

## ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ И ОБЪЕКТ ИНСТИТУЦИОННОЙ ЛОВУШКИ

*Рассмотрены основные виды институциональных ловушек, механизмы их возникновения и закрепления в экономической системе, акцентировано внимание на предприятии, выступающем, с одной стороны, в роли субъекта институциональной ловушки, а с другой – ее объекта.*

*Ключевые слова: институциональная ловушка, предприятие, субъект, объект, уклонение от налогов, теневая экономика, бартер, коррупция, рейдерство.*

Формирование в Украине рыночной экономики сопровождалось и сопровождается процессами, которые часто не соотносятся с прогнозируемыми результатами. Широкомасштабные институциональные изменения, начатые в 90-х годах XX ст., нередко приводили к серьезным неожиданным последствиям, ощутимые и по сей день, а отчасти и доминантные. «Именно нацеленные на лучшие либеральные цели реформы дали настолько противоречивые результаты, что это превратило теоретический парадокс в совершенно реальную проблему. Отмена планирования привела не к увеличению производства, а к его глубокому спаду; ... отказ от монополии на внешнюю торговлю превратился в стихийный вывоз капитала и природных ресурсов» [1, 79]; либерализация цен породила существенно более быстрый и продолжительный их рост, чем прогнозировалось многими исследователями, усилия по стабилизации цен сформировали механизм неплатежей и перехода на бартерные взаимоотношения между предприятиями, реформирование налоговой системы привело к появлению и развитию теневой экономики, ослабление государственного контроля за ресурсными потоками вызвало небывалую по масштабам коррупцию, «всемирная» приватизация, вместо формирования эффективных частных собственников привела к распространению в экономике неэффективной коллективной формы собственности – открытых акционерных обществ.

Практически все перечисленные метаморфозы непосредственно связаны с рядом институциональных изменений как формального, так и неформального характера и в научном обращении получили название «институциональных ловушек». Теоретические и прикладные научные исследования этого явления появились только в конце XX ст. В частности, В.Б. Артур [2, 61] использовал понятие эффекта блокирования, характеризуя устойчивость норм; Д. Норт пользовался понятием устойчивых неэффективных институтов [3, 16]; В.М. Полтерович предложил понятие институциональной ловушки [4; 5]. Сегодня вопросом институциональных ловушек, причинам и механизмам их появления, влияния на развитие экономических систем и путям выхода из них уделяется значительное внимание. В частности, среди отечественных теоретических исследований значительный научный интерес представляют работы Н.К. Ющенко, Е.А. Чаусовской [6], В.И. Ляшенко [2]. В практическом плане специфика проявления отдельных видов институциональных ловушек рассматривается в научных

работах И. Зайцева [ 7; 8], М. М. Нашкерской [9], А. В. Базилюк, С. О. Коваленко [10], В. М. Поповича [11], И. Мазур [12; 13], А. Скрипника, А. Вдовиченко [14] и др. Среди зарубежных исследователей заслуживают внимания работы Д. Норта [3], В. М. Полтеровича [4; 5], А. Олейника [1], В. В. Вольчика, М. М. Скорева [15], Е. А. Бренделевой [16] и др.

*Актуальность* настоящего исследования состоит в том, что оно представляет авторскую попытку рассмотреть предприятие одновременно как субъект и как объект институциональной ловушки.

Прежде чем сосредоточить внимание на указанной проблеме, следует рассмотреть понятие «институциональная ловушка». Так, В.М. Полтерович, предложивший его, утверждает, что институциональная ловушка – это неэффективная, однако устойчивая норма (институт) экономических взаимоотношений [4, 11].

В этом определении следует уточнить характеристику «неэффективности», поскольку возникает своеобразный парадокс: норма является неэффективной, но ее соблюдают и она становится доминантной во взаимоотношениях экономических агентов (предприятий, фирм, домашних хозяйств, некоммерческих организаций и т.п.). Действительно, можно говорить о том, что институциональная ловушка является неэффективной нормой, поскольку, во-первых, сдерживает долгосрочное эффективное развитие экономической системы. Во-вторых, разрушает этические нормы общества, порождая безответственность и вседозволенность. Но, в краткосрочной перспективе можно говорить об относительной «эффективности» таких норм, поскольку в сложившихся условиях они позволяют экономическим агентам достигать высших результатов. Другими словами, модель краткосрочного поведения экономических агентов не является составляющей модели долгосрочного экономического роста. Это расхождение иногда называют «глобальной институциональной ловушкой» [16, 44]. Последнюю можно рассматривать как некий симбиоз ряда институциональных ловушек низшего уровня.

Традиционно к институциональным ловушкам относят уклонение от налогов, теневую экономику, коррупцию, неплатежи, бартер, рейдерство. Их возникновение является главной опасностью в процессе осуществления институциональных изменений. Основу механизма их формирования в экономической системе составляют эффект координации, эффект усовершенствования (обучения), эффект сопряжения, культурная инерция и лоббирование. Именно посредством этих эффектов предприятие выражает себя, с одной стороны, в роли субъекта институциональной ловушки, с другой – ее объекта.

