



В.Ю. Буров, А.А. Помулев

**ВЛИЯНИЕ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА
ЭКОНОМИКИ НА ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
РИСКА БАНКРОТСТВА СУБЪЕКТОВ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ГОУ ВПО «ЧИТИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ГОУ ВПО «ИРКУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

В. Ю. Буров, А. А. Помулев

**ВЛИЯНИЕ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ
НА ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РИСКА
БАНКРОТСТВА СУБЪЕКТОВ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Монография



УДК 330.341.44

ББК 65.290.31

Б91

Утверждена и рекомендована к печати
решением редакционно-издательского совета
Читинского государственного университета

Рецензенты:

д-р экон. наук, проф. *В. Ю. Рогов* (БГУЭП)

канд. экон. наук, доц. *В. Н. Гонин* (ЧитГУ)

Буров В. Ю.

Б91

Влияние теневого сектора экономики на прогнозирование
риска банкротства субъектов малого предпринимательства :
монография / В. Ю. Буров, А. А. Помулев. – Иркутск : Изд-во
Иркут. гос. ун-та, 2010. – 138 с.

ISBN

Представлены основные теоретические проблемы, посвященные
экономическим отношениям субъектов малого предпринимательства в
теневом секторе экономики и определению их риска банкротства. Про-
анализированы методики определения риска банкротства. Рассмотрены
причины и последствия деятельности субъектов малого бизнеса в
теневом секторе экономики. Определены новые подходы к методике
определения риска банкротства с учетом влияния теневых экономи-
ческих отношений.

Предназначена для слушателей и преподавателей широкого кру-
га специальностей экономического профиля вузов, а также научных
работников, проявляющих интерес к проблемам теневой экономики,
прогнозирования банкротства, развития малого предпринимательства.

Библиогр. 98 назв. Табл. 30. Ил. 13. Прил. 3

УДК 330.341.44

ББК 65.290.31

Научное издание

БУРОВ Виталий Юрьевич, **ПОМУЛЕВ** Александр Александрович

**ВЛИЯНИЕ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ НА ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РИСКА
БАНКРОТСТВА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Редактор Э. А. Невзорова

Подписано в печать 23.08.10. Формат 60*90 1/16. Уч.-изд. Л. 5,9. Усл. Печ. Л. 8,0ю Тираж 100 экз. аказ 36

Издательство Иркутского государственного университета

664003, Иркутск, бульвар Гагарина 36; тел. (39520 24-14-36

ISBN

© Буров В. Ю., Помулев А. А., 2010

© ГОУ ВПО «Иркутский государственный
университет, 2010

Оглавление

Введение	4
Глава 1. <i>Теневая экономика: подходы и критерии</i>	5
1.1. Теневая экономика в России: история исследования .	5
1.2. Классификация и понятие теневой экономики	22
Глава 2. <i>Прогнозирование банкротства предприятия</i>	31
2.1. Теоретико-методологические подходы к определению рисков и прогнозирования банкротства предприятий	31
2.2. Анализ существующих методик прогнозирования банкротства предприятия	40
Глава 3. <i>Методы оценки теневой экономики</i>	59
3.1. Анализ существующих методик определения количественных показателей, характеризующих теневую экономическую деятельность субъектов малого предпринимательства: их достоинства и недостатки	59
3.2. Анализ теневой экономической деятельности малого предпринимательства	67
Глава 4. <i>Прогнозирование риска банкротства субъектов малого предпринимательства</i>	94
4.1. Разработка новых подходов к методике прогнозирования риска банкротства предприятий малого бизнеса с учетом их теневой деятельности	94
4.2. Апробация методики	111
Заключение	115
Библиографический список	120
Приложения	127

Предисловие

Исследования по проблематике теневых экономических отношений субъектов малого предпринимательства были начаты одним из авторов данной монографии в 1990 г., со времени начала предпринимательской и научной деятельности В. Ю. Бурова.

В настоящее время постановка вопроса о теневой деятельности субъектов малого предпринимательства не вызывает непонимания, но когда мы говорим о доминирующей роли теневых отношений в секторе малого бизнеса и о частично социальной ее направленности – это вызывает возражения.

В условиях финансово-экономического кризиса и декларируемой государственной программы поддержки малого предпринимательства, актуальной проблемой является адекватная оценка рисков банкротства субъектов малого бизнеса. Коллизия проявляется не только в отсутствии методик прогнозирования банкротства малого бизнеса, но и в искаженной экономической действительности, которая проявляется из-за влияния теневой экономической деятельности субъектов малого бизнеса в России. Данные аспекты не позволяют применить зарубежные и отечественные методики прогнозирования банкротства и обуславливают поиск инструментов, применимых в условиях искаженной финансовой отчетности.

Авторы выражают глубокую признательность, профессорско-преподавательскому составу Байкальского государственного университета экономики и права (г. Иркутск), Института экономики и управления Читинского государственного университета (ЧитГУ), Высшей школе экономики ЧитГУ за участие в обсуждении рассматриваемой проблемы, без чего предлагаемая монография не смогла

бы приобрести сегодняшнего вида. Отдельные слова благодарности авторы выражают своим родным и близким людям за поддержку и понимание.

Исследование рассчитано на слушателей и преподавателей широкого круга специальностей экономического профиля вузов, а также научных работников, проявляющих интерес к проблемам теневой экономики, прогнозирования банкротства, развития малого предпринимательства.

ВВЕДЕНИЕ

Эффективное развитие рыночных отношений невозможно без малого предпринимательства, которое является неотъемлемой, необходимой составляющей развитой системы хозяйствования. Предприниматель – это центральная фигура функционирования и развития рыночного хозяйства. Малый бизнес обладает рядом специфических свойств, которые позволяют ему решать проблемы более быстро и качественно.

Развитие малого предпринимательства вносит существенный вклад в формирование конкурентной среды. Именно малые предприятия, не требующие крупных стартовых инвестиций и гарантирующие высокую скорость оборота ресурсов, способны наиболее быстро и экономно решать проблемы реструктуризации, формирования и насыщения рынка потребительских товаров в условиях дестабилизации российской экономики и ограниченности финансовых ресурсов.

С развитием сектора малого предпринимательства в России связывается в долгосрочной перспективе построение устойчивой, эффективной и в то же время восприимчивой к нововведениям экономической системы, базирующейся на оптимальном сочетании крупных, средних и малых хозяйственных структур. При этом достигаются три основные цели:

- увеличение ВВП и рост налоговых поступлений;
- увеличение численности занятого населения и сокращения безработицы;
- формирование среднего класса.

Малое предпринимательство – это сложное социально-экономическое явление, характерное для стран с экономикой прежде всего рыночного типа, которое выполняет определенную функцию в экономической системе, и которое может носить как формальный, так и неформальный характер (теневая деятельность).

Процесс становления рыночных отношений идет сложно и противоречиво. Переход на новые формы хозяйствования с позитивными изменениями привнес в экономику множество факторов, создающих условия для совершения различных злоупотреблений, что привело к появлению сектора теневой экономики. Определенное негативное влияние на расширение теневой экономической деятельности, оказывает экономический кризис, охвативший сегодня большинство стран.

Теневая экономика представляет собой неотъемлемую часть официальной экономики. Теневой сектор производит обычные товары и услуги, потребляемые субъектами официальной экономики, причем заказы для теневого сектора часто исходят от «официального» бизнеса. Тема теневой экономики притягивает к себе исследователей тем, что в творческом, интеллектуальном поиске в контексте данного явления выявляются новые теоретические и методологические подходы в исследованиях становления и развития рыночной экономики в России.

В настоящее время отсутствует комплексный подход к определению понятия «теневая деятельность субъектов малого предпринимательства», не полностью раскрыта ее экономическая сущность и природа. Недостаточное внимание уделяется разнообразности интересов представителей малого, среднего и крупного бизнеса в сохранении и развитии «теневой» экономики переходного периода. Практически остались вне поля анализа ученых региональные и отраслевые особенности теневизации экономической деятельности субъектов малого предпринимательства.

Теневая экономическая деятельность не позволяет достаточно эффективно осуществлять макроэкономическую политику. Это объясняется тем, что теневая экономическая деятельность сокрыта от официальной статистики, данные которой являются основой для принятия экономических решений на макроуровне. Снижение эффективности экономической политики на макроуровне ведет, в свою очередь, к деформации развития отдельных секторов легальной экономики, в том числе сектора малого предпринимательства.

Деятельность предприятий в теневом секторе зачастую приводит к искажению данных официальной бухгалтерской отчетности, теневым схемам ведения бизнеса. Неполные статистические

данные не позволяют своевременно принять обоснованные решения по стимулированию развития той или иной сферы экономики. При данных обстоятельствах возникает ситуация неадекватной оценки рисков бизнеса, особенно, несостоятельности (банкротства). Наиболее подверженными в данном аспекте являются представители малого бизнеса, где доля теневого оборота достигает по различным исследованиям 40–60 %.

Актуальным вопросом, в данном случае, является выбор объективных и достоверных методик прогнозирования банкротства.

Сущность методик определяется методами проведения диагностики финансово-экономического состояния предприятия на основании чего формируется выборка предприятий, выявляются наиболее информативные показатели деятельности, и определяется уровень корреляционной зависимости с результирующим индикатором банкротства. Выявленные зависимости выражаются уравнением регрессии определенного вида. При этом недостаточно разработаны методики в части отражения факторов теневой деятельности и внешней среды, негативные процессы в которой могут свести на нет все результаты деятельности и тем самым исказить результаты объективного расчета риска банкротства.

Актуальность данной проблематики определяет множество вопросов, в частности, каким образом идентифицировать и учесть факторы теневой деятельности в методике прогнозирования банкротства, и какое влияние оказывает скрытая деятельность на риск банкротства.

Вышеперечисленные аспекты ставят задачи более подробного изучения сущности и структуры теневой деятельности субъектов малых предприятий, методик прогнозирования банкротства и определения количественных показателей, характеризующих теневую экономику, и способов их учета в методике прогнозирования банкротства.

Глава 1

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: ПОДХОДЫ И КРИТЕРИИ

1.1. Теневая экономика в России: история исследования

На протяжении столетий теневая экономика сосуществует наряду с легальной, выступая в качестве специфической подсистемы социально-экономических отношений. В различных ее формах и масштабах она наличествует во всех странах мира и сферах экономической деятельности – производстве, обмене, распределении и потреблении.

Теневая экономическая деятельность зависит от общего состояния экономики, уровня жизни населения, существующие экономические условия для субъектов предпринимательства и уровень коррупции. Негативные последствия, порождаемые теневой экономикой, очевидны: ухудшение инвестиционного климата, разрушение социальной структуры общества, «бегство» капитала за границу, высокий уровень имущественной дифференциации населения, деформированность структуры экономики, криминализация общества.

В отечественной научной литературе долгое время игнорировались проблемы теневой экономики, что в первую очередь было связано, как мы уже отмечали, с идеологизацией в СССР данного вопроса – теневая деятельность не может существовать в стране, строящей коммунизм.

