

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

М. В. Подшивалова¹, Д. В. Подшивалов²
Южно-Уральский ГУ (Челябинск, Россия)

ОЦЕНКА НЕКОТОРЫХ ВИДОВ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье представлена попытка оценить отдельные виды транзакционных издержек малого бизнеса. В частности, рассмотрены издержки доступа к закону, налоговое бремя, административное бремя, цена вилегальности, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки поиска информации, издержки оппортунистического поведения сотрудников. Проведена оценка влияния предстоящих институциональных изменений на транзакционные издержки малых промышленных предприятий в разрезе таких «хронических проблем» этого типа предприятий, как низкий спрос на продукцию, нехватка инвестиций, административные барьеры, неразвитость транспортной и энергетической инфраструктуры. Сделан вывод о том, что положительные сдвиги, безусловно, присутствуют, но некоторые хронические проблемы и связанные с ними транзакционные издержки пока остаются в стороне реформаторской «волны». Это касается таких видов транзакционных издержек, как издержки взаимодействия (ex ante): кооперация с крупными предприятиями, освоение новых рынков и новых продуктов (информационный поиск, связанный с исследованием рынков и потенциальных потребителей), патентный поиск, избыточное бремя малых промышленных предприятий, применяющих стандартную систему налогообложения, издержки поиска инвесторов, издержки выполнения требований кредиторов.

Ключевые слова: малые промышленные предприятия, транзакционные издержки, институциональная среда.

ESTIMATE OF SOME TRANSACTION COSTS FOR SMALL INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article attempts to evaluate certain types of transaction costs for small businesses. In particular, it considers the costs of access to the law, tax burden, administrative burden, costs of illegality, specification and property rights protection, the costs of information

¹ Подшивалова Мария Владимировна, к.э.н., доцент Высшей школы экономики и управления; e-mail: pods-mariya@yandex.ru

² Подшивалов Дмитрий Викторович, к.э.н., доцент Института открытого и дистанционного образования; e-mail: dipod@bk.ru

search, costs of opportunistic behavior of employees. The author evaluates the impact of forthcoming institutional changes on transaction costs for small industrial enterprises in the context of such key «chronic problems» for this type of enterprises as low output demand, lack of investment, administrative barriers, underdeveloped transport and energy infrastructure. The article concludes that alongside positive changes, certain chronic problems and associated transaction costs remain outside the reform wave. It refers to such types of transaction costs as the costs of interaction (ex ante): cooperation with large enterprises, new markets entry and new products development (information retrieval related to the study of markets and potential consumers), patent search, excessive burden of small industrial enterprises applying standard tax system, the costs of finding investors, the costs to meet creditors requirements.

Key words: small industrial enterprises, transaction costs, institutional environment.

Введение

Высокая значимость малого бизнеса в промышленном секторе озвучена сегодня на государственном уровне. Согласно Концепции социально-экономического развития РФ до 2020 г. для проведения структурных изменений производства в пользу конкурентоспособных и высокотехнологичных секторов необходимо формирование «мощного слоя малого и среднего предпринимательства, играющего значимую роль на мировых рынках». Тем самым на малый бизнес промышленности на ближайшую перспективу возложена крайне сложная и трудоемкая задача — взрастить множество малых промышленных предприятий, имеющих высокую конкурентоспособность на мировых рынках и, как следствие, способных решить злободневную задачу импортозамещения.

Нас заинтересовала реализуемость этой задачи в свете теории транзакционных издержек и российского опыта ведения бизнеса в малых формах. Соответственно целью данной работы стала оценка основных видов транзакционных издержек малых промышленных предприятий в их тесной связи с проблемами развития этого сектора. В первой части статьи мы остановились на некоторых методологических вопросах оценки транзакционных издержек. Вторая часть посвящена исследованию уровня и динамики таких видов издержек, как издержки доступа к закону, налоговое бремя, административное бремя, цена внезаконности, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки поиска информации, издержки оппортунистического поведения. Третья часть раскрывает предстоящие в среднесрочной перспективе институциональные изменения, связанные с государственным регулированием. Также проведена оценка влияния этих изменений на ключевые проблемы развития малых промышленных фирм в контексте соответствующих транзакционных издержек бизнеса. В заключение даны оценка

предстоящих изменений транзакционных издержек малых промышленных фирм, а также направления дальнейших исследований.

Методологические аспекты оценки

Несмотря на бурное развитие экономики транзакционных издержек (ТСЕ в терминах О. Уильямсона), в настоящее время не существует единого понимания сути этой категории. Это связано с тем, что варианты возникновения и распределения транзакционных издержек в реальности настолько многообразны, что фактически каждый человек и каждая организация ежедневно несут их в ходе своей деятельности в той или иной форме.

Считается, что начало экономики транзакционных издержек было положено в трудах Р. Коуза «Природа фирмы» [Коуз, 2001]. В отечественной литературе к наиболее упоминаемым определениям этого термина можно отнести определения конца XX в., среди которых определение О. Уильямсона — «эквивалент трения в механических системах» [Williamson, 1985], определение Д. Норта — издержки, «состоящие из затрат по оценке полезных свойств объекта обмена, по разграничению прав и принуждению к их соблюдению» [Норт, 1997], определение К. Эрроу — «затраты на управление экономической системой» [Эрроу, 1993] и определение К. Далмана — «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта» [Dalman, 1979].

В трудах российских институционалистов приводятся такие определения: «все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий» [Олейник, 2005]; «ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление транзакций» [Аузан, 2006].

Среди устоявшихся в научной литературе классификаций транзакционных издержек можно выделить классификацию О. Уильямсона, согласно которой транзакционные издержки подразделяются на два типа: *ex ante* и *ex poste* [Williamson, 1985, p. 55–58].

Позднее эта классификация была дополнена последователями теории транзакционных издержек, и сегодня к издержкам *ex ante* принято относить: издержки поиска информации, ведения переговоров, измерения, заключения контракта; к издержкам *ex post* — издержки оппортунистического поведения, спецификации и защиты прав собственности, защиты от третьих лиц [Капелюшников, 1990; Олейник, 2005; Аузан, 2006].