Эффект координации состоит в том, что чем последовательнее выполняется норма одними экономическими агентами, тем больший вред наносят те, кто от нее уклоняется. Другими словами, координация действий экономических агентов снижает трансакционные издержки всех, кто соблюдает принятые нормы, а уклонение от них становится невыгодным [4, 9]. То же можно сказать и о норме, которая не выполняется большинством экономических агентов. При этом, чем больше численность тех, кто не соблюдает установленную норму, тем ниже уровень их трансакционных издержек. Так, например, если налоговые ставки довольно высоки, а система принуждения относительно уплаты налоговых платежей является неэффективной, то уклонение от налогов может быть выгодным многим предприятиям и фирмам. При этом, чем больше масштаб уклонения от налогов со стороны субъектов хозяйствования, тем меньше вероятность для каждого из них быть наказанными. Следовательно, более низким

будет уровень и самих транзакционных издержек, связанных с уклонением от уплаты налогов. Если же экономический агент решит прекратить практику уклонения от налогов и честно их платить, то с большой вероятностью может возникнуть ситуация, когда ему придется поменять партнеров «ввиду трудностей взаимодействия с бывшими, оставшимися «в тени» [6, 183].

Эффект усовершенствования (обучения) проявляется в снижении транзакционных издержек путем соблюдения (несоблюдения) экономическими агентами принятой нормы, вследствие усовершенствования технологии ее реализации. Так, скажем, если уплата налогов является нормой для всех экономических агентов, то со временем будет совершенствоваться технология заполнения деклараций и осуществления платежей. Или же в случае превалирования другой нормы – уклонения от уплаты налогов – благодаря эффекту усовершенствования этот процесс будет становиться более утонченным со стороны налогоплательщиков («двойная» бухгалтерия и т.п.) а, значит, менее распознаваемой налоговыми службами. Или, наоборот, «массовое уклонение от уплаты налогов приводит к возникновению соответствующей системы обслуживания: появляются разработчики и консультанты, которые создают и внедряют новые схемы уклонения от налогов» [4, 18]. Все это случаи эффекта усовершенствования, который со временем дополняется эффектом сопряжения в результате появления специфических форм организации производства, искажения отчетности, проблем с неплатежами, коррупцией и т.п.

Эффект сопряжения отслеживается во взаимодействии новой нормы со многими или и системой других норм и правил. Со временем попытка отказаться от соблюдения такой нормы, как правило, приводит к определенной последовательности других институциональных изменений формального и неформального характера, поскольку она окажется встроенной в систему других норм и правил. Такие изменения связаны с дополнительными издержками, а следовательно, могут быть невыгодными.

Так, для экономического агента выход из теневого сектора может быть связан с высокими издержками институциональной трансформации, например, изменениями стратегии найма работников и оплаты их труда, изменениями партнеров или характера сотрудничества с ними, изменениями условий кредитования и под. Большинство предпринимателей не готовы к таким изменениям и возникшим в связи с ними дополнительными затратами. В результате происходит дальнейшее упрочение противозаконной нормы.

Периодическая повторяемость и продолжительный характер соблюдения нормы превращает ее в стереотип поведения. Следовательно, в поведении экономического агента прослеживается определенная инерционность действий, а широкое распространение нормы среди большинства субъектов хозяйствования вызывает еще один эффект – эффект культурной инерции.

Культурная инерция рассматривается как нежелание экономических агентов менять стереотипы поведения, оказавшиеся в прошлом действенными. Общепринятая норма оказывается настолько обычной и ожидаемой, что отклонение от нее воспринимается как нарушение общепризнанного порядка.

Культурная инерция, как и выше рассмотренные эффекты, содействует упрочению нормы в общественном отношении. В процессе укрепления нормы транзакционные издержки и издержки институциональной трансформации меняются в противоположных направлениях: снижение транзакционных издержек сопровождается ростом издержек институциональной трансформации и наоборот. При изменении нормы затраты

институциональной трансформации распределяются между экономическими агентами неравномерно. Следствием этого, а также культурной инерции и неопределенности величины издержек институциональной трансформации может быть возникновение групп давления, препятствующих внедряемым нормам [4, 10]. «Фирмы, которым выгодно следовать неэффективным нормам и правилам, составляют группу лоббирования этих правил и норм» [2, 62]. Такая институциональная инерционность является своеобразной защитной реакцией системы на внедряемые институциональные изменения. Культурная инерция в такой системе будет приводить к тому, что как положительные, так и негативные изменения могут сопровождаться кумулятивным эффектом вследствие укоренения сравнительно неэффективных институтов. Последние будут определять характер взаимоотношений экономических агентов, препятствуя созданию в таких взаимодействиях сигналов целесообразности изменения существующей ситуации [15, 58].

Результатом действия эффектов координации, усовершенствования, сопряжения, культурной инерции и лоббирования является то, что соблюдение действующих норм и правил для экономического агента будет менее затратным, чем переход к новым альтернативным институтам. Таким образом, соблюдаемые институты устраивают каждого экономического агента, поскольку к ним причастны все другие, система же оказывается в равновесии – институциональной ловушке [2, 64].