Однако трансформация советской системы вскрыла пороки системы и развила их до неадекватных размеров. Современная российская экономика, в том числе, ее теневой сегмент, своеобразны, как по стартовым условиям процесса реформирования, так и по его содержанию и результатам. Вызывает опасение то, что интересы субъектов теневых экономических отношений в современной России распространяются на ключевые отрасли и направления экономической деятельности: внешнеэкономическую, фи-

нансово-кредитную сферы, процесс приватизации и при этом активно участвуют в перераспределении собственности. Опасность неконтролируемой обществом теневой экономики заключается не только в причинении существенного материального ущерба обществу и гражданам, но и в её возможностях по дестабилизации экономической системы в целом, что особенно актуальным становится в условиях кризиса.

По данным профессора И. И. Елисеевой¹, в последние годы объем теневой экономики в России составляет 40 % размера ВВП, а по данным вторичной информации, формирующейся на стадии использования доходов, он в несколько раз выше оценок, даваемых Госкомстатом России.

По мнению Г. А. Агаркова: «Влияние теневой экономики затрагивает все стадии процессов производства и перераспределения ресурсов, нарушает хозяйственную целостность региона, сокращает доходы бюджетов всех уровней. Теневая экономическая деятельность сопровождается не только масштабным выводом ресурсов из официального оборота, но и искажением статистической, финансовой, налоговой отчетности, снижением прозрачности экономики. В теневом обороте сконцентрированы огромные ресурсы, которые в случае их легализации могут стать резервом для экономического роста»².

Необходимо отметить большое влияние теневой экономики на общество в целом, что приводит к образованию и воспроизводству параллельных целостностных социально-экономических структур в рамках вне правовых отношений, способных при сохранении существующих тенденций подчинить себе экономику страны и сформировать коррумпированную систему общественных отношений как доминирующую систему. Подобное положение диктует острую необходимость глубокого анализа и объективной оценки происходящих в теневом секторе экономики процессов и их причин.

Также отметим, что большинство проблем, связанных с изучением теневой экономики, проистекает из-за весьма неопреде-

¹ Измерение теневой экономической деятельности / под ред. И. И. Елисеевой, А. Н. Щириной. СПб., 2003. С. 5.

² Агарков Г. А. Теневая экономика региона: моделирование, анализ, противодействие / под ред. А. И. Татаркина, А. А. Куклина. Екатеринбург, 2008.

ленной методологической базы ее анализа.

Сошлемся на исследования Г. А. Агаркова: «Сложность феномена теневой экономики, выражающаяся в многообразии форм проявления, вовлеченных субъектов, этапов хозяйственной деятельности на региональном уровне, требует разработки методологических подходов на основе экономических теорий, рассматривающих различные аспекты этого явления. С точки зрения *неоклассической теории*, теневую экономику следует рассматривать как рациональное поведение экономических субъектов, направленное на получение максимального дохода при ограниченных ресурсах, с учетом возникающих при ведении теневой деятельности рисков. Неоклассическая теория использована... для разработки методологии моделирования теневой экономической деятельности на уровне региона (табл. 1).

Таблица 1

Методологические основы исследования феномена теневой экономики на региональном уровне

Теоретические представления о феномене теневой экономики	Реализация теоретических концепций в методологии оценки теневой экономики и направлений минимизации ее негативных воздействий
<i>Неоклассическое</i> Рациональное поведение экономических субъектов, направленное на получение максимального дохода при ограниченных ресурсах, с учетом возникающих рисков.	Выявление и анализ экономического уклонения от общественных норм, правил и обязательств в экономике региона на основе моделирования поведения субъектов экономики при ведении теневой экономической деятельности. Основа модели – предположение о желании субъекта получить максимальный доход с учетом риска наложения санкций.
<i>Институциональное</i> Теневая экономика – следствие несовершенства государственных институтов, высоких транзакционных издержек легального бизнеса.	Оценка влияния государственных институтов на территории на теневую экономическую активность посредством выявления существенности факторов – тяжесть налогообложения, стабильность законодательства, эффективность правоохранительной деятельности.

<p>Неинституциональное В отличие от институционального подхода учитывает влияние теневой экономики на государственные институты.</p>	<p>Оценка влияния теневой экономики на официальную посредством определения ущерба по составляющим: производственная и торговая, инвестиционная, финансовая, бюджетная, социальная, экологическая, транзакционная.</p>
<p>Теории экономических систем Интеграция теневой экономики в официальные социально-экономические процессы. Организация официальным бизнесом производства, снабжения, сбыта с включением теневых операций.</p>	<p>Выявление теневой экономической деятельности у инкорпорированных в официальную экономику субъектов на различных этапах хозяйствования: производство, сбыт, снабжение, экономические отношения с собственниками, работниками.</p>

В то же время оценка дополнительного дохода, получаемого в результате экономии на издержках соблюдения законов, невозможна без применения *институциональной теории*. Она предполагает не ограничиваться рассмотрением экономических категорий и процессов в чистом виде, а включить в анализ институты»³.

Все это подтверждает актуальность научных исследований в вопросах причины возникновения теневых отношений и в способах противодействия им, в том числе в секторе малого предпринимательства.

Теневая экономическая деятельность в России имеет глубокие исторические корни, возникшие еще в дореволюционный период, когда она имела четкие законодательные границы – включавшие, как правило, явления сугубо криминального характера – преступления «бедняков»: кражи, обман, мошенничество, неуплата налогов, контрабанда, незаконная порубка лесов и т. д., т. е. первоначально к теневой экономике относят преступность в сфере экономики.

Неформальный сектор экономики, где действуют физические лица и, или их сообщества, является самым крупным секто-

³ Агарков Г. А. Минимизация негативного воздействия теневой экономики на социально-экономическое развитие региона : автореф. ... д-ра экон. наук. Екатеринбург, 2008.

ром теневой экономики. Применительно к России времен гражданской войны эта закономерность действовала в гипертрофированном виде и главным действующим лицом являлся – мешочник, мелкий спекулянт хлеба.

Мешочническая неформальная деятельность расцвела еще до прихода к власти большевиков. Ограничения на торговлю хлебом как основным продуктом питания появились в России в 1915 г., а в марте 1917 г. Временное правительство ввело хлебную монополию: государство декретировало свое право изымать у крестьян весь хлеб (за вычетом необходимого на личное потребление) и полностью запретило торговлю хлебом. Почти сразу же после введения ограничений появились предприимчивые крестьяне, которые скупали зерно в деревне и контрабандой везли ее в город, зарабатывая «рубль прибыли на рубль капитала»⁴.

О том, насколько массовой стала опасная профессия мешочника, свидетельствуют, например, данные анкеты Калужского комиссариата продовольствия, отразившей ситуацию августа – декабря 1917 г.: за хлебом совершали поездки хотя бы эпизодически порядка 40 % населения губернии, заветный товар удавалось добыть примерно каждому второму⁵. Чтобы получать прибыль и элементарно остаться в живых, мешочнику приходилось давать взятки одним заградотрядам и прорываться с боем сквозь другие. Их труд облегчался тем, что большинство населения поддерживало их деятельность, и даже представители официальных властей были вынуждены проводить двусмысленную политику полуборьбы-полууступок⁶, но затруднялся тем, что любой «человек с винтовкой» мог практически безнаказанно ограбить и убить любого мешочника. Несмотря на все препоны, спекулятивная вакханалия доходила до того, что из некоторых районов мешочники иногда за день вывозили больше хлеба, чем продотряды за месяц.

⁴ Павлюченков С. А. Военный коммунизм в России: власть и массы. М., 1997. С. 230.

⁵ Кондратьев Н. Д. Рынок хлеба и его регулирование во время войны и революции. М., 1991. С. 308–309.

⁶ Можно вспомнить, например, что периодически вводились временные разрешения для некоторых категорий населения на провоз 1,5–2 пудов хлеба. Естественно, что под прикрытием этих разрешений хлеб возили в большем количестве и отнюдь не только те, кто имел на это право.

Особое место в развитии экономики занимает период политики «военного коммунизма», характеризующийся попыткой организации государственного коммунистического предпринимательства. Сущность этой политики заключалась в попытке наладить государственное производство и государственное распределение продуктов по коммунистически. Предполагался отказ от товарно-денежных отношений и замена их прямым (административным) распределением со стороны государства. В сельском хозяйстве главной чертой военного коммунизма стала продразверстка, которая должна была заменить существующие товарно-денежные отношения между городом и деревней. Политика военного коммунизма привела к глубокому экономическому кризису в России, что привело к расцвету теневой экономики, а соответственно к тотальному дефициту товаров и именно тогда массовый характер приобрела спекуляция продовольствием, топливом, вещами и другими товарами первой необходимости.

Уже в двадцатые годы появились первые научные исследования о нелегальной хозяйственной деятельности в СССР. Так, в своей книге Р. Е. Вайсберг⁷ отмечает, что «черный рынок» образовался как результат ликвидации в стране свободного рынка и единых цен, установления высокой продразверстки и появления в обращении денежных суррогатов. По некоторым оценкам, в 1919 г. больше половины товаров ушло на рынок нелегальными путями, особенно это касалось продуктов питания. Так, к теневой экономике добавляется ещё одна из форм её проявления – спекуляция на «чёрном рынке».

Особый расцвет теневой экономики приходится на период новой экономической политики (НЭП) и связан с демократизацией экономической жизни страны. Новая экономическая политика являлась, в сущности, признанием со стороны государства своих ошибок при попытке внедрении административных методов управления экономикой и отказа от товарно-денежных отношений. Первой и главной мерой НЭПа стала замена продразверстки продовольственным налогом, установленным первоначально на уровне примерно 20 % от чистого продукта крестьянского труда

⁷ Вайсберг Р. Е. Деньги и цены (подпольный рынок в период «военного коммунизма») / Изд. Госплана СССР. М., 1925. С. 160.

(т. е. требовавшим сдачи почти вдвое меньшего количества хлеба, чем продразверстка), а затем снижением до 10 % урожая и меньше, и принявшим денежную форму. Оставшиеся после сдачи продналога продукты крестьянин мог продавать по своему усмотрению – либо государству, либо на свободном рынке.

В промышленности и торговле возник частный сектор: некоторые государственные предприятия были денационализированы, другие – сданы в аренду; было разрешено создание собственных промышленных предприятий частным лицам с числом занятых не более 20 человек (позднее этот «потолок» был поднят). Среди арендованных частниками фабрик были и такие, которые насчитывали 200–300 человек, а в целом на долю частного сектора в период НЭПа приходилось от 1/5 до 1/4 промышленной продукции, 40–80 % розничной торговли и небольшая часть оптовой торговли.

Ряд предприятий был сдан в аренду иностранным фирмам в форме концессий. В 1926–27 гг. насчитывалось 117 действующих соглашений такого рода. Они охватывали предприятия, на которых работали 18 тыс. человек и выпускалось чуть более 1 % промышленной продукции. В некоторых отраслях, однако, удельный вес концессионных предприятий и смешанных акционерных обществ, в которых иностранцы владели частью пая, был значителен: в добыче свинца и серебра 60 %, марганцевой руды 85 %, золота 30 %, в производстве одежды и предметов туалета 22 %.

НЭП оказался вынужденным компромиссом между административно-плановой и рыночной системами предпринимательства, что проявилось:

- в планировании, которое сочеталось с рыночными отношениями;
- в наличии различных организационно-правовых форм предпринимательства (государственное, государственно-капиталистическое, кооперативное, мелко-частное).

Изучению богатого материала незаконной хозяйственной деятельности в этот период посвящен ряд работ: А. Л. Жижиленко, И. С. Кондурушкина, Ю. Щ. Ларина, А. Учеватова, И. Н. Якимова и др.