В конце XX в. перуанский экономист Эрнандо де Сото предложил иную классификацию, согласно которой транзакционные издержки могут быть разделены на два вида: а) цена подчинения закону (вклю-

чает издержки доступа к закону и издержки продолжения деятельности в рамках закона); b) цена внезаконности [Coto, 1995].

Количественная оценка транзакционных издержек является сегодня одной из ключевых проблем институциональной экономики и обусловлена не только самой спецификой и структурной сложностью данной экономической категории, но и отсутствием единой теоретико-методологической базы ее изучения. Тем не менее с некоторой долей осторожности оценим величину отдельных видов транзакционных издержек, с которыми сталкиваются в нашей стране малые промышленные предприятия. С этой целью введем ряд определенных допущений:

- 1) примем, что оценка транзакционных издержек возможна косвенным методом с использованием открытых данных из официальных источников, а также результатов эмпирических научных исследований;
- 2) для выделения отдельных видов транзакционных издержек используем классификации Э. де Сото и О. Уильямсона;
- 3) за единицу измерения этого вида издержек примем ресурсы всех видов: трудовые (человеко-часы), финансовые (руб.), временные (рабочие дни), материальные (потери конкретных благ), поскольку в наиболее широком смысле транзакционные издержки — это издержки взаимодействия экономических агентов;
- 4) для количественной оценки используем два метода измерения: в абсолютном выражении и в относительном (процент от дохода, затрат, активов, общего фонда рабочего времени и т.д.), для качественной оценки — сравнительную шкалу оценок (лучше-хуже, выше-ниже).

Оценка некоторых видов транзакционных издержек

Издержки доступа к закону принято рассматривать в тесной взаимосвязи с выбранной предпринимателем организационно-правовой формой. Наиболее распространенными формами малых предприятий являются индивидуальный предприниматель без образования юридического лица (ИПБЮЛ) и общество с ограниченной ответственностью (ООО). При этом регистрацию можно осуществить как собственными силами, так и прибегнув к помощи юридических фирм-посредников, еще одним вариантом является покупка готовой фирмы. Сравним издержки регистрации нового бизнеса тремя возможными способами, включающие в себя затраты времени на подготовку документов, их подачу, ожидание решения государственных органов, а также основные виды денежных выплат, связанных с регистрацией. Сводные данные представлены в табл. 1.

Издержки регистрации юридического лица и индивидуального предпринимателя

Организационно-правовая форма	Регистрация учредителями	Регистрация с помощью фирмы	Покупка готовой фирмы
ИПБЮЛ (пакет для регистрации — минимум три документа)	800 руб. (госпошлина за регистрацию), 800 руб. (услуги нотариуса). Срок — 5–7 рабочих дней на оформление, сдачу и получение готовых документов (или 1705–2386 руб. в денежном выражении) ¹ . Итого: 3305–3986 руб.	Услуги регистрации «под ключ» с оплатой госпошлины и услуг нотариуса — от 4900 руб. Срок — от 8 рабочих дней (или 2727 руб. в денежном выражении). Итого: от 7627 руб.	X
ООО (пакет для регистрации — минимум семь документов)	4000 руб. (госпошлина за регистрацию фирмы), 800 руб. (услуги нотариуса). Срок — 5 рабочих дней на оформление, сдачу и получение готовых документов (или 1705 руб. в денежном выражении). Итого: 6505 руб.	Услуги регистрации «под ключ» с оплатой госпошлин — от 13 900 руб. Срок — 10 рабочих дней (или 3409 руб. в денежном выражении). Итого: от 17 309 руб.	Услуга с учетом оплаты госпошлин без открытия расчетного счета для ООО — от 45 000 руб. Срок — от 1 дня (340,90 руб. в денежном выражении). Итого: от 45 340,90 руб.

Источник: данные получены в результате анализа официальных сайтов Управления федеральной налоговой службы и юридических фирм Челябинской области по состоянию на 01.12. 2016.

¹ Стоимостная оценка затрат времени произведена из расчета минимального уровня оплаты труда в РФ по состоянию на 1 декабря 2016 г. в размере 7500 руб. (ст. 1 Федерального закона № 82-ФЗ).

Таким образом, по самым скромным подсчетам, наиболее быстрым и дешевым вариантом регистрации нового бизнеса является самостоятельное открытие ИПБОЮЛ и ООО. Этот вывод подтверждается данными статистической отчетности Федеральной налоговой службы о количестве зарегистрированных на 1 июля 2016 г. коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей. Так, из более чем 4 млн. коммерческих фирм, действующих в Российской Федерации, 96% создано в форме ООО, в форме акционерного общества только 4%. В качестве индивидуального предпринимателя зарегистрировано около 3,5 млн человек, что соответствует 88% от общего числа юридических лиц — коммерческих организаций [Официальный сайт ФНС].

В целом следует отметить положительную динамику транзакционных издержек открытия нового бизнеса в России — за последние 20 лет сделать это стало значительно проще, что отразилось, в частности, на улучшении позиций Российской Федерации в международном рейтинге «Ведение бизнеса». Однако у этого институционального фактора есть и бремя негативной обратной связи — упрощение процесса открытия новых малых фирм используется предпринимателями в целях открытия «фирм-однодневок» и для дробления среднего бизнеса на ряд формально «новых» малых фирм с целью получения доступа к пониженной налоговой нагрузке.

Налоговое бремя, как известно, является одним из основных видов *издержек продолжения деятельности в рамках закона*. Различают общее налоговое бремя на уровне экономики в целом (измеряется долей налогов в ВВП страны) и налоговое бремя на уровне предприятий (измеряется долей налоговых отчислений в выручке или добавленной стоимости).