Для предприятия институциональная ловушка оказывается амбивалентной: с одной стороны, она выступает элементом внешней институциональной среды, следовательно, предприятие выступает в роле ее объекта; а с другой – предприятие прямо или косвенно может расширять институциональную базу такой ловушки, выступая, таким образом, ее субъектом. Рассмотрим классические виды этих институциональных ловушек подробнее.

Первой и наиболее распространенной институциональной ловушкой является уклонение от налогов. Уклонение от налогов можно рассматривать как сознательные противозаконные действия плательщиков, направленные на неуплату налогов путем занижения сведений о величине доходов или стоимости имущества, подлежащих налогообложению, или полное их утаивание [17, 587]. По оценкам экспертов, в Украине 40–50% ВВП находится в тени, следовательно, не облагается налогами. Для сравнения: в странах Европы этот показатель колеблется в пределах 5–15% [9, 258].

Одним из основных институциональных факторов уклонения от налогов является нерациональная налоговая политика государства. При этом уклонение от налогов оказывается более эффективным поведением не только с точки зрения отдельного предприятия, но и общества в целом. «Уклонение от налогов получает моральное оправдание» [4, 17]. Последние исследования свидетельствуют о том, что уровень уклонения от налогов зависит от ряда факторов экономического, политического, исторического и психологического характера. Учитывая отечественные реалии, наиболее важными среди них можно считать следующие: уровень налоговой нагрузки, сложность в расчетах налоговых сумм, эффективность и компетентность налоговых органов, нерациональная структура налогов, законопослушание налогоплательщиков, уровень доверия граждан к действующей власти в вопросах эффективного использования средств, полученных от налогов, время, затрачиваемое плательщиком на уплату налогов и др. Так, по данным Международного валютного фонда (см. табл. 1), Украина в 2008 г. занимала 180 позицию среди 181 обследованной страны по уровню сложности налоговой системы. Отечественная налоговая система предусмат-

ривает 99 видов налогов с суммарной налоговой ставкой 58,4%, на уплату которых плательщик расходует 848 часов в году.

Приведенный массив данных свидетельствует о разнообразии и отличиях институциональных подходов к формированию налоговых систем. Таким образом, можно предположить, что уровень уклонения от налогов выше в тех странах, которые находятся в нижней части таблицы и наоборот.

Таблица 1

**Рейтинг отдельных стран по уровню сложности налоговой системы в 2008 г. [выбрано с: 18]**

Страна	Место страны	Количество налогов	Время, необходимое на уплату налогов, ч./год	Полная налоговая ставка	Место страны в 2007 г.	Изменение за год
Великобритания	16	8	105	35,3	12	-4
Швейцария	19	24	63	28,9	15	-4
Канада	28	9	119	45,4	25	-3
Эстония	34	10	81	48,6	31	-3
Латвия	36	7	279	33	20	-16
США	46	10	187	42,3	76	30
Франция	66	11	132	65,4	82	16
Турция	68	15	223	45,5	54	-14
Германия	80	16	196	50,5	67	-13
Испания	84	8	234	60,2	95	11
Грузия	110	30	387	38,6	102	-8
Италия	128	15	334	73,3	122	-6
Китай	133	9	504	79,9	168	35
Россия	134	22	448	48,7	130	-5
Польша	142	40	418	40,2	125	-17
Румыния	146	113	202	48	134	-12
Индия	169	60	271	71,5	165	-4
Украина	180	99	848	58,4	177	-3
Беларусь	181	112	1 188	117,5	178	-3

Высокие налоговые ставки и несовершенная система принуждения уплаты налогов заставляет предприятия уклоняться от налогов, поскольку такие действия для них более выгодны. Распространение этого явления среди значительного количества предприятий и фирм значительно уменьшает вероятность их выявления, следовательно – снижает возможные потери для каждого неплательщика. Это, в свою очередь, приводит к росту масштабов уклонений от налоговых платежей. Следующий этап в цепочке распространения институциональной ловушки – появление соответствующей системы обслуживания уклонения от налогов: консультанты и разработчики схем уклонения от налогов, «налоговые ямы», фиктивные предпринимательские структуры и т.п.

Сказанное выше в основном относится к предприятиям, фирмам и другим экономическим агентам с точки зрения объекта институциональной ловушки. Предприятие как субъект уклонения от налогов на формальном и неформальном уровнях создает и совершенствует институциональные приемы уклонения от налогов.

Возможности уклонения от налогов, как удостоверяет такая практика, довольно большие. Они не одинаковы для разных налогов и в значительной мере зависят от

механизма определения плательщиков, налоговых ставок и объектов налогообложения.

Предприятие как субъект анализируемой институциональной ловушки может прибегать к разным методам уклонения от налогов, совершенствуя их и стимулируя появление новых, что, в конечном итоге, обеспечивает устойчивость такой нормы. По мнению И.А. Золотко [19], методы уклонения от налогов можно классифицировать по нескольким признакам:

1) полулегальная (неофициальная) деятельность по производству товаров и предоставлению услуг (теневая экономика). Такая деятельность предусматривает полную или частичную неуплату налоговых платежей и сборов. Полулегальная деятельность может осуществляться в таких формах: нелегальное (скрытое документально) производство товаров и предоставление услуг в пределах легальной деятельности; занятие предпринимательской деятельностью без соответствующей государственной регистрации; безлицензионное осуществление отдельных видов деятельности, подлежащих лицензированию; имитация остановки деятельности предприятия и т.п.;

2) сокрытие объектов налогообложения в пределах легальной деятельности. Этот метод уклонения от налогов предусматривает: утаивание фактических объемов выручки; непредоставление налоговых деклараций или предоставление их с искажениями; завышение валовых затрат; занижение сумм фактически выплаченной заработной платы и т.п.