По мнению И. С. Кондурушкина (работа «Частный капитал перед советским судом»), НЭП вызвал оживление в секторе тене-

вой экономики в форме замаскированных, много эпизодных, групповых хищений. В эти годы стали организовываться различные конторы и основной целью организаций такого рода заключалась в получении доходов, как правило, посредством мошенничества. В этот период к теневой экономике добавляется ещё один элемент – незаконная хозяйственная деятельность.

В экономической жизни происходит все большее насаждение жестких социально-экономических норм, не допускающих каких-либо отклонений. Это проявляется в директивном планировании, росте разнообразных управленческих структур, тотальном контроле за хозяйственной жизнью. План становится законом, и все больше отрывается от реальной жизни и, как следствие, не выполняется.

В научной литературе происходит насаждение социалистических позиций, принципа партийности. В экономической науке все больше утверждается положение о том, что социалистический экономический базис не может нести в себе противоречий, на основе которых существует теневая экономика, присущая как явление только капитализму. Так, например, А. В. Крылов⁸ в своих исследованиях отмечает, что в социальной сфере жесткое структурирование проявляется в заранее заданной перспективе социального развития, в насаждении социальной однородности, понимаемой как примитивно-уровнительное распределение и потребление, в стремлении как можно быстрее преодолеть социальную дифференциацию общества, а также в попытке реализации концепции единого образа жизни и т. п. В научной жизни происходит усиление позиций «социализма», принципа партийности в науке, основу которого составляет положение, о том что социалистический экономический базис не может нести в себе противоречий, на которых существует теневая экономика.

И такая позиция вызывала трудности в дальнейшем объективном исследовании проблемы теневой экономики.

Дальнейшее развитие и трансформация теневой экономики в России определялось несколькими условиями: авторитарным режимом и Великой Отечественной войной (ВОВ).

В условиях авторитарного сталинского режима теневая эко-

⁸ Крылов А. В. В лабиринтах теневой экономики. М., 1992. С. 44.

номика существовала в меньшей степени, чем в последующее время, когда происходит медленный процесс демократизации общественной жизни и частичного восстановления рыночных отношений.

Главная специфика теневых экономических отношений периода ВОВ заключается не столько в количественных, сколько в качественных характеристиках. В этот период теневая экономика выступает как оппонент легальной общественной системы, а сектор неформальной экономики является доминирующим.

Дальнейшее развитие исследований теневой экономики определялось условиями авторитарного режима в 50–60-е гг. В условиях авторитарного режима теневая экономика существовала в меньшей степени, чем в последующее время, когда происходил процесс демократизации общественной жизни и частичного восстановления рыночных отношений. Это явилось одной из причин роста коррупции в 60-х годах.

В Советском Союзе в данный период научные подходы по изучению теневой экономики практически не присутствовали. В этом плане можно отметить лишь создание Всесоюзного института по изучению причин и разработке мер по предупреждению преступности (1963 г.), что позволило отечественным ученым очень осторожно начать изучение проблемы теневой экономики. Но и то не в целом, а фрагментарно – в виде анализа имеющихся недостатков в отдельных отраслях промышленности: мясной, молочной, в системе заготовок зерна, строительстве и др., как криминологические исследования причин и выработка мер по предупреждению правонарушений.

В 80-х годах в изучении теневой экономики появились новые тенденции, что было связано в том числе с неэффективностью официального сектора экономики – с застойными процессами, тормозящими развитие. В этом разрезе можно отметить исследования теневой экономики на макроуровне в научно-исследовательском экономическом институте при Госплане СССР в связи с разработкой вопросов преодоления несбалансированности советского потребительского рынка.

Под понятием «теневой экономики» стали подразумевать, прежде всего, факты хищений, взяточничества, приписок, оказания нелегальных услуг населению и некоторые другие общест-

венно опасные явления в экономической сфере в том числе нетрудовые доходы.

По мнению Ю. Н. Попова и М. Е. Тарасова [57, с. 87–88], «советская теневая экономика включала в себя три части:

- «легкая» теневая экономика, т. е. хозяйственная деятельность, не контролируемая властями, прямо не связанная с нарушением законов, но балансирующая на его грани, или же активность в сферах, которые закон не регламентировал вообще;

- «средняя» – хозяйственная деятельность, нарушающая советские законы, но легитимная в странах с рыночной экономикой:

- «тяжелая», связанная с прямым нарушением законов как советских, так и принятых в странах с рыночной экономикой, а субъекты этого сектора специализировались на торговле наркотиками, воровстве, коррупции, мошенничестве, рэжете и т. п.»

При этом под «легкой» теневой экономикой Ю. Н. Попов и М. Е. Тарасов понимают: «...широко распространенная несанкционированная дополнительная занятость (...подснежники – люди, числящиеся на работе, но реально не работающие, большую часть зарплаты которых получали и распределяли руководители-работодатели)...

«Средняя» теневая экономика включала в себя частное предпринимательство, валютные операции, бартерные сделки, оказание услуг за плату в частном порядке... Для большей полноты можно добавить такое специфическое советское проявление предпринимательства, как сезонные строительные бригады («шабашники»)» [57, с. 88].

Необходимо отметить, что перечисленные выше субъекты «средней» теневой экономики фактически представляли собой малое предпринимательство советского периода. К представителям этого сектора можно добавить студенческие стройотряды, которые как и «шабашники» использовали в своей деятельности элементы фиктивной экономики – «приписки» (фиктивные объемы якобы произведенных работ, услуг). А ответственные лица (руководители и исполнители) получали от исполнителей фиктивных работ «вознаграждение» (откат), что для «советских предпринимателей» являлось «издержками теневой конкуренции».

В сектор «средней» теневой экономики Ю. Н. Попов и М. Е. Тарасов включили также «цеховиков» – продукция ими

производилась без учета и контроля; некоторых директоров небольших и средних предприятий, сбывавших часть производимой продукции «налево», т. е. лицам, которые не были включены в реестр получателей.

Специфика «предпринимательской деятельности» в советский период определялась тотальным дефицитом потребительских товаров и материально-технических ресурсов.

Ю. Н. Попов и М. Е. Тарасов отмечают, что: «Самыми распространенными видами теневой деятельности были бартерные обмены материальными ресурсами, продажа ресурсов (стройматериалов, горюче-смазочных материалов, продовольственных товаров и др.) «на сторону», взятки за принятие нужных «клиенту» управленческих решений» [57, с. 89].

По нашему мнению, такая деятельность приобретала организованную экономическую деятельность в теневом секторе и была доминирующей, что подтверждается исследованиями В. В. Лунева, который считает, что: «...экономическая форма организованной преступности в СССР была главной и она существовала внутри государственных образований или параллельно с ними и использовала в своих целях государственные фонды, каналы сбыта, финансовую систему, аппарат (хозяйственный, контролирующей, административный, правоохранительный)»⁹.

Рост интереса к проблеме теневой экономики пришелся на конец 80-х – начало 90-х годов, что было вызвано особым вниманием общественности к громким уголовным процессам, проходившим в это время, и прежде всего к ряду расследуемых уголовных дел в Узбекистане.

Проблемами теневой экономики в это время занимался целый ряд различных специалистов правоохранительных органов, ученых и публицистов: С. Головин, Т. Корягина, А. Крылов, В. Лазовский, О. Осипенко, А. Сергеев, А. Шохин и др.

Толчком в вопросе исследования теневой экономики послужила провозглашенная М. С. Горбачевым перестройка, когда был фактически снят запрет на обсуждение негативных явлений в экономике СССР. По мнению Ю. В. Латова: «До этого времени характерно абсолютно доминирование эмпирической описатель-

⁹ Цит. по: Теневая экономика : учеб. пособие / под ред. Н. Д. Эриашвили, Н. В. Артемьева. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2007. С. 344.

ности. Что же касается теоретического осмысления теневой экономики, то оно долгое время было довольно слабым, на “уровне здравого смысла”» [39 с. 87–88].

Главным недостатком исследований в этот период является отсутствие комплексного подхода к исследованию теневой экономики, выявлению причин ее возникновения, определению последствий воздействия на общество. Также недостаточно уделялось внимание вопросам статистической методологии исследования и количественной оценки теневой деятельности.

Теневая экономическая деятельность трактовалась как временная, краткосрочная тенденция криминализации экономики в связи с трансформацией экономической системы.

Именно тогда особенно остро обозначилась проблема исследования сущности теневой экономики и ее причин.

Но главное в качественной трансформации теневого сектора в целом и теневых отношений субъектов малого предпринимательства в частности, в том числе в вопросах их изучения, связано с переходом от советской к постсоветской хозяйственной системе. Произошло серьезное изменение границы между сегментами (секторами) теневой экономики. И здесь можно согласиться с мнением Т. Шанина и В. Радаева: «Во-первых, сдвигаются правовые рамки. То, что вчера преследовалось по закону как спекуляция, сегодня является легальным бизнесом. Что-то из разряда «ужасных» преступлений переводится в более терпимые «серые зоны» (например, нелегализованные мелкие операции с валютой). Меняется мера ответственности за те же самые деяния. Во-вторых, вводятся новые формы обязательной отчетности, которые сдвигают границы того, что мы заведомо не знаем о хозяйственной деятельности (приведем пример существенного упрощения отчетности для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в начале 90-х годов)»¹⁰.

В этот период обозначились противоположные позиции в подходе к «теневой» экономике. Часть специалистов стали рассматривать теневую экономику как нормальные, скрытые рыночные (товарно-денежные) отношения – источник дальнейшего развития производительных сил, скованных рамками существ-

¹⁰ Теневая экономика в СССР/России: основные сегменты и динамика. Работа выполнена в рамках международного коллективного проекта «Неформальная экономика городских и сельских домашних хозяйств: реструктурирование сетей межсемейного обмена» (при поддержке INTAS, № 97-21457, рук. Т. Шанин и В. Радаев).

вующей командно-административной системы. Авторы этой позиции выступали за изменение хозяйственной системы социализма в целях соединения официальной экономики с её теневым сектором посредством проведения радикальных экономических реформ и, на этой основе, обеспечение дальнейшего развития производительных сил. Но, по мнению других исследователей, недостаток этой позиции состоял в идеализации капиталистических экономических отношений, недооценке негативного характера теневой экономики и конструктивной роли государства в регулировании экономической деятельности, правовом её обеспечении.

Сторонники другой позиции рассматривали теневую экономику как явление временное и локальное, порождённое отдельными недостатками хозяйственного механизма и недостатками правового характера неэффективной деятельностью правоохранительных органов, несоблюдением принципа неотвратимости наказания, наличием различных бюрократических привилегий и другими. Они считали, что цель правоохранительной деятельности – создание условий, при которых исключалась бы любая возможность использования хозяйственного механизма в целях извлечения незаконных доходов.

Современная теневая экономика возникла не только в результате попыток ограничить свободу рынка, но и в силу природы самих рыночных отношений, которые базируются на стремлении индивидуума:

- а) к неадекватному обогащению;
- б) к защите своих социальных благ, необходимых для элементарного физиологического и духовного выживания.

