеличения величины косвенных налогов (см. рисунок).



Влияние изменения налоговых ставок на спрос и предложение товара

P – цена; Q – объем спроса и предложения; Pr – равновесная цена; $Ptax$ – цена с учетом косвенных налогов; R – точка рыночного равновесия; Qs – объем предложения в условиях увеличения ставок косвенных налогов; Qd – объем спроса в условиях увеличения ставок косвенных налогов; Qr – равновесный объем продаж; DD – кривая спроса; SS – кривая предложения.

Кривые спроса и предложения пересекаются в точке R – точке рыночного равновесия. В данной точке объемы спроса и предложения равны Qr . В результате увеличения ставок акцизного налога, при которых цена $Ptax$ будет значительно отличаться от цены Pr , объем предложения в новых условиях будет намного больше спроса в этих условиях. Неудовлетворенный спрос в условиях цены P ($Qd - Qr$) обеспечит теневой рынок поставками с более низкой ценой. Теоретически, теневой спрос должен предложить товар по цене ниже или близкой к Pr , но на практике (на примере Кыргызстана) теневой рынок предлагает товар по цене намного выше Pr и ниже $Ptax$, т.е. увеличение косвенных налогов приводит к безумному росту прибыльности теневому рынку.

2. Чрезмерное государственное регулирование. Для официальной фирмы оно повышает как временные, так и материальные затраты (при прочих равных условиях, увеличивает C_{of}) и потому стимулирует теневую активность фирмы. Разделим эту переменную на две составляющие: C_{of1} административные сложности с открытием фирмы и получением разрешения на занятие определенным видом деятельности и C_{of2} – система контроля деятельности фирмы и порядок ведения деятельности в легальном секторе.

Очевидно, что разница в издержках производства является довольно мощным стимулом перевода деятельности из легальной в теневую экономику и мы здесь проанализируем структуру этих издержек. Перуанский исследователь Эрнандо де Сото при анализе издержек легальности делит их на две части: “В любой деятельности есть два важных момента, когда люди определяют свое отношение к легальности: момент, когда они начинают эту деятельность, и момент, когда решают вопрос, продолжать ли ее”¹. Таким образом, издержки легальности состоят из стоимости начала экономической деятельности C_{of1} и стоимости продолжения деятельности в рамках закона C_{of2} . Номинальная стоимость начала экономической деятельности состоит из затрат на установленные законодательством платежи за регистрацию, лицензии, нотариальные услуги и т.п., а также из установленных законодательством затрат времени на выполнение всех процедур, необходимых для начала деятельности. В связи с тем, что законодательством установлены сроки рассмотрения некоторых вопросов, касающихся регистрации фирмы, то реальная стоимость доступа всегда выше, так как включает в себя затраты, связанные с неторопливой работой государственных органов, с постоянно меняющимися условиями прохождения этих процедур. Стоимость продолжения деятельности в рамках закона C_{of2} состоит из: 1) налоговых и неналоговых платежей; 2) издержек, связанных с необходимостью защиты права собственности; 3) издержек доступа к кредитным ресурсам; 4) издержек по арен-

де помещений; 5) судебных издержек; 6) издержек, связанных с вмешательством государственных органов, в частности, контрольных служб; 7) издержек на получение и возобновление лицензий и иных разрешений государственных органов; 8) издержек, связанных с неэффективностью работы государственных органов; 9) издержек, связанных с коррупцией в государственных органах; 10) издержек, связанных с отсутствием безопасности хозяйственного оборота. Очевидно, что издержки легальности в значительной мере определяются деятельностью государственных органов.

Теневой сектор характеризуется иной структурой издержек ведения экономической деятельности. Эти издержки уже меньше зависят от государства и их можно разделить на стоимость начала нелегальной экономической деятельности C_{sh1} и стоимость ее продолжения C_{sh2} . При этом C_{sh1} достаточно низкая, а C_{sh2} весьма значительна. Определим основные составляющие стоимости продолжения нелегальной экономической деятельности C_{sh2} : 1) издержки “подполья”, связанные с угрозой преследования со стороны властей; 2) издержки уклонения от налогов; 3) плата за “опеку” рэкета; 4) издержки, связанные с невозможностью заключать легальные контракты; 5) издержки по защите собственности; 6) издержки, связанные с невозможностью апелляции к закону и судебной защиты; 7) издержки, связанные с ограниченным доступом к кредитным ресурсам; 8) издержки, связанные с невозможностью набора достаточного количества качественной рабочей силы. Таким образом, чрезмерное государственное регулирование, давление и сложность бюрократической системы приводит к росту издержек фирмы ($C_{of1} + C_{of2}$), что дает большие конкурентные преимущества фирмам, размещающим свои активы в теневом секторе.

3. Деятельность государственных институтов, обеспечивающих общественные блага и защиту интересов фирмы. Если эти институты гарантируют права собственности и исполнение контрактов, обеспечивают достойный уровень социальной защиты, то официальные фирмы получают преимущество над

¹ de Soto Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. – М.: Catallaxy, 1995. – С. 189.