3) фальсификация учета предусматривает ведение налогового учета с нарушением норм действующего законодательства, в основе которого – искажение фактического состояния дел: «безфактурная продажа», «фактура без продажи», включение предпринимателем личных затрат в общие затраты предприятия и т.п.;

4) маскировка действительных ситуаций другими фиктивными юридическими ситуациями. Наиболее распространенный способ состоит в использовании документов, печатей, реквизитов несуществующих юридических и физических лиц с целью создания фиктивных документов, подтверждающих хозяйственные операции.

Уклонение от налоговых платежей является одним из важных факторов возникновения и распространения других институциональных ловушек – теневой экономики и коррупции.

Теневая экономика, согласно Е. Фейгу, это «экономическая деятельность, которая по любым причинам не учитывается официальной статистикой и не отражается в валовом национальном продукте» [цит. по: 11, 21]. И. Мазур дополняет предыдущее определение, характеризуя теневую экономику как «сложное социально-экономическое явление, представленное совокупностью неконтролируемых и нерегулируемых как противоправных, так и законных, но аморальных экономических отношений между субъектами экономических отношений» [13, 69].

Сегодня в Украине, согласно с данными Министерства экономики, уровень теневой экономики составляет 36% от официального ВВП. По данным Счетной палаты Украины, на начало сентября 2009 года удельный вес теневого оборота превысил 40%, а по оценкам Мирового банка, уровень тенизации украинской экономики превышает 50%. То есть, по наиболее скромным подсчетам, государственный бюджет Украины недополучает свыше 100 млрд. грн. [20]. Для сравнения: уровень теневой экономики в Великобритании составляет 9%, Германии – 14%, Франции – 16%, Польше – 25%, странах Скандинавии – 10-18%, Италии – 30%, странах Прибалтики, Сербии и Болгарии – 36-39%, Греции и России – 40%, Молдове и Беларуси – 50%, Грузии – 68%, Египте – 69%, Нигерии – 74% [21].

Отечественные исследователи А.В. Базилюк и С.О. Коваленко объясняют феномен теневой экономики как «результат утраты равновесия между субъектами государства по поводу создания и распределения продукта, возникшего вследствие дерегуляции экономики и нарушения на этой основе баланса интересов, а также из-за недостаточности или несовершенства средств эффективного контроля за действующим законодательством» [10, 18]. Показательно, что элементы теневой экономики формируются в обычной среде при условии сознательного или несознательного содействия со стороны государственных органов власти путем принятия таких нормативных актов, обеспечивающих в конечном итоге ее существование. « В том то и дело, что неформальная (теневая) экономика Украины не противостоит формальной, а даже существует внутри ее, выступая естественным и закономерным следствием легальных статусов хозяйствующих и управляющих субъектов. Иначе говоря, в основе теневых экономических отношений в Украине лежит возможность приватизировать любое общественное благо и использовать его для теневого оборота» [13, 69].

Таким образом, можно утверждать, что «функционирование теневой экономики всегда осуществляется при достаточно лояльном отношении к ней властных структур» [10, 13-14]. Подтверждение этому – особенности теневой экономики: во-первых, она возникает на фоне законодательной несогласованности или несоответствия нормативно-правового поля действию объективных экономических законов или же из-за отсутствия надлежащего контроля за выполнением действующего законодательства; во-вторых, возникновение и распространение теневой экономики указывает на терпимость государства к ней, что является следствием искажения государственной политики по развитию отдельных отраслей и производств, несогласованности намерений и действий разных ветвей власти, персональной заинтересованности в определенных действиях и т.п.; в-третьих, теневая экономика является средством обогащения определенного круга лиц путем обворовывания общества в основном за счет средств финансового обеспечения государственного бюджета.

Наиболее общим фактором, порождающим теневую экономику, является чрезмерное регулирование государством экономических (распределительных) отношений. В этом контексте теневая экономика является не только и не столько причиной, сколько следствием деформаций в легальной экономике, то есть выступает «результатом нарушения равновесия между субъектами государства по поводу создания и распределения продукта» [10, 18]. «Бизнесменам удобнее быть в «тени», поскольку «цена легальности» – подчинение закону намного выше «цены внезаконности» – нарушение действующего законодательства. И так, более низкие или даже отсутствующие транзакционные издержки побуждают бизнесменов осуществлять капитализацию прибыли в Украине посредством теневых механизмов» [12, 81]. Причиной этого являются высокие налоговые ставки и неравномерность налоговой нагрузки, непрозрачность и изменчивость налогового законодательства, дискриминация субъектов хозяйственной деятельности и вмешательство властных структур всех уровней в их деятельность, коррупция в органах власти и государственного самоуправления.