Можно сделать вывод, что двумя основными факторами (причинами), способствующими зарождению и развитию теневой экономики, являются: неадекватная государственная, правовая и экономическая политика – с одной стороны, и стремление человека к самосохранению (защите своих социальных благ) и неадекватному обогащению – с другой. Весь этот процесс происходит в благоприятных для роста теневой экономики условиях, бюрократической и коррупционной среде (рис. 1).



Рис. 1. Механизм, раскрывающий объективность существования теневой экономики

Сделанные выводы во многом совпадают с исследованиями А. Смирнова и Е. Rogozинского¹¹, которые называют основные причины теневой экономики:

- Деструктивные потребности человека, существующие в любом обществе и при любых формах социально-экономического уклада.
- Неспособность существующей экономической системы обеспечить наиболее эффективное использование производительных сил и необходимый уровень производственных отношений для поддержания высокого качества жизни населения страны.
- Возникновение теневой экономики из-за деформации отношений собственности.

¹¹ Смирнов А. И., Rogozинский Е. В. Анализ причин и условий существования теневой экономики на современном этапе развития // Проблемы современной экономики. 2008. № 2 (26).

Концепции исследования причин теневой экономической деятельности, основанные на микроэкономическом подходе (анализ побудительных стимулов, непосредственно влияющих на принятие экономическим агентом решения о функционировании в сфере теневой экономики) и макроэкономическом подходе (основными причинами теневой экономики признаются неэффективность налоговой системы, институциональные факторы и коррупция), являются комплементарными, поскольку характеризуют различные уровни формирования мотивационных факторов теневой деятельности, что предопределяет необходимость использования микро- и макроэкономического подходов в системе.

1.2. Классификация и понятие теневой экономики

В мировой практике пока не удалось выработать достаточно четких и общепризнанных критериев теневой экономики. Различные исследователи для ее определения используют весьма широкий и разноплановый спектр характеристик: параллельная, нелегальная, подпольная, деструктивная, криминальная, эксполярная.

Наиболее перспективным подходом к пониманию сущности теневой экономики является комплексный подход, сочетающий экономико-правовую оценку и характеристику различных видов теневой деятельности, а также условий и факторов ее функционирования.

Необходимо отметить, что как термин «теневая экономика», так и ее структура и состав не определены законодательно. Почти каждый исследователь данного вопроса пытается ввести собственные понятия, что вызывает разброс в их толковании, и в конкретной оценке доли теневого сектора экономики в ВВП. Различие взглядов обусловлено сложностью данного явления, которое особенно характерно для транзитной рыночной экономики.

Так, по мнению Ю. В. Латова, «Теневой экономикой называют все виды экономической деятельности, которые не отражены в официальной статистике. Особый акцент при этом делают на те из них, которые идут вразрез с правовыми нормами и связаны с нарушениями закона. Теневая экономика является реакцией

на регулирование хозяйственной жизни общества какими-либо институтами (прежде всего государством), которые вырабатывают некоторые «правила игры», полезные для общества в целом, но наносящие ущерб многим конкретным лицам. Она существует в любых экономических системах с государственной организацией – от азиатского способа производства до современных развитых стран, вступающих в постиндустриальное общество. Теневая экономика есть особый экономический институт, выполняющий различные функции, как деструктивные, так и конструктивные»¹².

Это подтверждает, что теневая экономика чрезвычайно многогранное явление, имеющее множество граней в том числе в аспекте ее структуры. Попытку их систематизации предприняли многие известные отечественные ученые. Так, например, Т. И. Корягина¹³ предложила выделять в теневой экономике три укрупненных блока:

- неофициальную экономику, где в рамках разрешенных видов экономической деятельности имеет место нефиксируемое официальной статистикой производство товаров и услуг и сокрытие от налогов;

- фиктивную экономику, охватывающую приписки, хищения, спекулятивные сделки, взяточничество, мошенничество, финансовые махинации;

- подпольную экономику, то есть запрещенные законом виды экономической деятельности.

Однако такая классификация не представляется убедительной.

Во-первых, в данной трактовке теневая экономика не отделена от криминальной.

Во-вторых, фиктивная экономика используется и в теневом секторе и в криминальном (подпольном). Судя по перечислению, фиктивные виды экономической деятельности являются незаконными и вполне могут быть приписаны к подпольной экономике.

В-третьих, необходимо отделять разрешенную экономическую деятельность, которая осуществляется в официальном секторе экономики (легальном) и разрешенную экономическую деятельность, которая осуществляется в нелегальном секторе экономики.

¹² Латов Ю. В. Теневая экономика: экономический и социальный аспекты: Пробл.-темат. сб. М., 1992. С. 92–102.

¹³ Теневая экономика / А. П. Бунич [и др.] ; сост. Б. А. Дружинин. М., 1991. С. 30.

Ю. Н. Попов и М. Е. Тарасов, анализируя многообразие форм теневой экономики и различные подходы к ее классификации, в конечном итоге, также разделяют теневую экономику на криминальную и вынужденную внезаконную экономику.

В. Радаев [59] предлагает четко разделять теневую и криминальную экономику. Теневая экономика, по его мнению, включает экономическую деятельность, которая сознательно скрывается от учета, не фиксируется в официальной отчетности и в специальных договорах. Он отмечает: «Очень важно отделять теневую экономику от чистого криминала. Основная часть первой не связана с явным криминалом, ибо эта деятельность по своему содержанию и целям не является нарушением закона, но связана с систематическими выходами за его пределы, чаще всего с целью неуплаты налогов или частичной уплаты налогов, еще каких-то обстоятельств». Но при этом и теневую, и криминальную экономику В. Радаев включает в неформальную экономику, а не отделяет криминальную от неформальной.

В целом приходится констатировать отсутствие четких методологических критериев определения теневой экономики, использование авторами различных противоречащих друг другу (а то и взаимоисключающих) критериев, путаницу понятий.

Авторы данной монографии считают, что для более объективного исследования причин возникновения явления теневой экономики и разработки мероприятий, направленных на ее снижение, а также определения риска банкротства малых предприятий при использовании ими теневых практик в своей деятельности, необходимо отделить криминальную экономику от теневой. Сошлемся на исследования В. Бутова теневой деятельности субъектов малого предпринимательства: «В своем исследовании разделение теневой экономики и криминальной мы обосновываем тем, что причины теневой экономики имеют социально-экономические аспекты и вызваны стремлением отдельных слоев населения к нормальной жизнедеятельности, а со стороны представителей малого и среднего предпринимательства к своему становлению и развитию. Причиной криминальной экономики является стремление индивидуума к неадекватному обогащению, используя преступные методы [13, с. 40].

Отделение криминальной экономики от теневой позволило ранее провести типологизацию теневой и криминальной экономики по критериям, в аспекте их отделения друг от друга (табл. 2) [13, с. 46].

Таблица 2

Критерии типологизации теневой и криминальной экономики

Основные признаки	Теневая			Криминальная <i>преступная и часть нелегальной</i>
	<i>скрытая</i>	<i>неформальная</i>	<i>нелегальная</i>	
Цель предпринимательской деятельности	Сглаживание неадекватных условий деятельности и частичное обогащение	Сглаживание неадекватных социальных условий проживания населения	Обогащение и частичное сглаживание неадекватных условий предпринимательской деятельности	Обогащение
Функции	Перераспределение	Производство и реализация	Перераспределение, производство и реализация	Перераспределение, производство и реализация
Субъекты	Предприниматели, руководители и менеджеры официального сектора экономики	Физические лица, или группа лиц (граждан), неофициально занятых в «домашнем предпринимательстве»	Неофициально работающие предприниматели.	Профессиональные мошенники и преступники. Часть представителей нелегального сектора. Чиновники, управленцы, берущие взятки.
Объекты	Доходы официальной экономики	Производство разрешенных товаров и услуг в неофициальном секторе	Доходы официальной экономики. Неофициальное производство разрешенных товаров и услуг, не учтенных в отчетности, с целью наживы.	Доходы официальной экономики. Производство преступных, запрещенных и дефицитных товаров и услуг
Связи с официальной экономикой	Неотрывно связана с официальной экономикой	Относительно самостоятельна	Переплетена с официальной экономикой	Переплетена со всеми видами экономики
Организационные структуры	Зарегистрированные предприятия	Физические лица, их сообщества и объединения	Не зарегистрированные предприятия	Преступные сообщества

Понимание и классификация понятия «теневая экономика» существенно различаются в зависимости от выбранного подхода к исследованию:

1. При теоретическом подходе, характерном в большей степени для отечественных исследователей, теневая экономика рассматривается как экономическая категория, отражающая сложную систему экономических отношений.

2. Для операционального подхода, более свойственного зарубежным исследователям, характерно определение теневой экономики через действия по ее измерению. Данный подход применяется при решении прикладных, статистических задач, формулировании рекомендаций по совершенствованию законодательства и корректировке социально-экономической политики.

При операционном подходе определения теневой экономики, зарубежными учеными указываются действия по измерению исследуемого явления, т. е. показывается состав включаемых в «теневую экономику» видов деятельности, например:

- запрещенные, подпольные виды экономической деятельности, в том числе и непроизводительные: организованная преступность, рэкет, и т. д. Хотя эти виды деятельности напрямую не связаны с производством товаров или услуг, но они приносят доход и поэтому могут рассматриваться в рамках экономической системы;
- скрытое производство, включая нелегальное, (т. е. включает только то производство, которое намеренно скрывается от статистического учета, и не включает распределение, обмен и потребление);
- незаявленные (ненамеренно скрываемые) виды экономической деятельности;
- экономическая деятельность, которая по тем или иным причинам не учитывается официальной статистикой и может быть учтена только путем специальных досчетов.

Каждый из предлагаемых подходов характеризуют теневую экономику с различных сторон и по существу не противоречат друг другу, а только дополняют друг друга.

При рассмотрении основных подходов к пониманию теневой экономики, необходимо определить, по каким критериям можно относить экономические явления к сфере теневой экономики.

И здесь у отечественных и зарубежных исследователей также наблюдаются различные подходы (табл. 3) [13, с. 36].

Говоря о структуре теневой экономики, можно сослаться на А. Пономаренко [53], который считает, что в структуре теневой экономики могут быть выделены следующие основные сферы или блоки:

- производительный сектор (нелегальная экономика), обеспечивающий реальный вклад в производство валового внутреннего продукта;
- перераспределительный сектор теневой экономики, включающий в себя различные преступления.

Таблица 3

Критерии отнесения экономических явлений к сфере теневой экономики

<i>Исследователь</i>	<i>Критерии</i>
К. Улыбин (Теневая экономика. – М.: Экономика, 1991)	Деструктивность – нанесение вреда обществу и его членам, присвоение нетрудовых доходов.
Д. Макаров [41]	Неконтролируемый характер.
В. М. Есипов (Теневая экономика: учеб. пособие. – М.: ОНИРИО Московского института МВД России, 1997)	Неконтролируемый характер.
В. О. Исправников [30]	Противоправность и уклонение от официальной регистрации.
Эдгар Файг [88]	Нелегальная, несообщенная, незарегистрированная и неформальная экономическая деятельность.
Дэйллаго Б. (Dallago B.) [87]	Деятельность экономических агентов, которая не подчиняется регулярным правилам и законам или каким либо образом скрыта от государственных органов управления и контроля.
А. Н. Шохин [81]	Отсутствие учета, нерегламентированность и противоправность.
Т. И. Корягина [35]	Экономическая деятельность не фиксируется статистикой; запрещенная законом; приписки, спекулятивные сделки; мошенничество, связанное с получением и передачей денег; некоторые экономические преступления.