Проблема высоких налогов является, пожалуй, самой парадоксальной и популярной одновременно. Называя ее популярной, мы имеем в виду ее высокие рейтинги в ТОП-5 ключевых проблем отечественного малого бизнеса на протяжении всех 20 лет его развития. Парадоксальной эту проблему делает то, что, по замерам индекса экономической свободы, налоговая нагрузка в России последние 20 лет существенно ниже, чем в среднем по миру, а также чем во многих развитых странах [Index of Economic Freedom, 2015]. По данным Министерства финансов, налоговое бремя в российской экономике не превышает 34% от ВВП, что близко к показателям стран с либеральной налоговой системой. Налоговое бремя в нефтегазовых секторах экономики составляет в среднем 28% ВВП, что соответствует странам с наименьшей налоговой нагрузкой (например, Турции и Японии) [Официальный сайт Минфина РФ, 2015].

Однако налоговая макронагрузка конкретного предпринимателя интересует мало, для него значимо налоговое бремя, которое несет лично он и его компания. Именно поэтому, по данным опросов Росстата, в 2010–2013 гг. высоким уровень налогообложения называло в среднем

каждое четвертое малое предприятие обрабатывающих отраслей [Малое и среднее предпринимательство, 2014]. А это значит, что следует стремиться не к простому сокращению налогового бремени, а к его дифференцированному распределению.

Налоговые выплаты, которые обязаны осуществлять российские малые предприниматели, зависят от отраслевой принадлежности предприятия, региона и применяемой системы налогообложения. Анализ воздействия каждого из этих факторов позволяет объяснить, почему, по данным опросов Росстата, малые предприятия обрабатывающих отраслей промышленности считают уровень налоговой нагрузки высоким.

1. Неравномерность межотраслевого распределения налогового бремени. В работе А. И. Поваровой исследуется распределение налоговой нагрузки за период 2010–2012 гг. по отраслям экономики [Поварова, 2013]. По расчетам автора, минимальный уровень налоговых изъятий приходится на сектор торговли и общественного питания, максимальный — на нефтегазовый. Однако, как отмечает автор, эти отрасли и более рентабельны, и находятся в лучшем финансовом состоянии. Одинаковая номинальная налоговая нагрузка на отрасли с разным уровнем рентабельности приводит к тому, что отрасли с низкими показателями прибыльности из-за специфики деятельности (структуры затрат) фактически несут более тяжелое налоговое бремя. К таким отраслям относятся обрабатывающие производства и строительство.

2. Влияние региональной дифференциации. Социально-экономическое положение региона влияет на прибыльность и доходность малых предприятий промышленности, что приводит к неравномерности территориального распределения налогового бремени для различных по рентабельности производителей. Кроме того, региональные власти имеют возможность влиять на некоторые аспекты налогообложения, например, определять виды деятельности, подпадающие под ЕНВД, или размер ставок определенных налогов.

3. Действующие системы налогообложения. В табл. 2 приведена характеристика доступных для малых предприятий систем налогообложения¹. Наименьшее налоговое бремя на бизнес накладывают две системы: ЕНВД и УСН. ЕНВД ориентирован на малый бизнес торговли и сферы услуг. УСН имеет ограничения на применение: это требования и по численности, и по остаточной стоимости основных средств. Для промышленных малых предприятий выбор стоит только между УСН и ОСНО, при этом преимуществом стандартной системы является возможность возмещать НДС при работе с контрагентами — плательщиками этого налога.

¹ Мы исключили из рассмотрения патентную систему налогообложения, так как она рассчитана на микропредприятия (до 15 человек), и единый сельскохозяйственный налог, так как он применяется в отношении малых сельскохозяйственных предприятий.

Избыточность налогового бремени, накладываемая на малые промышленные предприятия стандартной системой налогообложения, доказана в работе Б. А¹. Теслюк [Теслюк, 2004]. Так, автором проведена оценка уровня налоговой нагрузки для предприятий, применяющих общую систему налогообложения, в зависимости от рентабельности и структуры затрат производства. Результатом работы стал вывод о существенном отклонении (в 10–18 пунктов) средней налоговой ставки на рубль добавленной стоимости (38–46 копеек) от цифр фактического налогового бремени по стране для предприятий ненефтегазового сектора (28% от ВВП). При этом, как отмечает автор, избыточность налогообложения растет с увеличением доли оплаты труда в себестоимости, т.е. она больше в трудоемких производствах, когда ФОТ составляет более половины затрат.

Таблица 2

Основные системы налогообложения малых предприятий в РФ

Параметр	Общая система налогообложения (ОСНО)	Упрощенная система налогообложения (УСН)	Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)
Уплачиваемые налоги	• налог на добавленную стоимость, • налог на прибыль, • налог на имущество, • страховые взносы на обязательное социальное обеспечение	• единый налог взимается либо с общей величины поступлений в кассу и на расчетный счет либо с разницы между доходами и расходами, • страховые взносы на обязательное социальное обеспечение	• единый налог взимается от величины вмененного дохода, • страховые взносы на обязательное социальное обеспечение
Отчетность	Ежеквартальная налоговая и бухгалтерская отчетность (бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках)	Ежеквартальная налоговая отчетность по страховым взносам и бухгалтерская отчетность, годовая — по единому налогу	Ежеквартальная налоговая и бухгалтерская отчетность
Платежи	Ежеквартально, часть налогов (страховые взносы) ежемесячно		
Количество отчетов за год	26	16	16

¹ После 2004 г. произошло снижение ставки отчислений от ФОТ с 35,6 до 30%. При этом снизилась и ставка налога на прибыль с 24 до 20%. Однако, на наш взгляд, это существенно не повлияло на актуальность полученных выводов, поскольку соотношение между этими двумя налогами практически не изменилось (ставка отчислений с зарплаты по-прежнему превышает в 1,5 раза ставку налога на прибыль). Скрывать зарплату и платить налог с большей прибыли «дешевле», чем «показывать» зарплату, платить «дорогие» отчисления и налог с меньшей прибыли.

Как видно из табл. 2, транзакционные издержки продолжения деятельности в рамках закона для малых фирм, применяющих стандартную систему налогообложения, выше, чем для малых фирм, имеющих возможность применять специальные режимы. Как и в случае с издержками доступа к закону, в наиболее выгодном положении оказывается предприниматель без образования юридического лица, занятый в розничной торговле и сфере услуг, поскольку он имеет возможность продолжать деятельность в рамках закона с самыми минимальными издержками. А малые промышленные предприятия имеют повышенный уровень транзакционных издержек этого вида.