Следовательно, можно констатировать, что теневая экономика является своеобразным «естественным» механизмом адаптации экономической системы к ущербной финансово-экономической политике государства, позволяющей исправлять

определенные недостатки и недочеты существующей модели экономических отношений. Именно она выполняет роль «подушки безопасности» для предпринимателей и населения. Неофициальная экономика быстрее приспосабливается к кризису и для многих украинцев становится единственной возможностью поддержать приемлемый уровень жизни. Для предпринимателя же отход в тень с целью сокращения затрат – это естественная реакция на усиление налоговой нагрузки, ухудшение экономической ситуации в стране и потерю доверия к власти [20].

Считается, что экономический спад в легальной экономике тесно связан с возрастанием объемов теневой экономики, который достигается благодаря преимуществам последней. Среди таких преимуществ можно выделить: более благоприятный инвестиционный климат; более высокая прибыльность, благодаря которой происходит быстрая концентрация капитала; значительная мобильность теневых структур – быстрая реакция на установление новых правил благодаря новым формам деятельности и т.п.

Согласно с Законом Украины «О борьбе с коррупцией», под понятием «коррупции» понимается «деятельность лиц, уполномоченных выполнять функции государства, направленная на противоправное использование предоставленных им полномочий для получения материальных благ, услуг, льгот или других преимуществ» [22]. Как явление экономическое и асоциальное, коррупция возникает в процессе реализации теневых экономических отношений между должностными лицами и другими субъектами (в т.ч. субъектами предпринимательской деятельности) в целях удовлетворения личных интересов путем коммерциализации общественных благ и ценностей [13, 70]. Справедливым в этом отношении является мнение Д. Норта: «Если государство владеет силой принуждения, то люди, руководящие им, будут использовать эту силу в своих интересах за счет остальной части общества» [3, 80].

Согласно исследованиям Международной правозащитной организации Transparency International «Барометр глобальной коррупции – 2009», Украина по уровню коррупции заняла последнюю ступеньку среди 69 обследованных стран. Уровень коррупции в Украине оценили в 4,3 балла (по 5-ти балльной шкале). Вместе с Украиной по этому показателю оказались Босния и Герцеговина – 4,2 балла, Хорватия – 4,1, Болгария, Румыния – 4,0 балла. Наиболее низкий уровень коррупции в Сингапуре – 2,2, Дании – 2,4, Финляндии – 2,5, Кувейте – 2,5 и Голландии – 2,6 [23, 28-29].

По данным этой же организации, наиболее коррумпированными в Украине являются государственные учреждения – 28%, парламент – 25%, юстиция – 21%. Несколько меньше коррупция распространена в политических партиях – 12%, бизнесе – 11%, масс-медиа – 2% [там же, 31].

Механизм возникновения коррупционной ловушки очень похож на рассмотренные выше. В условиях неадекватности законодательства, нерациональной государственной политики, высокой дифференциации доходов коррумпированная система временно может оказаться экономически более эффективной по сравнению с бескоррупционной. Постоянно совершенствуясь, она приобретает иерархическую структуру, объединяется с другими институциональными ловушками. Коррупционная система, возникая за пределами легальных институтов, может содействовать сокращению транзакционных издержек в контрактных отношениях при условии, что вмешательство государства приводит к негативным экстерналиям. Так, скажем, «расходы, обусловленные задержками, промедлениями, нарушениями условий, бюрократической волокитой и медленными вынесениями постановлений», могут быть

сокращены посредством взятки как средство «ускорения операции» [24, 476]. При этом закономерно, что не только «полученные нечестным путем прибыли, а и все барыши отчасти определены скорее всего властью, чем эффективностью» [там же, 51]. В этом контексте предприятие выступает как объект коррупции. Значение власти для деятельности предприятия становится все более существенной – власть «часто влияет на уровень прибыли мощнее, чем дешевая рабочая сила, новые технологии или рациональный экономический расчет. Бизнес-организации во всех делах – от баталлий за бюджетные ассигнации до формирования бюрократической иерархии – все более часто руководствуются императивами власти. Быстрое приумножение конфликтов вокруг продвижения товаров и услуг, найма, передислокации заводов, внедрения новейших машин или изделий, вокруг трансфертных требований к ценообразованию, отчетности, учета расходов и определения стандартов финансовой отчетности» [там же, 52] – все это далеко не полный перечень тех аспектов, решая которые с помощью коррупционных схем предприятие оказывается субъектом коррупции.

В конечном итоге такая ситуация обеспечивает еще большую устойчивость коррупционной системы, следовательно – ухудшение институционального равновесия.

Сегодня проблема преодоления коррупции в Украине стоит очень остро, а пути ее решения могут быть чрезвычайно разными. Поэтому нельзя не согласиться с В.Ойкеном, считающим, что экономическая политика должна быть направлена не против злоупотреблений существующих властных структур, а непосредственно против возникновения таких вообще.