На основании проведенного анализа и предложенной В. Ю. Буровым структуры экономики сектора малого предпринимательства [13, с. 45] считаем, что в структуру теневой экономики (макроуровень) должен быть включен неформальный сектор экономики, который характеризуется неформальными (личными) связями, усилением социальной защищенности, повышением жизненного уровня физических лиц и при этом его необходимо считать социально ориентированным сегментом теневой деятельности (рис. 2).

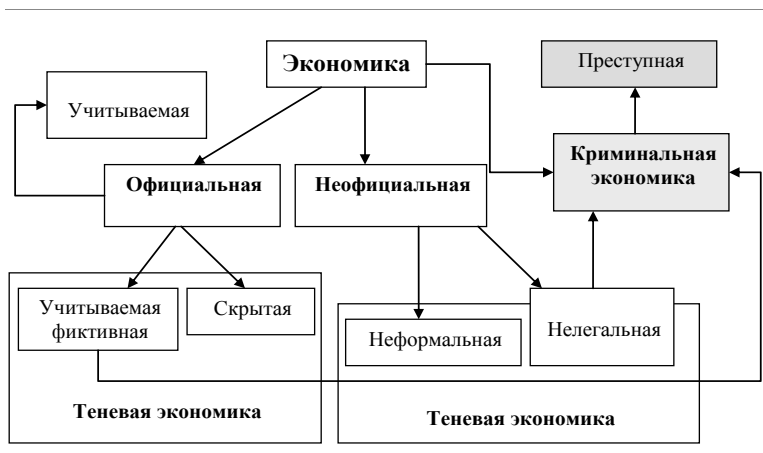


Рис. 2. Структура экономики в аспекте ее теневой составляющей

В криминальном секторе свою деятельность ведут официально не зарегистрированные субъекты предпринимательской деятельности: физические лица; неформальные объединения; преступные элементы. Данная деятельность государством не разрешена (торговля наркотиками; проституция; производство и продажа фальсифицированной вино-водочной продукции и лекарств; игорный бизнес; торговля людьми; нелегальный рынок трансплантатов и т. д.). Также в криминальный сектор попадает деятельность, осуществляемая без лицензий и разрешений, наносящая вред жизни и здоровью человека и угрожающая безопасности страны.

Часть теневой экономики можно охарактеризовать как параллельную экономику, потому что она выступает производственной структурой, одной из основных положительных функций которой является сглаживание недостатков и сбоев официального сектора экономики.

В официальном секторе осуществляется следующая деятельность:

- учитываемая (*recorded*) – деятельность, не запрещенная законом, официально учитываемая и официально зарегистрированная;

- учитываемая фиктивная (*recorded fictitious*) – деятельность, не запрещенная законом, официально учитываемая и официально зарегистрированная, но фактически невыполняемая. Основная цель такой деятельности снижение налогооблагаемой базы. Часть скрытого оборота проходит процесс «обналичивания» и в дальнейшем используется в том числе и в криминальном секторе экономики;

- скрытая (*hidden*) – деятельность, не запрещенная законом, официально зарегистрированная, но официально не учитываемая, служащая источником теневых доходов, направляемых на поддержку теневой деятельности и увеличению личных доходов.

В неофициальном секторе:

- неформальная экономика – деятельность, не запрещенная законом, но официально не зарегистрированная и не учитываемая (репетиторство; перевозка пассажиров и грузов на личном транспорте; домашнее хозяйство; сдача в аренду квартиры; выращивание сельскохозяйственной продукции на приусадебных и дачных участках и т. д.). Основными субъектами этого сегмента, являются физические лица и неформальные объединения людей. Одной из основных целей неформальной предпринимательской деятельности, является получение доходов, направляемых на текущее потребление.

- нелегальная экономика (*non-legal economy*) – деятельность, не запрещенная законом, но официально не зарегистрированная и не учитываемая (нелегальная торговля дикими животными, культурными ценностями; нелегальный рынок автотранспорта («конструктора», перегон и продажа автомобилей); деятельность по выпуску различных разрешенных видов продукции

и оказанию услуг и т. д.). Основной целью субъектов нелегальной предпринимательской деятельности этого сегмента, является незаконное обогащение.

Для более углубленного анализа понятия «теневая экономика» рассмотрим ее определение разными исследователями. Например А. Нестеров и А. Вакурин [47] под теневой экономикой подразумевают деформацию экономических отношений, которые не находят отражения в законодательстве и соответственно не признаются правонарушениями и по которым не предусматриваются юридические санкции. А В. Исправников и В. Куликов [30] – деятельность, направленную на получение необоснованных выгод и льгот субъектами хозяйствования на основе организованных коррупционных связей.

А. В. Шестаков считает, что теневая экономика – «... это, прежде всего, неконтролируемый обществом сектор общественного воспроизводства в ходе производства, распределения, обмена и потребления экономических благ и предпринимательских способностей, скрывааемых от органов государственного управления и контроля экономических отношений между хозяйствующими субъектами по использованию государственной, негосударственной и криминально нажитой собственности в целях извлечения сверхдоходов (сверхприбыли) для удовлетворения личных и групповых потребностей небольшой части населения страны»¹⁴. Мы не совсем согласны с данным определением, так как теневая и криминальная экономика рассматриваются в единстве.

Учитывая предложенную типологизацию теневой экономики, предлагается определение теневой экономики, данное В. Ю. Буровым: «Теневая экономика – это совокупность экономических отношений, является полностью или частично неправовой, неучитываемой и неконтролируемой, осуществляется субъектами предпринимательской деятельности и физическими лицами, с целью получения предпринимательского дохода, и выполняющая двойственную роль: позитивную – сглаживание отрицательных условий по развитию бизнеса; негативную – антисоциальное перераспределение доходов общества и уменьшение его благосостояния, снижение эффективности системы управления экономикой» [13, с. 47].

¹⁴ Шестаков А. В. Теневая экономика. М., 2000. С. 18.

Глава 2

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Теоретико-методологические подходы к определению рисков и прогнозирования банкротства предприятий

В условиях рыночной среды предприятия различных форм собственности подвергаются риску, как и в любой другой деятельности, сопряженной с неопределенностью и выбором возможностей. В ситуации деформированных экономических отношений, когда возникает теневая деятельность, нет однозначного понятия, каким образом данное явление влияет на риски бизнеса и как учитывать сглаживающую функцию теневой экономики, если по своей второй сущности она содержит негативный потенциал.

Риски и факторы. Определяя сущность риска банкротства предприятия, представляется целесообразным уточнить значения данных терминов. В современной экономической литературе встречается достаточное количество определений риска. Например, в словаре Ожегова [49, с. 350] риск определен как возможная опасность, действие на удачу, в надежде на счастливый исход. Ван Хорн [14, с. 148] описывает риск как вероятность неблагоприятного исхода, а Е. М. Четыркин [78, с. 113] как возможную потерю, вызванную наступлением случайных, неблагоприятных событий. Вышеуказанные определения характеризуют риск с точки зрения общефилософского представления о данной категории.

С позиции предприятия, как одного из основных субъектов экономической деятельности, риск содержит несколько иные категории. В данном случае, по мнению В. В. Ковалёва [33, с. 256–330], риск характеризуется уровнем финансовой потери, которая выражается в возможности не достичь поставленной цели, в неопределенности и субъективности прогнозируемого результата. У. Ф. Шарц [80] определяет риск как неопределенность, связан-

ную со стоимостью инвестиций в конце периода.

Таким образом, на уровень финансовой потери предприятия могут повлиять многие факторы, несущие в себе неопределенность, что особенно характерно для представителей малого бизнеса. Данную точку зрения также подтверждают исследования Л. Ю. Филобоковой [73].

Выделяют внешние и внутренние причины-риски на предприятии. В частности, *внутренние риски* состоят в недостатках самих субъектов малого бизнеса. Например, Е. В. Сытова [67, с.15-17] выделяет такие причины, как зависимость от крупных компаний, слабую компетентность руководителей и профессионализм работников, трудности в привлечении дополнительных финансовых средств, отсутствие хорошей ресурсной базы, низкую способность к изменениям и инвестиционной деятельности. *Внешние риски* могут быть обусловлены финансовым кризисом, действиями конкурентов, политической ситуацией, криминальной обстановкой в регионе, недостатками налоговой и денежной политики, высокими темпами инфляции, несовершенством законодательной базы и т. д.

В. А. Москвин [45], используя основные подсистемы риска, сгруппировал все факторы, которые могут привести к риску возникновения банкротства.

К основным подсистемам В. А. Москвин относит внешние и внутренние риски (табл. 4, 5). Внешние риски не зависят от действий предприятия.

Таблица 4

Риски внешней среды

Факторы	Меры государственного регулирования
	Изменение политической ситуации
	Природные катастрофы
	Ухудшение экологии
	Преступления
	Ухудшение условий для данной сферы деятельности

Риски, связанные с мерами государственного регулирования, зависят от материально-технического снабжения; охраны окружающей среды; проектных нормативов; производственных нормативов; землепользования; экспорта – импорта; ценообразования; налогообложения.

Таблица 5

Риски внутренней среды

1. Неэффективный менеджмент	Анализ состояния предприятия
	Состояние планирования
	Система контроля
	Распределение прав и ответственности в системе управления
	Использование современных методов и средств управления
	Квалификация руководителей и ведущих специалистов
	Качество системы организационно – управленческой документации (положения, стандарты, внутрифирменные инструкции)
2. Неэффективный маркетинг	Изучение потребителя
	Исследование мотивов поведения потребителя
	Анализ рынка предприятия
	Исследование продукта
	Анализ форм и каналов реализации
	Анализ объема товарооборота предприятия
	Изучение конкурентов
	Исследование рекламной деятельности
	Способы эффективного продвижения товара
	Изучение «ниши» предприятия
	Изучение потребителя
3. Неконкурентоспособная продукция	Управление качеством
	Управление себестоимостью
	Разработка конкурентоспособной продукции
	Кооперация и сотрудничество
	Соблюдение стандартов и нормативов
	Стратегия обеспечения конкурентоспособности
4. Недостаточный производственный потенциал	Обеспеченность основными средствами
	Обеспеченность нематериальными активами
	Обеспеченность оборотными средствами
	Организация производства
	Уровень организации труда
5. Правовые риски	Невыполнение контрактов
	Судебные процессы с внешними партнерами
	Внутренние судебные процессы
	Форс-мажорные обстоятельства

Реальное негативное влияние может оказать ухудшение условий для данной сферы деятельности: банкротство подрядчиков по проектированию; финансовый кризис; повышение стоимости сырья или энергии; изменение требований потребителей; усиление конкуренции; изменение валютных курсов; нерасчетная инфляция.

Л. Ю. Филобокова [73, с. 50-63] классифицирует неустойчивое финансовое положение малых предприятий по внешним и внутренним причинам (табл. 6).