Разновидностью издержек продолжения деятельности в рамках закона является также *административное время*, которое несет малый бизнес при взаимодействии с государственными органами. Ограничения этого рода относятся к основным проблемам современных малых предприятий обрабатывающих производств, которые фиксируют всероссийские и региональные опросы мнений руководителей малых и средних предприятий [Шлычков, 2015; GEM, 2013; Траст Индекс МСБ, 2012; Изучение и анализ..., 2012; Малое и среднее..., 2014; Опора России, 2012]. Так, например, в Республике Татарстан, столица которой по результатам проекта Всемирного банка «Ведение бизнеса в России-2009» была признана лучшим городом для ведения бизнеса, опросы показали, что 92% из 1200 респондентов в 2015 г. отмечали усиление административного давления на малых предпринимателей, а высокий уровень коррупции отметили 70% предпринимателей [Шлычков, 2015]. Однако по данным «Опоры России» результаты опросов более оптимистичны. Так, лишь треть малых фирм обрабатывающих производств считает административные барьеры настолько тяжелым бременем, что приспособиться к ним не получается. Оставшиеся 70% опрошенных считают, что существующие административные барьеры необременительны. О давлении со стороны проверяющих инстанций лишь каждый пятый руководитель говорит, что «они не дают бизнесу жить и развиваться». Около четверти опрошенных считают коррупцию обычным явлением при доступе к госзаказу, прохождении проверок, получении земли, получении господдержки, подключении к инфраструктуре [ОПОРА России, 2012].

Зная о негативном влиянии чрезмерного административного бремени на развитие малого бизнеса, Правительство РФ активно работает над его снижением. Так, принятие в 2009–2010 гг. ряда федеральных законов, регламентирующих проведение проверок предпринимателей, позволило существенно сократить их число. Доказали свою эффективность механизм уведомительного порядка начала предпринимательской деятельности, внедренные административные регламенты (стандарт государственной услуги), организация предоставления услуг по прин-

ципу одного окна (в том числе путем создания многофункциональных центров) [Набиуллина, 2010]. С 1 января 2016 г. заработал институт трехлетних «надзорных каникул»¹. В этот же период все требования к конкретным видам деятельности были упорядочены, систематизированы и размещены в открытом доступе. Тем самым, предприниматели заранее знают полный набор требований к своему виду деятельности со стороны государства.

В целом динамику трансакционных издержек в виде административного давления для малых промышленных предприятий можно оценить как положительную. Правильным, на наш взгляд, будет охарактеризовать их и как *ожидаемые* предпринимателями издержки.

Оценим *цену внезаконности* в российской экономике. Сделать это проще косвенным методом через масштаб теневой экономики: чем он больше, тем ниже, при прочих равных условиях, как сам уровень цены внезаконности, так и ее отношение к цене подчинения закону. Согласно оценкам Всемирного банка за 1999–2007 г., средневзвешенный размер теневой экономики в процентах от «официального» ВВП в странах Африки составил 38,4%, в Европе и Центральной Азии (в основном страны с переходной экономикой) — 36,5%, в странах ОЭСР с высоким уровнем доходов — 13,5%. Средняя невзвешенная из 162 стран в 1999 г. составила 34,0%, и через восемь лет снизилась всего на 3 процентных пункта. Уровень теневой экономики Российской Федерации с 47% в 1999 г. снизился к 2007 г. до 40,6%, среднее значение за период — 43,8%. Для сравнения: средний за период уровень теневой экономики составил в Казахстане — 41%, Китае — 12,8%, Бразилии — 39,6%, Индии — 22,3% [Shadow Economies, 2010]. По мнению экспертов, проводивших исследование, движущими силами теневой экономики являются: увеличение налогового бремени, интенсивное регулирование рынка труда, ограничения на торговлю, ограничения занятости для иностранцев, снижение качества общественных товаров и услуг, а также состояние «официальной» экономики. Интересно, что авторы исследования обнаружили устойчивость масштабов теневой экономики во времени — *практически у каждой страны* вариация показателя была незначительна.

Можно предположить, что для российской экономики, учитывая ее высокий уровень теневой активности, свойственна низкая цена внезаконности. Для малых промышленных предприятий, имеющих избыточное налоговое бремя по ОСНО, проблема усугубилась и кризисными тенденциями: падением спроса и дороговизной финансовых ресурсов. На фоне низкой цены внезаконности это является своеобразным сти-

¹ Для предприятий, в течение трех лет не имевших серьезных нарушений установленных требований к ведению деятельности.

мулом снижения транзакционных издержек путем перехода в «теневую» активность.

Еще одним значимым видом транзакционных издержек малых предприятий являются *издержки спецификации и защиты прав собственности*. Обязанность обеспечивать должную защиту прав и интересов участников коммерческих сделок лежит на судебной системе государства. В связи с чем вполне логичным представляется оценка издержек защиты прав собственности через показатели развития этого правового института в России. В настоящее время существует ряд проблем, связанных с качеством правосудия: необоснованно длительные сроки судопроизводства, неудовлетворительная работа судов, неэффективное исполнение судебных актов, отсутствие необходимых условий для осуществления правосудия и др. Так, согласно опросам общественного мнения, только 27% граждан России доверяют органам правосудия, а 38% — нет. Сроки производства судебных экспертиз могут достигать от трех до 18 месяцев¹. По мнению Симеона Дянкова, автора рейтинга Doing Business, в России с 2011 г. не происходит развития судебной системы [Дянков, 2015]. Тем самым транзакционные издержки защиты прав собственности для предпринимателей в России не становятся ниже.