Следующая институциональная ловушка – неплатежи. Проблема неплатежей на отечественных предприятиях наиболее остро проявилась в начале 90-х годов XX ст. в связи с либерализацией цен. Последняя предполагала одно из принципиальных условий перехода экономики Украины к рыночным условиям хозяйствования. Инфляционный прыжок, который по своим темпам достигал гиперинфляции, очень быстро лишил предприятия средств на их счетах. В считанные мгновения предприятия оказались неплатежеспособными. Стали массово опаздывать платежи по транзакциям. Ситуацию не могла спасти кредитная система, работающая весьма хаотично. К тому же в законодательстве не были прописаны ни законы о банкротстве, ни санационные механизмы. В развитых странах возникновение подобной ситуации, по обыкновению, упреждается благодаря эффективным институтам кредитования и механизмам принуждения к платежам посредством процедуры банкротства и санации предприятий.

Если одно предприятие не платит своим поставщикам, это отражается на платежеспособности последних и может стать причиной «лавины неплатежей» [4, 16]. Именно такой сценарий самореализовался в Украине, а его последствия ощутимы и сегодня. Под действием фундаментальных и организационных факторов неплатежей большинство предприятий перестроились на то, что не требовали от своих потребителей полной оплаты своей продукции. При этом и они сами могут только частично оплачивать ресурсы, получаемые от поставщиков. В этих условиях прекращение поставок неоплачиваемых ресурсов было нецелесообразным, поскольку предприятие могло бы полностью потерять своих потребителей, а вскоре прекратить существование. Это начало бы угрожать распространением «цепной реакции» между предприятиями. Так, прекращение деятельности одного предприятия с вертикально интегрированным процессом предопределяет остановку тех предприятий-потребителей, которые находятся на других стадиях производственного цикла и для которых потеря

продукции, являющейся входным материалом, означает остановку производства. Как следствие – в хозяйственных отношениях предприятий появилась и начала доминировать неписаная норма: «Не можешь – не плати, но и от других уплаты не требуй». Таким образом, сформировался и сработал эффект координации, который, к тому же, обеспечил стабильность механизма неплатежей. Сопряжение последнего с бартером и уклонением от налогов только усилило его устойчивость. И хотя в 1992 г. в Украине был принят Закон «О банкротстве», применение его норм полностью блокировалось массовостью неплатежей со стороны предприятий.

С неплатежами тесно связана такая институциональная ловушка, как бартер. Бартером является прямая безденежная система обмена товарами и услугами между предприятиями. Считается, что такой натуральный обмен возникает в нестабильных экономических системах со слабо развитыми товарными отношениями, высокими темпами инфляции и дефицитом как собственной, так и иностранной валют. Фактически, «бартер выполняет роль залога по операциям. Задолженность отображает довольно мягкие бюджетные ограничения и часто выступает как средство торгового кредита. Бартер и задолженность сосуществуют в рискованной среде, где правовые рычаги, обеспечивающие выполнение контрактов, являются слабыми, а рынок капитала – неразвитым. Они также служат средством для уклонения от уплаты налогов, особенно при налоговой системе, в основе которой еще и до сих пор в значительной мере лежат наличные деньги» [25, 169].

Суть бартера как экономического явления легко объясняется с точки зрения транзакционных издержек. По обыкновению, транзакционные издержки бартера существенно преобладают над издержками денежных транзакций, делающих бартер невыгодным. Однако с ростом темпов инфляции хранение денег приводит к увеличению их потерь. Снизить эти потери можно путем ускорения их обращения, но при этом будут возрастать транзакционные издержки на осуществление экономических сделок. В определенный момент транзакционные издержки денежного обмена могут довольно быстро возрасти, если финансовая система не будет справляться с увеличением объемов транзакционной активности. Такая экономическая ситуация была характерна для Украины в начале 90-х годов XX ст. Банковская система, находясь в зачаточном состоянии, существенно тормозила расчеты по транзакциям, которые в это время могли длиться от нескольких недель до нескольких месяцев. Иногда выгоднее было доставить денежную наличность самолетом в мешках, чем перечислять ее с одного расчетного счета на другой. Вскоре руководство ряда предприятий заметило, что транзакционные издержки бартера значительно ниже транзакционных издержек при денежном обмене. Предприятия начинают отдавать предпочтение бартерным отношениям. При этом чем больше предприятий прибегало к бартеру, тем более низкими были транзакционные издержки таких операций, поскольку легче было найти партнера для построения бартерной цепочки (эффект координации). Со временем транзакционные издержки бартера продолжали снижаться вследствие эффекта обучения: предприятия научились выстраивать длинные цепочки бартерных обменов. «Таким образом, предпосылки для бартера были созданы благодаря изменению фундаментальных факторов – темпа инфляции и риска неплатежа – повлекшему резкое изменение соотношения между транзакционными издержками денежного обмена и бартера» [4, 14]. Новая норма обусловила возникновение и новых структур – бартерных посредников. К тому же она оказалась удобным инструментом уклонения от налогов. В этих процессах отслеживается эффект сопряжения.

Бартерное поведение предприятий поддерживалось эффектом координации, а его устойчивость обеспечивалась эффектами обучения, сопряжения и культурной инерции. В то время любое предприятие, решившее выйти из системы бартера, наталкивалось на высокие издержки институциональной трансформации. Это касалось как разрыва устойчивых связей с партнерами, поиска новых, так и готовности находиться под пристальным контролем налоговых органов. В этих условиях резкие законодательные санкции по бартеру могли привести к временному сокращению производства, а для бартерных посредников – к потере части дохода. И одни, и другие не были заинтересованы в прекращении бартера, оставаясь приверженцами такой нормы товарных отношений.