Таблица 6

Причины неустойчивого финансового положения малых предприятий

Внутренние причины	Внешние причины
Низкий уровень экономического образования руководителей и менеджеров.	Отсутствие системы подготовки экономических кадров, ориентированной на способности эволюционного развития системы «малое предпринимательство».
Низкий уровень конкурентоспособности хозяйствующей системы и ее составных элементов	Усиление иностранной конкуренции и отсутствие льгот и преференций для развития
Высокая степень зависимости от внешних (в первую очередь от кредиторской задолженности) источников финансирования, обуславливающая высокий уровень финансового рычага.	Отсутствие побуждающих мотивов для финансового сектора к сотрудничеству с малым предпринимательством.
Отсутствие обоснованной стратегии развития, концентрация внимания на тактических решениях, в основном на обеспечении текущей платежеспособности.	Отсутствие общей стратегии развития системы в регионе и отдельном муниципальном образовании для целей последующей детализации отдельным хозяйствующим субъектам.
Слабая степень диверсификации бизнеса и капитала.	Неблагоприятные общеэкономические и отраслевые условия.
Низкий уровень финансовой дисциплины (рост, в том числе просроченной дебиторской и кредиторской задолженности).	Высокая степень зависимости от всех участников рыночных отношений от внешних источников финансирования.

Внутренние причины	Внешние причины
Низкий уровень финансового менеджмента.	Отсутствие инструментально-методических средств финансового менеджмента, ориентированного на малое предпринимательство.
Неэффективность дивидендной политики (высокая доля потребляемой прибыли).	Нестабильность общеэкономической ситуации и российского законодательства.
Низкая эффективность ведения бизнеса (низкий уровень рентабельности, а для некоторых сегментов характерен убыточный результат функционирования).	Отсутствие льгот и преференций в ресурсном и имущественном обеспечении малого предпринимательства.

В совокупности все вышеперечисленные причины-риски в зависимости от их характера и уровня финансовых потерь могут носить катастрофический характер. В данном случае предприятие может стать неплатежеспособным, а впоследствии быть признано банкротом.

Стоит согласиться с мнением Г. А. Хайдаршиной, которая считает, что: «риск банкротства, в данном случае, представляет собой экономическую категорию, которую можно измерить количественно, отражающую вероятность утраты предприятием способности в полном объеме удовлетворить требования кредиторов, а также исполнить обязанность по внесению обязательных платежей в ходе реализации принятого решения в ситуации неопределенности внешней среды»[74, с. 86-95].

Правовая база. В Федеральном законе от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» под несостоятельностью (банкротством) понимается признанная арбитражным судом неспособность в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. К признакам банкротства Закон относит неспособность удовлетворить требования кредиторов в сумме 100 тыс. руб. в течение трех месяцев с даты наступления сроков их исполнения.

Законодательство регламентирует следующие процедуры банкротства: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее

управление, мировое соглашение, конкурсное производство. Целью данных процедур (кроме последней) не является ликвидация предприятия. Юридическое лицо считается банкротом после вынесения соответствующего решения суда об открытии конкурсного производства. Законодательно банкротство считается синонимом ликвидации юридического лица, хотя предусмотрены соответствующие пункты закона, при проведении процедуры конкурсного производства, о возобновлении процедуры наблюдения, при выяснении новых обстоятельств дела.

И. А. Бланк [9, с. 220] дает следующее определение банкротству: «с позиции финансового менеджмента банкротство характеризует реализацию катастрофических рисков предприятия в процессе его финансовой деятельности, вследствие которой оно не способно удовлетворить в установленные сроки, предъявленные со стороны кредиторов требования и выполнить обязательства перед бюджетом». На основании данного определения можно сделать вывод, что финансовая несостоятельность определяет юридический факт банкротства.

Под неплатежеспособностью В. В. Витрянский [17, с. 4]¹⁵ подразумевает неспособность юридического лица погасить свои обязательства перед кредиторами, презюмируется самими фактом неисполнения финансовых обязательств перед контрагентами.

П. С. Яни [84, с. 3-8] под термином неплатежеспособность понимает невозможность лица рассчитаться по своим денежным обязательствам. Неплатежеспособность является признаком банкротства, но ее наступление в то же время еще не означает, что лицо признано банкротом.

Резюмируя вышеуказанные высказывания, можно сделать вывод, что близкие по смыслу термины неплатежеспособность, несостоятельность и банкротство представляют собой взаимосвязанные категории. Финансовая неплатежеспособность является основой для несостоятельности (банкротства) в юридическом процессе.

Диагностика банкротства. В целом, подходы к прогнозированию катастрофического риска в виде банкротства в совре-

¹⁵ Витрянский В. В. Новое законодательство о несостоятельности (банкротстве) // Хозяйство и право. 1998. № 3.

менной науке разнообразны. В экономическом научном обороте зачастую встречаются термины-синонимы: диагностика несостоятельности (банкротства), анализ потенциального банкротства, прогнозирование вероятности банкротства и т. д.

О. В. Ефимова [27, с. 35-40] выделяет анализ потенциального банкротства в отдельное направление анализа платежеспособности и ликвидности предприятия. Одной из основных задач анализа ликвидности, по ее мнению, является оценка степени близости предприятия к банкротству.

В. В. Ковалёв [33, с. 256–330] рассматривает прогнозирование возможного банкротства как специальный вид экономического анализа.

А. П. Ковалёв [31, с. 20] считает диагностику банкротства таким видом финансового анализа, который нацелен на выявление различных сбоев и упущений в деятельности предприятия, потенциально опасных с точки зрения вероятности наступления банкротства.

Н. В. Гаврилова [19, с. 29-39] под диагностикой банкротства подразумевает процесс распознавания отклонений в показателях хозяйственной деятельности предприятий от среднепринятых, основанных на всестороннем и систематическом изучении общих тенденций развития экономики.

Вышеназванные определения характеризуют смысл диагностики достаточно узконаправленно.

Более подробно рассматривает понятие диагностики О. Ю. Дягель [24, с. 49-57]. В своем исследовании он описывает диагностику как идентификацию состояния объекта в целом или отдельных его элементов с помощью комплекса исследовательских процедур, цель которых выявление слабых звеньев и узких мест. Он адаптирует данное определение к аналитическим задачам изучения вероятности банкротства организации и выводит следующее определение диагностики банкротства: это процесс исследования результатов деятельности организации в целях выявления количественного измерения и идентификации кризисных тенденций, провоцирующих формирование финансовой несостоятельности, а также причин их образования и целесообразных путей нивелирования. Причем под банкротством понимается один из возможных вариантов завершения кризисного состояния хозяйствующего субъекта, представленного процедурой его лик-

видации.

В научных трудах О. Ю. Дягеля и Е. О. Энгельгардта [24, с. 49-57] уделено достаточное внимание моментам обобщения теоретической и эмпирической информации по видам диагностики банкротства (рис. 3). Все виды диагностики, несмотря на многообразие, имеют общие точки соприкосновения – это результат деятельности фирмы, который выражается в системе формальных и неформальных показателей.

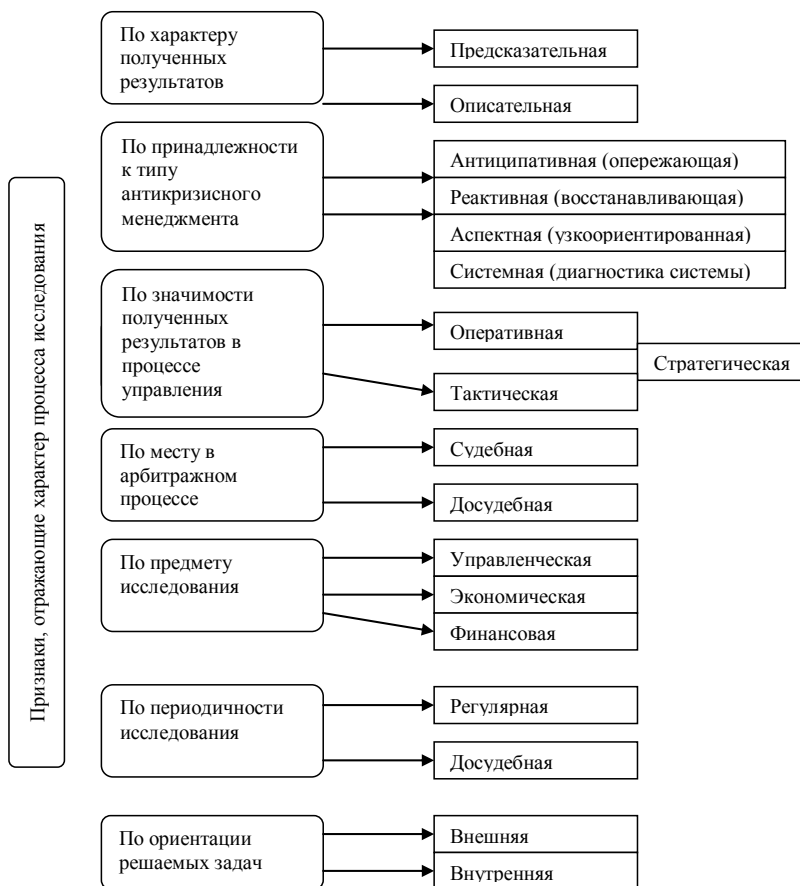


Рис. 3. Виды диагностики банкротства

При этом О. Ю. Дягель и Е. О. Энгельгардт [24, с.49-57] выделяют задачи, которые ориентированы на приоритетность достижения целей управления превентивного характера в рамках досудебных процедур банкротства:

- своевременное распознавание симптомов кризисной ситуации и их количественное измерение;
- оценка деятельности предприятия как целостной системы для определения ориентиров;
- выявление причин образования ситуации и выработки, наиболее целесообразных мер по нивелированию их негативного воздействия на результаты деятельности организации.

А. П. Ковалёв [31, с. 55] обобщил систему подходов к диагностике банкротства и включил в нее следующие направления:

- система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий, введенная Постановлением Правительства РФ № 498 [2];
- экспресс-анализ финансовой отчетности;
- оценка платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия;
- анализ деловой активности предприятия;
- факторный статистический анализ для прогнозирования вероятности банкротства.

Л. А. Чалдаева [75, с. 2-5] представляет диагностику как совокупность методов, направленных на выявление проблем, слабых мест в системе управления, которые являются причинами неблагоприятного финансового состояния и других негативных показателей деятельности. В целях предупреждения кризиса оценка деятельности компании (как организация с изменяющейся внешней средой) должна осуществляться с точки зрения получения общего управленческого эффекта, в том числе по степени отклонений от первоначально заданных параметров. Также рассматривается разделение диагностики банкротства на подсистему текущей диагностики и подсистему фундаментальной диагностики. Текущая диагностика, по мнению Л. А. Чалдаева [75], это совокупность методов обнаружения и оценки признаков, которые могут привести к кризисному состоянию. В данном случае наблюдение проводится на базе стандартных алгоритмов финансового анализа (экспресс, горизонтальный, вертикальный, трендо-

вый и др.) и объектами наблюдения могут выступать такие показатели, как чистый денежный поток, рыночная стоимость компании, структура капитала и активов, состав обязательств и т. д.

По мнению Л. А. Чалдаевой [75], фундаментальная диагностика базируется на результатах текущей диагностики, с использованием методов факторного и комплексного анализа, чтобы выявить степень негативного воздействия отдельных факторов на различные аспекты деятельности предприятия. В процессе такого анализа используются такие приемы, как полный комплексный анализ финансовых коэффициентов и корреляционный анализ.