Однако эту тенденцию нельзя распространить на издержки спецификации прав собственности. На наш взгляд, с определенной долей осторожности можно говорить о том, что в России наблюдается некоторое их снижение. А это значимый институциональный фактор для развития конкурентоспособных малых предприятий в промышленности. На рис. 1 приведены данные годового отчета Роспатента о числе поданных заявок на патентование изобретений за последние пять лет [Роспатент, 2014].

Как видно, патентная активность российских юридических лиц не снижалась ниже 12 000 заявок в год. Иностранные юридические лица стабильно увеличивали число подаваемых заявок, и к 2014 г. они составили 75% от показателя российских заявителей — юридических лиц. Такая положительная динамика косвенно свидетельствует об относительном упрощении процесса патентования в Российской Федерации и снижении связанных с ним транзакционных издержек. Так, одна из составляющих транзакционных издержек на патентование, а именно величина патентных пошлин и временных затрат в России вполне сопоставима с аналогичными расходами в большинстве других стран.

¹ Постановление Правительства РФ от 27.12.2012 № 1406 (ред. от 18.08.2015) «О федеральной целевой программе «Развитие судебной системы России на 2013–2020 годы».

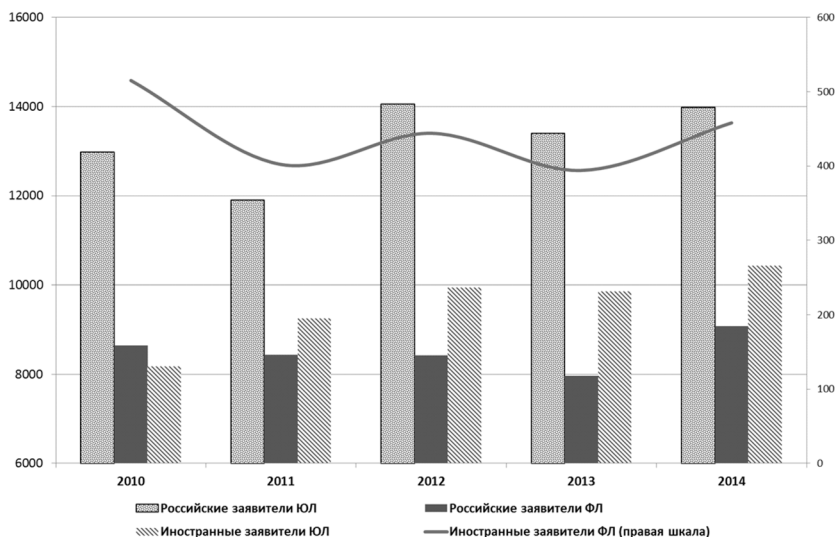


Рис. 1. Динамика числа заявок на изобретения в Российской Федерации

Другая часть трансакционных издержек спецификации прав интеллектуальной собственности связана с издержками на патентный поиск, которые, в свою очередь, являются разновидностью *издержек поиска информации*. С развитием интернет-технологий временные и стоимостные издержки на патентный поиск снизились, но некоторые «узкие места» остались. Так, сегодня всемирная сеть интернет располагает множеством патентных электронных библиотек (бесплатных), которые охватывают различные виды изобретений, каждая имеет свои достоинства и недостатки, но поскольку единой универсальной библиотеки не существует, то заявители вынуждены проводить поиск по каждой из них. А это, несомненно, увеличивает издержки на патентный поиск.

С трудностями, связанными с нехваткой информации для принятия эффективных решений, малые предприятия сталкиваются не только в процессе патентования своих изобретений, но и при совершении других повседневных операций. В современных условиях основными источниками информации являются средства массовой информации, базы данных, научная и популярная литература, консалтинговые фирмы и, конечно, интернет.

Развитие интернет-технологий влияет на стоимость многих видов издержек, связанных с *информационным поиском*. В терминах классификации Леви-Гарбуа [Levy-Garboua, 1979] это справедливо для двух из трех видов издержек, связанных с поиском информации: 1) издержек на просмотр (изучение рыночного предложения и определение

существующего выбора), 2) издержек на восприятие (определение релевантных характеристик товаров и условий сделки). Косвенным методом оценить динамику транзакционных издержек этого вида можно по уровню развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) внутри страны. Статистические данные свидетельствуют о положительной динамике издержек информационного поиска в целом. Так, по данным ЦРУ, число пользователей интернета в России в 2014 г. достигло более 84 млн жителей страны старше 18 лет — по этому показателю наша страна поднялась на 7-е место в мире [Central Intelligence Agency, 2014]. Однако высокие показатели проникновения интернета и персональных компьютеров свидетельствуют лишь о доступности самой *технологии получения* информации, а не о ее объемах и качестве. Согласно упомянутым выше опросам, малые промышленные предприятия не испытывают проблем с издержками поиска общей информации о поставщиках, кадрах, нормативно-правовой информации, выставках и конференциях, о проводимых тендерах, включая госзакупки. Однако информационный поиск, связанный с исследованием рынков и потенциальных потребителей, с выходом на международные рынки, с поиском потенциальных инвесторов, в значительной мере затруднен [Опора России, 2012].

Издержки оппортунистического поведения рассмотрим на примере отношений работодателя и наемных служащих. Наиболее распространенной формой проявления оппортунизма со стороны последних является «отлынивание» — работа с меньшей отдачей, чем следует по условиям контракта. Прямые потери российских работодателей в результате оппортунистического поведения сотрудников в несколько раз выше, чем в США. Это доказывают результаты исследования «Управление персоналом в условиях кризиса», проведенного экспертами группы компаний «Институт тренинга — АРБ про» в декабре 2008 г. [Малыхин, 2009]. Так, в среднем на «неэффективность» сотрудников офисов в российских компаниях приходится до 50% рабочего времени. Основные направления «отлынивания» — перекур, чаепития, неформальное общение с коллегами, опоздания на работу и «уход пораньше». Оппортунизм американских служащих обходится работодателям значительно «дешевле». По результатам интернет-опроса 2000 служащих американских компаний, проведенного Reuters, они тратят впустую около 20% рабочего времени, т.е. 1,7 ч. при стандартной продолжительности рабочего дня в 8,5 ч. При этом, в отличие от россиян, 34% американцев тратят время на пользование Internet в личных целях, 20% просто болтают с коллегами, 17% занимаются личными делами [Американцы тратят..., 2007].