Сегодня в Украине удельный вес бартерных трансакций между предприятиями удалось значительно сократить. Ряд последовательно принятых законодательных и нормативных актов существенно ограничил бартерные трансакции. Изменился и их характер. В частности, предполагалось, что к концу 2009 г. объем бартерных соглашений в Украине достигнет 5–10% товарооборота, а это приблизительно 40–80 млрд. грн. Бартер продолжает существовать, но пользуется спросом только в ограниченном круге. Сейчас он наиболее распространен в строительном секторе (40–50%), транспортных, лизинговых компаниях (10–15%) и медиахолдингах (7%) [26, 26].

Относительно новой институциональной ловушкой для Украины является рейдерство. Под рейдерством понимают как обычные и полностью законные поглощения предприятий против воли их владельцев или руководителей, так и силовой их захват с целью изменения владельца. Иными словами, рейдерство – это изъятие имущества по большей части на законных основаниях, в основе возникновения которого лежат пробелы в законе или системные недостатки функционирования государственных институтов (судебной и правоохранительной систем, системы регистрации юридических лиц и под.).

Сегодня в Украине рейдерские действия приобрели системный характер. По оценкам экспертов инвестиционных компаний, ежегодный объем поглощений и слияние представляют около 3 млрд. долл. Из них приблизительно 70% имеют ярко выраженный рейдерский характер. Симптоматически то, что к схемам противоправного присвоения предприятий широко привлекаются государственные и правоохранительные органы, государственная исполнительная служба, суды [12, 80]. По словам директора Антирейдерского союза предпринимателей Украины А. Семьидидька, в 2008 г. количество захватов достигало 2,5 тысяч случаев [27]. Ныне в Украине действует 30–50 специализированных рейдерских групп, рентабельность деятельности которых достигает нескольких сот процентов, а результативность – почти 90% [12, 80]. Среди таких групп много и иностранных (российских, казахских и др.). Как следствие эффекта усовершенствования – рейдеры действуют в последнее время все изощреннее. «Если раньше за рейдерскими действиями прослеживалась какая-то одна компания, то сейчас все намного сложнее. Сегодня юридическое обеспечение рейдерских атак обеспечивают одни компании, силовые действия – другая структура, судебную поддержку обеспечивает третья структура» [28].

В зависимости от характера и особенностей рейдерства можно выделить три его основных вида:

– «белое рейдерство» строит свои действия исключительно на законных основаниях, используя законодательные пробелы и пробелы в уставе предприятия,

организовывает скупку акций или долгов предприятия, старается временно ухудшить его экономическое и финансовое состояние, удешевив его акции и т.п.;

– «серое рейдерство» балансирует на грани закона, часто нарушая его. Для этого вида рейдерства характерным является использование сфальсифицированных документов, двойного реестра, незаконных собраний акционеров, коррумпирование судей;

– «черное рейдерство», как и «серое», прибегает к использованию сфальсифицированных документов, но сравнительно больше внимания уделяет подкупу чиновников разных администраций, министерств, правоохранительных органов, судей. Однако, не смотря на коррупционные, незаконные и неправосудные решения, характерным признаком «черного рейдерства» является обязательное применение насильственных методов для реального воплощения своих решений [29, 54].

Рейдерство в последних двух его видах является негативным экономико-правовым явлением, борьба с проявлениями которого необходима на всех уровнях. В то же время «белое рейдерство» выступает экономически обоснованным и полезным для экономики поглощением, которые позволяет искоренять неэффективное, некомпетентное и слабое руководство.

В Украине для борьбы с незаконным рейдерством создана Межведомственная комиссия по вопросам противодействия противоправному поглощению и захвату предприятий при КМУ. Другая структура – Антирейдерский союз предприятий Украины, созданный в 2007 г., как не удивительно, пользуется двойной славой – антирейдера и рейдера [30]. В 2010 г. в полном объеме вступает в силу Закон Украины «Об акционерных обществах». Ряд его положений «прикрывает большинство законодательных пробелов, которыми пользовались рейдеры, выстраивая схемы захвата и/или блокируя приватизацию предприятий» [31, 32].

Но, несмотря на все вышеуказанные меры, сегодня вопросы противостояния рейдерству в наибольшей степени лежат в институциональной плоскости самого предприятия как субъекта этой институциональной ловушки.

*Подытоживая* сказанное, можно констатировать необходимость всестороннего исследования как природы институциональных ловушек, механизмов их возникновения, так и следствия для экономических систем в целях разработки рациональной государственной политики, ориентированной на преодоление институциональных ловушек и их негативного влияния на развитие отечественной экономики на всех ее уровнях.

*Дальнейшие исследования* проблемы предполагает разработку действенных механизмов преодоления сил институциональной ловушки на уровне предприятия, фирмы или любого другого экономического агента. Этот процесс является многоплановым, довольно сложным и неоднозначным. Он должен непосредственно вписываться в соответствующие институциональные изменения, реализуемые на макроэкономическом уровне, и быть надлежащим образом мотивирован.