В любом случае, базовой составляющей любой диагностики (кризисная, антикризисная, текущая или фундаментальная) является выбор ключевых показателей и степень их достоверности. Учитывая тот факт, что субъекты малого бизнеса часть своей деятельности осуществляют в теневом секторе экономики, возникают трудности с определением некоторых показателей. Например, значения рентабельности всегда будут существенно занижены, что исказит представление об эффективности использования капитала и степени риска банкротства компании.

Представляется целесообразным провести более углубленный анализ методик прогнозирования, способы определения значимости отдельных факторов по степени их влияния на риск банкротства предприятия.

2.2. Анализ существующих методик прогнозирования банкротства предприятия

В связи с тем что в методиках, которые используют статистический анализ, как правило, используются разные выборки предприятий, учитывая эмпирический опыт отдельных авторов, в экономической литературе представлено большое многообразие методик прогнозирования риска банкротства предприятий. Выбор объективной методики и получение достоверного результата, особенно в условиях финансово-экономического кризиса, относится к числу наиболее актуальных вопросов экономической теории и хозяйственной практики.

О. Ю. Дягель и Е. О. Энегельгардт в работе «Диагностика ве-

роятности банкротства организаций: сущность, задачи и сравнительная характеристика методов» рассматривают методики диагностики банкротства, которые, по их мнению, различаются областью применения, составом показателей и точностью диагностирования (рис. 4) [24].



Рис. 4. Классификация методик диагностики

К стохастическим методам факторного анализа принадлежат общеизвестные модели зарубежных и отечественных авторов (Э. Альтман, Р. Тафлер, Р. Лис, Г. Тишоу, Ж. Лего, Л. Философ, М. А. Федотова и В. М. Радионова, Г. В. Давыдова и А. Ю. Беликова, Г. В. Савицкая) [24].

Данные модели, как считает А. П. Ковалёв, основаны на разделении всей совокупности исследуемых организаций путем моделирования классифицирующей функции в виде корреляционной модели на два класса: подлежащие банкротству и способные его избежать. Задача здесь состоит в том, чтобы найти эффективное (с точки зрения точности результатов прогноза) эмпирическое уравнение определенной дискриминантной границы, разделяющей используемую систему показателей на то их сочетание, при котором предприятие обанкротится, и то, при котором банкротство предприятию не грозит [32, с. 65].

Сошлемся еще раз на упомянутую работу О. Ю. Дягеля и Е. О. Энегельгардта [24], которые отмечают, что к детерминированным методам количественных подходов относят:

- однокритериальные модели (коэффициент ликвидности, коэффициент степени риска банкротства, коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности и др.)

- многокритериальные модели, основанные на методах обратного детерминированного факторного анализа (комплексный показатель Шеремета – Сайфулина, Метод Credit-men Дж. Деполяна, анализ чувствительности (метод Д. А. Ендовицкого и М. В. Щербакова), комплексный показатель банкротства О. П. Зайцевой);

- методы скоррингового (сравнительного) анализа (методика Д. Дюрана, У. Бивера, Г. Ф. Сысоевой, А. В. Донцовой и Н. А. Никифоровой, ученых Казанского государственного технического университета).

Далее, авторы упомянутой выше работы расширявают сущность вышеназванных методов. Так, по мнению О. Ю. Дягеля и Е. О. Энегельгардта: «Однокритериальные модели позволяют осуществить диагностику вероятности наступления банкротства организации на основе локального параметрического анализа, т. е. построения детерминированной модели в виде одного относительного частного показателя, позволяющего количественно оценить вероятность банкротства организации. Причем, как показало исследование данной системы показателей, все они имеют единый подход к оценке вероятности банкротства, который строится на основе одной характеристики – ликвидности».

Касательно многокритериальных методов диагностики, выдвинут следующий тезис: «В основе детерминированных методов антикризисной диагностики с применением многокритериальных моделей (комплексных показателей) лежит тот факт, что деятельность предприятия представляет собой комплекс взаимосвязанных хозяйственных процессов, зависящих от многочисленных и разнообразных факторов. В связи с этим, в целях реализации задач диагностики вероятности банкротства их деятельность рекомендуется оценивать с помощью интегрального показателя, расчет которого осуществляется с помощью методов обратного детерминированного факторного анализа и предполага-

ет наличие весов значимости каждого из агрегируемых частных показателей» [24].

Содержание методик скорингового анализа О. Ю. Дягель и Е. О. Энегельгардт объясняют следующим образом: «Сущность методик скорингового анализа заключается в классификации предприятий по степени риска, исходя из фактического значения показателей, которые отражают финансовое состояние организации и могут сравниваться с нормативными, со среднеотраслевыми или с экспертно установленными» [24].

Наибольшую известность в области стохастических методик получила работа западного экономиста Э. Альтмана [85], разработавшего с помощью аппарата множественного дискриминантного анализа методику расчета кредитоспособности, которая позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и небанкротов. При построении индекса банкротства Альтман обследовал 66 предприятий промышленности, половина из которых обанкротилась, а половина работала успешно. Впервые в 1968 г. Э. Альтман по данным 33 компаний исследовал 22 финансовых коэффициента, базировавшихся на данных одного периода перед банкротством, отобрал из них 5 наиболее значимых для прогноза, которые включил в линейную дискриминантную функцию: рентабельность, оборачиваемость активов, задолженность кредиторам, реинвестирование прибыли в активы, доля собственных средств в активах. На основе данных коэффициентов Альтман создал окончательную Z-модель (счета), которая является одним из основных методов оценки вероятности банкротства предприятий и широко используется в США (1). Позднее, в 1983 г., Э. Альтман получил модифицированный вариант своей формулы для компаний, акции которых не котировались на бирже.

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5, \quad (1)$$

где X_1 – чистый оборотный капитал / сумма активов; X_2 – нераспределенная прибыль / сумма активов; X_3 – прибыль до налогообложения + проценты к уплате / сумма активов; X_4 – рыночная стоимость собственного капитала / стоимость общего долга; X_5 – выручка (нетто) от продажи / общие активы.

В зависимости от значения Z прогнозируют вероятность

банкротства: до 1,8 – очень высокая, от 1,81 до 2,7 – высокая, от 2,8 до 2,9 возможная, более 3 – очень низкая.

При использовании данной модели возникают два типа ошибок прогноза: 1) прогнозируется сохранение платежеспособности, а в действительности происходит банкротство; 2) прогнозируется банкротство, а предприятие сохраняет платежеспособность.

Применение данной методики в аспекте малого бизнеса затруднительно, так как в условиях неразвитого российского рынка не возможно получить данные по рыночной стоимости собственного капитала, величине нераспределенной прибыли и прибыли до налогообложения.

Очередной моделью, которая получила признание в практике прогнозирования банкротства, является авторская методика У. Бивера [86], в которой использованы аналитические коэффициенты. Исследователь проанализировал за пятилетний период 20 коэффициентов по группе компаний, половина из которых обанкротилась, и предложил пятифакторную систему для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства. Система показателей Бивера для оценки финансового состояния предприятия представлена в табл. 7.

Таблица 7

Система показателей диагностики банкротства У. Бивера

Показатель	Расчет	Группа 1	Группа 2	Группа 3
Коэффициент Бивера	(Чистая прибыль + Амортизация) / Заемный капитал	0,4–0,45	0,17	-0,15
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / Текущие обязательства	3,2	2	1
Рентабельность активов	Чистая прибыль / Активы *100 %	6–8	4	-22
Финансовый лееридж	Заемный капитал / Пассивы * 100 %	37	50	80

Весовые коэффициенты для индикаторов в модели не предусмотрены и итоговый коэффициент вероятности банкротства не рассчитывается. Полученные значения данных показателей сравниваются с их нормативными значениями для трёх состояний

фирмы, рассчитанными Бивером: для благополучных компаний, для компаний, обанкротившихся в течение пяти лет, и для фирм, ставших банкротами в течение года.

Коэффициент Бивера имеет следующее значение:

0,4–0,45 – благополучное состояние предприятия;

0,17 – настораживающий норматив, по которому вероятность банкротства возможна в течение пятилетнего периода;

0,15 (отрицательное значение норматива) – это уже вероятность кризиса, который может наступить в течение текущего года.

В экономических условиях России сравнительно новой является четырехфакторная модель прогнозирования банкротства, предложенная А. Ю. Беликовым [21, с. 13-20] для прогнозирования риска несостоятельности торгово-посреднических организаций рассчитанная на примере предприятий Иркутской области (2):

$$Z = 8,38X_1 + X_2 + 0,054X_3 + 0,63X_4, \quad (2)$$

где X_1 – чистый оборотный капитал / общая сумма активов;

X_2 – чистая прибыль / собственный капитал;

X_3 – выручка от реализации / общая сумма активов;

X_4 – чистая прибыль / интегральные затраты.

Показатели рассчитываются на основании «Бухгалтерского баланса» (форма № 1) и «Отчета о прибылях и убытках» (форма № 2). Интерпретация результатов:

$Z < 0$ – вероятность банкротства максимальная (90–100 %);

$0 < Z < 0,18$ – вероятность банкротства высокая (60–80 %);

$0,18 < Z < 0,32$ – вероятность банкротства средняя (35–50 %);

$0,32 < Z < 0,42$ – вероятность банкротства низкая (15–20 %);

$Z > 0,42$ – вероятность банкротства минимальная (до 10 %).

Анализируя данную модель, можно сделать вывод о том, что даже если значения всех факторов будут минимальными, предприятие можно отнести к «среднему классу», т. е. к группе с вероятностью банкротства 40 %. Данная модель также не учитывает внешние факторы и ограничена своим применением для предприятий в сфере торговли.

Значительный интерес с точки зрения практического применения представляет методика, разработанная Г. А. Хайдаршиной [74] (см. табл. 8). Ключевым моментом предложенной модели

оценки риска банкротства является расчет комплексного критерия риска банкротства, на основе нелинейного уравнения следующего вида (3), (4)

$$C^{BR} = e^y / 1 + e^y \quad (3)$$

при условии, что

$$y = a_0 + a_1 C_{age} + a_2 C_r + a_3 C_{rat} + a_4 EBIT/INT + a_5 \ln(E) + a_6 R + a_7 R_{eg} + a_8 R_A + a_9 R_E + a_{10} T_E + a_{11} T_A, \quad (4)$$

где C^{BR} – комплексный критерий риска банкротства предприятия; C_{age} – фактор, характеризующий возраст предприятия. Принимает значение 0, если предприятие было создано более 10 лет назад, и значение 1 – если менее 10 лет; C_r – фактор, характеризующий кредитную историю деятельности предприятия. В случае если кредитная история предприятия является положительной, то этот фактор принимает значение 0, в противном случае ему присваивается значение 1; C_{rat} – коэффициент текущей ликвидности; $EBIT/INT$ – отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к уплаченным процентам; $\ln(E)$ – натуральный логарифм собственного капитала предприятия; R – ставка рефинансирования Центрального Банка РФ; R_{eg} – фактор, характеризующий деятельность предприятия с точки зрения его региональной принадлежности. Принимает значение 0, если предприятие находится в Москве или Санкт-Петербурге, 1 – если в других регионах России; R_A – рентабельность активов предприятия; R_E – рентабельность собственного капитала предприятия; T_E – темп прироста собственного капитала предприятия; T_A – темп прироста активов предприятия.