В свете сказанного результаты недавних исследований немецкого экономиста Х. Кудеса с соавторами кажутся обнадеживающими. Так,

они показали, что в условиях высоких транзакционных издержек, связанных с оппортунизмом сотрудников, целесообразнее сохранять размер фирмы небольшим. По их мнению, уровень потерь от оппортунизма определяется внутрифирменными процессами социализации и деловой культуры, в формировании которых значима роль предпринимателя или бизнес-лидера [Cordes, 2011]. Таким образом, можно заключить, что на малых предприятиях потери от оппортунизма сотрудников, как правило, ниже, чем на крупных и средних.



Пояснения к рисунку: расположение издержек внутри секторов достаточно условное, основное деление — на низкий и высокий уровень. Использованные обозначения: ДС — добавленная стоимость, ИКТ — информационно-коммуникационные технологии, УСН — упрощенная система налогообложения, ОСНО — общая система налогообложения, ЮЛ — юридическое лицо.

Рис. 2. Шкала транзакционных издержек малых промышленных предприятий

Итоги проведенной оценки некоторых видов транзакционных издержек малых предприятий промышленности наглядно представлены на рис. 2. Возле каждого вида издержек мы указали кратко способ измерения.

Перспектива изменения транзакционных издержек

В завершение оценим предстоящие в среднесрочной перспективе институциональные изменения с точки зрения их влияния на уровень транзакционных издержек отечественных малых предприятий. Правительством РФ к 2030 г. поставлена цель — создать «глобально конкурентоспособную институциональную среду, стимулирующую предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику»¹.

¹ Прогноз социально-экономического развития РФ на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития РФ). Доступ из справочно-правовой системы «Консультант-Плюс».

Согласно принятым стратегическим документам¹ меры улучшения институциональной среды достаточно обширны и затрагивают таможенное регулирование, доступ к инфраструктуре, регистрационные и разрешительные процедуры, соблюдение и защиту прав инвесторов, повышение общественного контроля. Основные задачи для этих направлений изложены в табл. 3.

Таблица 3

**Перспективы изменения транзакционных затрат
малого бизнеса промышленности**

№	Экзогенные проблемы МБ промышленности и соответствующие им издержки	Запланированные Правительством меры по снижению транзакционных издержек
1	Административные барьеры. Высокое административное бремя (коррупция) в рамках цены подчинения закону; низкие издержки открытия нового предприятия; низкое административное бремя проверок	Существенное снижение количества этапов регистрации предприятий, времени на их прохождение, затрат на регистрацию, отмена требования к минимальному уставному капиталу; снижение числа проверок, внедрение единого реестра проверок
2	Неразвитость транспортной и энергетической инфраструктуры. Высокие издержки доступа к энергетической инфраструктуре	Существенное сокращение количества этапов присоединения к энергосети, времени на их прохождение, затрат на получение доступа
3	Налогообложение. Низкое налоговое бремя при УСН; избыточное налоговое бремя при ОСНО	Формирование института оценки регулирующего воздействия; введение переходного периода УСН; упрощение требований по ведению бухгалтерского и налогового учета
4	Низкий спрос. Высокие издержки поиска информации о потенциальных потребителях, о выходе на международные рынки; низкие издержки поиска информации о госзаказе, но высокие издержки заключения контракта по госзаказу (низкая доступность)	Мониторинг исполнения крупными компаниями с государственным участием требований по размещению заказов у субъектов МСП

¹ Прогноз социально-экономического развития РФ на период до 2030 г. и Основные направления деятельности Правительства РФ на период до 2018 г.

№	Экзогенные проблемы МБ промышленности и соответствующие им издержки	Запланированные Правительством меры по снижению транзакционных издержек
5	Нехватка инвестиций и низкая инновационная активность. Высокие издержки спецификации прав собственности при осуществлении инвестиций; высокие издержки доступа к финансовым ресурсам; высокие издержки поиска инвесторов, выполнения требований кредиторов (агентские издержки); высокие издержки на патентный поиск	Создание института развития МСП; сокращение сроков госрегистрации прав собственности на недвижимость; сокращение количества и времени прохождения административных процедур, необходимых для реализации строительных инвестпроектов

Оценим, насколько значимы будут эти меры для снижения уровня транзакционных издержек малых предприятий промышленности. Как видно, запланированные меры еще больше снизят и без того низкий уровень затрат на открытие нового предприятия. Это обусловлено, вероятнее всего, стремлением улучшить позиции России в рейтинге «Ведение бизнеса» наиболее простым способом. Существующий довольно низкий уровень административного бремени проверок планируется снижать далее за счет сокращения числа проверок. Однако, если при этом не будет нивелировано «рентообразующее» поведение и оппортунизм проверяющих, то падение числа проверок вызовет рост их неформальной «стоимости» для бизнеса. Тем самым, административное бремя в части его коррупционной составляющей как минимум останется на прежнем уровне.

Аналогичная ситуация наблюдается и в сфере налогообложения, где основная часть мероприятий направлена на дальнейшее облегчение жизни «упрошенцев». При этом меры, рассчитанные на всех субъектов МСП (упрощение ведения учета), избыточное налоговое бремя предприятий, применяющих ОСНО, устранить не смогут. Большие надежды Правительством возлагаются на новый институт — оценки регулирующего воздействия. Учитывая, что он предусмотрен к внедрению в сфере налогового контроля, реформирование процедур налоговых проверок также не затронет уровня налоговой нагрузки.

Более позитивными на первый взгляд кажутся меры по повышению низкого спроса малых фирм. В данном случае повышение доступности системы госзаказов со стороны крупных компаний способно существенно снизить издержки поиска потенциальных потребителей. Од-

нако, учитывая сложившуюся практику формирования вокруг крупных компаний малых фирм-«спутников», неформально аффилированных с топ-менеджментом, сложно оценить эти меры как общедоступные.