#### **Литература**

1. Олейник А. «Институциональные ловушки» постприватизационного периода в России / А. Олейник // Вопросы экономики. – 2004. – № 6. – С. 79–94.
2. Ющенко Н. К. Институциональные ловушки в переходной экономике / Н. К. Ющенко, Е. А., Чаусовская // Наукові праці ДонНТУ. Серія : економічна. – 2006. – Випуск 103-2. – С. 60–66.

3. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Даглас Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
4. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович. – М. : ЦЭМИ РАН и РЭШ, 1999. – 37 с.
5. Полтерович В. На пути к новой теории реформ / Виктор Полтерович. – М. : ЦЭМИ РАН и РЭШ, 1999 // Центральный экономико-математический институт РАН [Электронный ресурс]. – Режим доступа до журн. : <http://www.cemi.rssi.ru/rus/publicat/e-pubs/ep99004.htm>.
6. Ляшенко В.І. Інституційні пастки перехідної економіки / В.І. Ляшенко // Наукові праці ДонНТУ. Серія : економічна. – 2005. – Вип. 89-1. – С. 178–184.
7. Зайцев І. Бій з тінню / Іван Зайцев // Контракти. – 2007. – № 13. – С. 60–63.
8. Зайцев І. Веселий рейдер / Іван Зайцев // Контракти. – 2007. – № 6. – С. 66.
9. Нашкєрська М.М. Особливості ухилення та уникнення від сплати податків / М.М. Нашкєрська // Науковий вісник : Збірник науково-технічних праць національного лісотехнічного університету України. – 2008. – Вип. 18.7. – С. 258–263.
10. Базиліюк А.В. Тіньова економіка в Україні : монографія / А.В. Базиліюк, С.О. Коваленко; наук. ред. В.Ф. Волик. – К. : НДЕІ Мінекономіки України, 1998. – 206 с.
11. Попович В.М. Тіньова економіка як предмет економічної кримінології : монографія / Володимир Михайлович Попович. – К. : Правові джерела, 1998. – 448 с.
12. Мазур І.І. Детінізація економіки як пріоритет економічної безпеки України / Ірина Іванівна Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3. – С. 76–83.
13. Мазур І. Корупція як інститут тіньової економіки / І. Мазур // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 68–74.
14. Скрипник А. Детермінанти корупції в Україні / А. Скрипник, А. Вдовиченко / Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 29–43.
15. Вольчик В.В. Институциональная инерция и развитие российской системы образования / В.В. Вольчик, М.М. Скорев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т. 1. – № 4. – С. 55–63.
16. Бренделєва Е.А. QWERTY-эффекты, институциональные ловушки с точки зрения теории трансакционных издержек / Е.А. Бренделєва // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4. – № 2. – С. 42–47.
17. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник : словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
18. Система оподаткування у світі : звіт 2008 // Rate 1. Перша рейтингова система [Електронний ресурс]. – Режим доступа до журн. : <http://rate1.com.ua/uk/archive/1141/systemy-opodatkuвання>.
19. Золотько І.А. [Текст] Податкова система : навчальний посібник / Ірина Анатоліївна Золотько. – К. : КНЕУ, 2005. – 204 с.
20. Давиденко Б. Економіка: в тени 36% / Борис Давиденко // Дело от 27.10.2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступа к журн. : <http://delo.ua>.
21. Федяшин А. «Теневая экономика» Европы: здравствуй, кризис! / А. Федяшин // Бизнес класс [Електронний ресурс]. – Режим доступа к журн. : <http://www.classs.ru/stati>.

А. Ващиків, А. Пода

*Предприятие как субъект и объект...*

---

22. Закон України «Про боротьбу з корупцією» // ВВР. – 1995. – № 34. – С. 266.
23. *Global corruption barometer – 2009* // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://www.transparency.org>.
24. Тоффлер Е. *Нова парадигма влади. Знання, багатство, сила* / Елвін Тоффлер; пер. з англ. Н. Бурдукової. – К. : Вид-во «АКТА», 2003. – 688 с.
25. Дюшен Ж. Монетизація та грошова емісія в Україні / Жерар Дюшен, Апостолос Папафіліппу, Олексій Скарєєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://www.case.ukraine.kiev.ua>.
26. Руденко В. Усе поміняти / Вікторія Руденко // *Контракти*. – 2009. – № 47. – С. 26.
27. Рейдерські захоплення в Україні б'ють рекорди // Новинар від 16.03.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://novynar.com.ua/business/59447>.
28. Антирейдерський союз підприємців стурбований активізацією казахських рейдерських структур в Україні // *Новини України* від 9 липня 2009 р. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://ua.pro.ua.com/news/2009/07/09/134357.html>.
29. Кабилу А.М. Рейдерство и враждебные поглощения: сущность, виды, методы защиты / А.М. Кабилу // *Вісник економічної науки України*. – 2007. – № 2. – С. 53–58.
30. Рейтинг найбільш активних рейдерів очолив Антирейдерський союз // *Хрещатик* від 24.09.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн.: <http://www.kreschatic.kiev.ua/ua/3442/news/1253785282.html>.
31. Бережанський А. Товариство в законі / Андрій Бережанський // *Контракти*. – 2008. – № 39. – С. 32.

Редакция получила материал 24.сентября 2010 г.