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ И ЭКОНОМИКА

Факторы, влияющие на прибыльность теневого рынка

Нефтепродукты $U_{sh} > U_{of}$		
Границы теневого рынка определить можно, но это требует большой аналитической работы на основании межведомственных данных, основная проблема в том, что часть их них в настоящее время не накапливаются или практически не доступны (министерство обороны)		
$R_{of}(t)$	2	Налоговая нагрузка в Кыргызстане намного превышает нагрузку в странах основного импорта
C_{of1}	1	Незначительная величина, самое сложное по определению импортеров, это получение экспортной квоты в стране импорта
C_{of2}	0	Применение акцизных пломб, счет-фактур не соизмеримо со сложностью реальной оценки физического объема и качества нефтепродуктов
PS	0	Розничная реализация легальных и нелегальных товаров осуществляется через АЗС на общей патентной основе, при приобретении патента подтверждение легального происхождения товара не требуется, нелегальность топлива, находящегося в резервуаре АЗС определить практически невозможно
Табачные изделия U_{sh} практически равна U_{of}		
Границы теневого рынка легко определяются и зависят от разрешенных объемов беспошлинного ввоза и приграничной торговли		
$R_{of}(t)$	0	Налоговая нагрузка Кыргызстане практически равна нагрузке в сопредельных странах
C_{of1}	0	Для создания предприятий, специализирующихся на производстве, ввозе и торговле табачными изделиями не требуется особых условий, нет ни лицензирования, ни квотирования
C_{of2}	0	Применение акцизных марок позволяет легко определить контрабандный товар
PS	0	Контрабанда продается с лотков, в лучшем случае при обнаружении контрабанды конфискации подлежит 1-2 блока
Ликероводочные напитки U_{sh} несоизмеримо выше U_{of}		
Границы теневого рынка определить довольно сложно, так как значительная часть предприятий выпускает продукцию, как на теневой так и на легальный рынок. Размер теневого выпуска определяется объемами контрабандного спирта и виноматериалов. Объем контрафактных напитков по размерам несоизмерим (намного меньше) с нелегально выпущенной продукцией на местных заводах		
$R_{of}(t)$	1	Налоговая нагрузка в Кыргызстане практически равна нагрузке в сопредельных странах, изменение ставок практически не влияет на рост легального рынка
C_{of1}	2	Процедуры получения лицензии на производство и реализацию напитков, получения разрешения на покупку сырья для производства спирта, лицензия и высокие цены на спирт, квоты на импорт алкогольных напитков спирта по стоимости намного превышают налоговую нагрузку. Система налогового контроля
C_{of}	2	Алкогольные напитки обозначаются акцизными марками, и это позволяет при реализации легко определить нелегальную продукцию. Но порядок получения лицензии на текущие работы настолько сложен, что предприятия сокращают долю легально выпускаемой продукции, а для реализации нелегальной используют поддельные акцизные марки.
PS	1	Незначительная величина

неофициальными. В тех случаях, когда государство не оказывает экономическим агентам необходимую поддержку, официальные фирмы лишаются этих преимуществ – $G(R_{of})$ практически равно 0. Полезность фирмы при размещении ресурсов на легальном рынке $U(R_{of} - R_{of}(t) - C_{of} + I)$ меньше полезности теневой фирмы $U(R_{sh} - C_{sh} - PS + I)$. На этом основано мнение, что теневая экономика – это ре-

акция экономических агентов на слабость и несовершенство официальных институтов, а наличие благоприятной институциональной среды, сильных официальных институтов создает преимущества формальной деятельности над теневой и, как следствие, снижают стимулы к теневой деятельности.

В Кыргызстане к подакцизным товарам относятся спирт, алкогольные напитки, табак и

табачные изделия, ювелирные изделия, меховые шкуры, одежда и изделия из меха и кожи, изделия из хрусталя, оружие, нефтепродукты, ковры, кофе и какао. Несомненно, эта группа товаров всегда будет находиться под особым вниманием любителей не платить налоги.

Для дальнейшего анализа влияния различных факторов на прибыльность ведения теневого бизнеса используем следующие величины: 0 – фактор практически не оказывает влияния на развитие теневого рынка; 1 – фактор влияет, но не оказывается решающим; 2 – фактор оказывает значительное влияние.

Считаем, что влияние факторов, определенных в формуле, на развитие теневого рынка можно определить следующим образом (см. таблицу):

Литература

1. *Бекряшев А.К., Белозеров И.П.* Теневая экономика и экономическая преступность. – М., 2003.
2. *Давыдова И.А.* Акцизы. – М., 2003.
3. Экономика и право. Теневая экономика / Под ред. Н.Д. Эриашвили, Г.М. Казиахмедова. – М.: ЮНИТИ, Закон и право, 2005.