Меры в отношении издержек, связанных с инвестиционными процессами малых фирм, на наш взгляд, могут быть оценены как достаточно конструктивные. В первую очередь они направлены на снижение транзакционных затрат инвестпроектов компаний. Что касается издержек привлечения инвестиций в этом секторе, то создание института развития (Федеральной корпорации по развитию МСП) едва ли приведет к их массовому снижению. И основной преградой в данном случае станет не низкая практическая эффективность института, а известное нежелание малых фирм повышать свою открытость при получении кредитов («светиться»). Этот факт подтвержден недавними опросами [ОПОРА России, 2012].

И наконец, наиболее продуктивными следует признать меры по снижению издержек доступа к энергетической инфраструктуре.

Заключение

Запланированные Правительством РФ мероприятия положительно скажутся на уровне транзакционных издержек лишь некоторых видов. Часть издержек, которая на рис. 2 расположена в зоне высокого уровня, а также издержки, сопряженные с проблемами низкого спроса и нехватки инвестиций (см. табл. 3), останутся в стороне реформаторской «волны». Следует отметить также, что на ближайшую перспективу уровень этих «нереформируемых» транзакционных издержек для малых предпринимателей не будет иметь положительной динамики и в силу сложившихся экономико-политических условий, нарастания и закрепления кризисных явлений.

С точки зрения практической ценности нам представляется целесообразным проведение дальнейших исследований по следующим направлениям. Во-первых, это изучение положительного опыта Китая в развитии малого предпринимательства. Известно, что в этой стране создана мощная система поддержки, которая основное бремя транзакционных издержек малых производителей перераспределила на государство. Так, государственные органы оказывают помощь китайским МСП в поиске для них партнеров за рубежом, в сертификации по ISO, в оформлении прав на интеллектуальную собственность, в том числе компенсацией до 50% расходов. Организована торговая площадка для МСП, поддержка при выходе на международные рынки. Также оказываются консультационные услуги (по телефону или через интернет), в том числе по внедрению международного опыта, приглашению узкоспециализированных консультантов, организуются форумы и кон-

ференции, тренинги в области продаж. Интересен институт наставничества для начинающих предпринимателей и их фирм [China Centre of Promotion..., 2016].

Во-вторых, существует явный дефицит исследований, посвященных количественной оценке конкретных видов транзакционных издержек малых промышленных предприятий, сопряженных с инновационной активностью в этом секторе экономики. Такие исследования были бы способны «пролить свет» на «невостребованность» некоторых институтов стимулирования инноваций в России и стать основой для дальнейшего институционального проектирования в соответствии со стратегической целью Правительства РФ.

Список литературы

1. «Опора России», официальный сайт Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства. Предпринимательский климат в России: Индекс Опоры-2012. — 10.10.2015. URL: www.opora.ru
2. GEM (Global Entrepreneurship Monitor). Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия», 2013. URL: http://www.gsom.spbu.ru/images/cms/data/faculty/gem_2013_final20_all.pdf
3. Американцы до 20% рабочего времени тратят «вхолостую», 2007. URL: <http://www.newsru.com/world/29jul2007/fgtr.html>
4. Аузан А.А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / под ред. А.А. Аузана. — М.: Инфра-М, 2006. — 416 с.
5. Дянков С. Автор Doing Business: Россия исчерпала потенциал роста в рейтинге. Русская служба BBC, 2015. URL: http://www.bbc.com/russian/business/2015/10/151028_doing_business_djankov_interview
6. Изучение и анализ факторов деловой среды, сдерживающих создание и развитие малых предприятий в Северо-Кавказском федеральном округе (СКФО), в рамках проекта поддержки микрофинансирования на Северном Кавказе. Ресурсный центр малого предпринимательства. — М., 2012. URL: <http://rcsme.ru/ru/library/show/8464>
7. Индекс бизнес-настроений предприятий малого и среднего бизнеса «Траст Индекс МСБ»: отчет по результатам исследования. Третья волна / Сайт Национального банка «Траст», 2012. URL: <http://www.trust.ru/sme/indexmsb/>
8. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности. — М.: ИМЭМО, 1990. — 90 с.
9. Коуз Р. Природа фирмы: пер. с англ. / под ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера. — М.: Дело, 2001. — 360 с.
10. Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: стат. сб. / Росстат. — М., 2014. — 86 с.
11. Мальхин М. Россияне тратят зря половину рабочего времени // Ведомости. — 04.02.2009. — № 19 (22).

12. Министерство финансов Российской Федерации. Официальный сайт, 2015. URL: http://minfin.ru/ru/press-center/?id_4=33184&area_id=4&page_id=2119&popup=Y#ixzz3tigd3JLx
13. *Набиуллина Э. С.* Доклад министра экономического развития РФ «Снижение административных барьеров как фактор экономического роста», 2010. URL: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/06db5080440bf1fbb95bfbdc4389b5e3/doklad_.doc?MOD=AJPERES&CACHEID=06db5080440bf1fbb95bfbdc4389b5e3.
14. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: 1997. — 180 с.
15. *Поварова А. И.* Проблемы распределения налоговой нагрузки в российской экономике // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2013. — № 6 (30). — С. 172–188.
16. Роспатент. Официальный сайт. Годовой отчет, 2014. URL: <http://www.ruplo.ru/about/reports/2014pril#1>
17. *Сото Э.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. — М.: Gatallaxy, 1995. — 320 с.
18. *Теслюк Б. А.* Оценка уровня налогового бремени предприятия // Финансовый менеджмент. — 2004. — № 3. — С. 55–62.
19. Федеральная налоговая служба РФ. Официальный сайт. Статистика по государственной регистрации ЮЛ и ИП, 2015. URL: https://www.nalog.ru/rn74/related_activities/statistics_and_analytics/forms/5404042
20. *Шлычков В. В.* Малый бизнес о векторе социально-экономического развития экономики России: взгляд из региона / В. В. Шлычков, Д. Р. Нестулаева, И. Г. Алафузов // Вестник экономики, права и социологии. — 2015. — № 2. — С. 97–102.
21. *Эрроу К.* Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // THESIS. — 1993. — Т. 1. — Вып. 2. — С. 53–68.
22. Central Intelligence Agency. The World Factbook. 2014. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2153rank.html>
23. China Centre of Promotion of SME Development. — 22.12.2016. URL: <http://www.chinasme.org.cn>
24. *Cordes C.* How does opportunistic behavior influence firm size? An evolutionary approach to organizational behavior / C. Cordes, P. Richerson, R. McElreath, P. Strimling // Journal of Institutional Economics. — Vol. 7. — Issue 01. — 2011. — P. 1–21.
25. *Dalman C. J.* The Problem of Externality // The Journal of Law and Economics. — 1979. — Vol. 22. — No. 1. — P. 141–162.
26. Index of Economic Freedom: 1995–2015. The Heritage Foundation. — 01.10.2015. URL: <http://www.heritage.org/index/>
27. *Lévy-Garboua L.* Perception and the Formation of Choice // Sociological Economics, London: Sage Pub. — 1979. — P. 97–121.
28. Shadow Economies All over the World. New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007. The World Bank Development Research Group. July 2010. URL: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2010/10/14/000158349_20101014160704/Rendered/PDF/WPS5356.pdf
29. *Williamson O. E.* The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. — N. Y.: The Free Press, 1985. — P. 44–52.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. «Opora Rossii», oficial'nyj sajt Obshherossijskoj obshhestvennoj organizacija malogo i srednego predprinimatel'stva. Predprinimatel'skij klimat v Rossii: Indeks Opory-2012. — 10.10.2015. URL: www.opora.ru
2. GEM (Global Entrepreneurship Monitor). Nacional'nyj otchet «Global'nyj monitoring predprinimatel'stva. Rossiya», 2013. URL: http://www.gsom.spbu.ru/images/cms/data/faculty/gem_2013_final20_all.pdf
3. Amerikancy do 20% rabocheho vremeni tratjat «vholostuju», 2007. URL: <http://www.newsru.com/world/29jul2007/fgt.html>
4. Auzan A. A. Institucional'naja jekonomika: novaja institucional'naja jekonomicheskaja teorija: uchebnik / pod red. A. A. Auzana. — M.: Infra-M, 2006. — 416 s.
5. Djankov S. Avtor Doing Business: Rossiya ischerpala potencial rosta v rejtinge. Rus-skaja sluzhba BBC, 2015. URL: http://www.bbc.com/russian/business/2015/10/151028_doing_business_djankov_interview
6. Izuchenie i analiz faktorov delovoj sredy, sderzhivajushhih sozdanie i razvitie malyh predpriyatij v Severo-Kavkazskom federal'nom okruge (SKFO), v ramkah proekta podderzhki mikrofinansirovanija na Severnom Kavkaze. Resursnyj centr malogo predprinimatel'stva. — M., 2012. URL: <http://rcsme.ru/ru/library/show/8464>
7. Indeks biznes-nastroenij predpriyatij malogo i srednego biznesa «Trast Indeks MSB»: otchet po rezul'tatam issledovanija. Tret'ja volna / Sajt Nacional'nogo banka «Trast», 2012. URL: <http://www.trust.ru/sme/indexmsb/>
8. Kapeljushnikov R. Jekonomicheskaja teorija prav sobstvennosti. — M.: IMJeMO, 1990. — 90 s.
9. Kouz R. Priroda firmy: per. s angl./ pod red. O. I. Uil'jamsona, S. Dzh. Uintera. — M.: Delo, 2001. — 360 s.
10. Maloe i srednee predprinimatel'stvo v Rossii. 2014: stat. sb. / Rosstat. — M., 2014. — 86 s.
11. Malyhin M. Rossijane tratjat zlja polovinu rabocheho vremeni // Vedomosti. — 04.02.2009. — № 19 (22).
12. Ministerstvo finansov Rossijskoj Federacii. Oficial'nyj sajt, 2015. URL: http://minfin.ru/ru/press-center/?id_4=33184&area_id=4&page_id=2119&popup=Y#ixzz3tigd3JLx
13. Nabiullina Je. S. Doklad Ministra jekonomicheskogo razvitija RF «Snizhenie administrativnyh bar'ero v kak faktor jekonomicheskogo rosta», 2010. URL: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/06db5080440bf1fbb95bfbd4389b5e3/doklad_.doc?MOD=AJPERES&CACHEID=06db5080440bf1fbb95bfbd4389b5e3
14. Nort D. Instituty, institucional'nye izmenenija i funkcionirovanie jekonomiki. — M., 1997. — 180 s.
15. Povarova A. I. Problemy raspredelenija nalogovoj nagruzki v rossijskoj jekonomike // Jekonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz. — 2013. — № 6 (30). — S. 172–188.
16. Rospatent. Oficial'nyj sajt. Godovoj otchet, 2014. URL: <http://www.rupto.ru/about/reports/2014april#1>

17. *Soto Je.* Inoj put'. Nevidimaja revoljucija v tret'em mire. — M.: Gatallaxy, 1995. — 320 s.
18. *Tesljuk B.A.* Ocenka urovnja nalgovogo bremeni predprijatija // Finansovyj menedzhment. — 2004. — № 3. — S. 55–62.
19. Federal'naja nalgovaja sluzhba RF. Oficial'nyj sajt. Statistika po gosudarstvennoj registracii JuL i IP, 2015. URL: https://www.nalog.ru/rn74/related_activities/statistics_and_analytics/forms/5404042
20. *Shlychkov V.V.* Malij biznes o vektore social'no-jekonomicheskogo razvitija jekonomiki Rossii: vzgljad iz regiona / V.V. Shlychkov, D.R. Nestulaeva, I.G. Alafuzov // Vestnik jekonomiki, prava i sociologii. — 2015. — № 2. — S. 97–102.
21. *Jerrou K.* Vozmozhnosti i predely rynka kak mehanizma raspredelenija resursov // THESIS. — 1993. — T. 1. — Vyp. 2. — S. 53–68.