Если значение C^{BR} находится в интервале от 0 до 0,2 – риск банкротства минимальный, от 0,2 до 0,4 – низкий риск, от 0,4 до 0,6 – средний риск, от 0,6 до 0,8 – высокий риск, от 0,8 до 1 – максимальный риск банкротства.

Таблица 8

Значения коэффициентов комплексной модели оценки риска банкротства предприятий Г. А. Хайдаршиной

Фактор модели	Коэффициент	Наименование отраслевого сегмента			
		Промышленность	ТЭК	Торговля	Сельское хозяйство
Константа	Альфа 0	10,2137	30,7371	35,0326	13,5065
C_{age}	Альфа 1	0,0303	3,7033	4,1834	0,2753
C_r	Альфа 2	6,7543	8,9734	9,0817	6,6637
C_{rat}	Альфа 3	-3,7093	-8,6711	-8,7792	-7,0113
$EBIT/INT$	Альфа 4	-1,585	-7,0110	-8,5601	-2,3915
$ln(E)$	Альфа 5	-0,5640	-1,6427	-1,6834	-1,0028
R	Альфа 6	-0,1254	-0,1399	-0,4923	-0,2900
R_{er}	Альфа 7	-1,3698	-0,6913	-0,8023	-1,5742
R_A	Альфа 8	-6,3609	-5,0894	-8,4776	-6,1679
R_E	Альфа 9	-0,2833	-15,3882	-10,8005	-2,3624
T_E	Альфа 10	2,5966	7,3667	7,1862	2,8715
T_A	Альфа 11	-7,3087	-22,029	-22,7614	-6,9339

Данная методика позволяет учесть макроэкономическую ситуацию в стране, эффективность деятельности, ликвидность, финансовую устойчивость предприятия, их динамику с учетом специфики отраслей промышленности, ТЭК, торговли и сельского хозяйства.

Впервые учитываются факторы кредитной истории и возраста предприятия, сделана попытка учесть фактор регионального риска. К недостаткам данной методики можно отнести тот факт, что она не применима для предприятий, ведущих теневую деятельность и для предприятий, относящихся к сегменту «микробизнеса».

Фактор региональной принадлежности автоматически повышает уровень риска в том случае, если предприятие не находится в Москве и Санкт-Петербурге. В Российской Федерации есть регионы с уровнем риска не ниже, чем в столице. Необходимо осуществлять детальный сравнительный анализ рисков для каждого региона в отдельности.

В научной литературе охарактеризовано достаточно большое количество моделей жизненного цикла организаций (например, Адизес, Миллер и Фризен, Фламхольц, Лестер, Парнелл и

Каррагер) – этот вопрос рассматривает в своих работах М. В. Чернова [77, с. 11-14]. Предложенная Г. В. Широковой пятиэтапная модель жизненного цикла организации включает стадии становления, накопления, зрелости, диверсификации и упадка. Большое внимание в работах Б. Г. Клейнера и И. Адизеса уделено стадиям ликвидации и упадка.

М. В. Чернова [77] представляет жизненный цикл предприятия как совокупность жизненных циклов спроса на товары, технологию производства, и жизненного цикла самого товара, при этом автор отмечает, что от выбранной модели продаж товара на рынке зависят такие показатели, как объем выручки, затраты и величина прибыли. Для того чтобы определить, на какой стадии цикла находится товар и предприятие, необходим детальный маркетинговый анализ и общий анализ конкурентоспособности предприятия. Стоит отметить, что проблемы могут начаться уже на стадии зрелости. Когда значительным становится износ основных средств, увеличивается себестоимость продукции, происходит определенное насыщение рынка, начинаются проблемы со сбытом, что выражается в снижении динамики выручки.

Стоит согласиться с мнением Ж. Ж. Ламбена [37], который отмечает следующее: «Предприятие, находящееся на стадии зрелости может осуществить обновление основных средств, а также провести новые исследования и разработки (типично для стадии становления), уделяя внимание максимизации отдачи от активов и снижению рисков».

Попытка учесть внешние факторы сделана также в авторской методике М. Евстропова [25, с. 25-31]. Модель расчета рейтингового коэффициента, определяющего риск банкротства в ближайшие четыре года представлена уравнением следующего вида:

$$Y = 6,78 + 23,35X_1 - 0,94X_2 - 0,54X_3 + 0,12X_4, \quad (5)$$

где X_1 – отношение номинальной стоимости акций к заемному капиталу; X_2 – отношение выручки от реализации к заемному капиталу; X_3 – натуральный логарифм отношения активов к индексу – дефлятору ВВП; X_4 – отношение кредиторской задолженности к дебиторской задолженности.

Второе уравнение применяется для прогноза на период в

ближайшие два года (6)

$$Y = 0,25 - 14,64R_1 - 1,08R_2 - 130,08R_3 \quad (6)$$

где R_1 – отношение суммы прибыли до налогообложения и процентов к уплате к совокупным активам; R_2 – коэффициент роста выручки от реализации в отчетном году; R_3 – отношение денежных средств к текущим обязательствам.

Рассчитанная по формуле величина в размере от 0 до 1 характеризует уровень риска, при этом определено пороговое значение в размере 0,44, характеризующее высокий уровень угрозы банкротства.

К недостаткам данной методики можно отнести сложности в определении рыночной стоимости акций, и недостаточно аргументированный подход по включению показателя натурального логарифма отношения активов к индексу-дефлятору ВВП.

Как считает В. М. Воронина [18, с. 69-80], и мы с ней согласны, проблема разработки отечественных моделей прогнозирования заключается в отсутствии достаточно масштабной статистической информации, проблемами преднамеренного банкротства, отсутствием официальной статистики о фиктивных банкротствах. Практическая апробация количественных методик позволяет сделать вывод, что модели не имеют самостоятельного значения для окончательной идентификации ситуации по прогнозированию банкротства и нуждаются в дополнении неформальными методами анализа.

Применение неформализованных критериев диагностики вероятности банкротства основано на описании причин и условий деятельности предприятий на логическом уровне. Неформальные признаки возможного банкротства являются поводом к более скрупулезному изучению состояния предприятия, как со стороны руководства, так и со стороны финансовых и аудиторских структур.

На сегодняшний день достаточно известны такие системы качественных характеристик, которые предложены В. В. Ковалёвым и В. П. Приваловым [33, с. 256–330], рекомендации комитета по обобщению практики аудирования Великобритании [7, с. 150–231], методика Д. Аргенти [7, с. 150–231], методики экспертной диагностики, а также практика обработки экспертных оценок на базе теории нечетких множеств [46].

Подобно методике Д. Аргенти [7, с. 150–231], согласно ко-

торой основные причины банкротства лежат в сфере неквалифицированного руководства, неэффективной системы учета и отчетности и неспособности фирмы приспособиваться к изменяющимся условиям рынка, Л. Ю. Филобокова [73] представила альтернативный неформальный подход к прогнозированию вероятности банкротства малых предприятий (табл. 9). При разработке и обосновании методических подходов, автором данной методики были установлены допущения высокой степени зависимости риска несостоятельности и банкротства малых предприятий от негативного воздействия факторов внутренней среды – низкий уровень менеджмента и отсутствие финансовой стратегии, адекватной общей стратегии развития малого предприятия.

Таблица 9

Модель прогнозирования риска банкротства малых предприятий по Л. Ю. Филобоковой

Показатель (признак)	Присвоенный балл
Характер негативного воздействия факторов внутренней среды	
1. Отсутствие высшего экономического или юридического образования у первого руководителя	8
2. Отсутствие высшего образования и аттестата профессионального бухгалтера или финансового директора у руководителя финансовой службы (бухгалтерии)	8
3. Автократия в высшем руководстве	5
4. Отсутствие полноценной финансовой отчетности	4
5. Отсутствие финансовой стратегии фирмы на ближайшие 3 – 5 лет	6
6. Отсутствие бизнес-плана или иного планового документа на период до 3 лет	5
7. Ограниченность штата бухгалтерии 2–3 сотрудниками	4
8. Укомплектованность финансовой службы (бухгалтерии) сотрудниками, не имеющими высшего профильного образования	6
9. Отсутствие системы контроля и анализа за уровнем доходности	7
10. Отсутствие системы контроля и анализа за движением денежных средств	7
Всего баллов	60
Критический для группы балл	24

Показатель (признак)	Присвоенный балл
Ошибки	4
1. Доля выручки от продаж, приходящаяся на одного клиента и превышающая 75 %	
2. Зависимость перспектив наращивания оборота капитала (выручки от продаж) от 1–2 клиентов	4
3. Плечо финансового рычага, превышающее уровень 3,5	6
Всего баллов	14
Критический для группы балл	6
Симптомы	3
1. Нарушение сроков сдачи финансовой и налоговой отчетности (на срок более 2 недель)	
2. Подача 3 и более исправительных деклараций за один и тот же налоговый период	2
3. Ротация по должности «главный бухгалтер» более двух раз в год	5
4. Финансовые признаки спада хозяйственно-финансовой деятельности	7
5. Наличие неурегулированных исков (в том числе и от налоговых органов)	4
6. Наличие просроченной задолженности в бюджет и внебюджетные фонды сроком более 2 месяцев	5
Всего баллов	26
Критический балл для группы	10
Максимальное количество баллов	100
Критический балл для всех групп признаков	40

Если общая суммарная оценка по трем категориями признаков 40 баллов и более, это свидетельствует о высокой степени риска финансовой несостоятельности малого предприятия в течение 12 месяцев за аудиторской проверкой.

Вследствие низкого уровня профессионального образования руководителей и сотрудников финансовых (бухгалтерских) служб малые предприятия допускают ошибки, которые рассматриваются автором методики как неформальные признаки потенциальной финансовой несостоятельности или повышения риска возникновения такой ситуации.

К присущим недостаткам качественных методик можно отнести субъективизм при аналитическом взвешивании конкретных

показателей, сложности в сборе и обработке массива исследуемой информации. В рассмотренной методике, в частности, учтены только часть внутренних факторов, без внешней экономической среды.

Актуальным вопросом современной науки является комбинирование количественных и качественных методик для целей прогнозирования банкротства. Проблема заключается в том, каким образом измерить и интерпретировать значение качественных показателей. В настоящее время создана достаточно объективная математическая база для выполнения поставленных целей. В частности, теория нечетких множеств представляет собой такой инструментарий. В работах А. О. Недосекина [46] раскрыта сущность данной теории: «...неопределенность не может быть раскрыта однозначно и четко, иначе она бы обрела обратный смысл. Как правило, ряд параметров оказывается недоступным для точного измерения, и тогда в его оценке неизбежно появляется субъективный компонент, выражаемый нечеткими оценками типа “высокий”, “низкий”, “наиболее предпочтительный”, “весьма ожидаемый”, “скорее всего”, “маловероятно”, “не слишком” и т. д. В связи с этим появляется то, что в науке описывается как лингвистическая переменная со своим множеством значений, а связь количественного значения некоторого фактора с его качественным лингвистическим описанием задается так называемыми функциями m -принадлежности фактора нечеткому множеству».

Разработанный консультационной группой «Воронов и Максимов» (г. Санкт-Петербург) [46] подход названный «V&M» основан на комплексном показателе (на основе модели Альтмана), который строится как двумерная свертка по совокупности показателей X_i с весами R_i и по совокупности их качественных состояний с весами (7).

$$V\&M = \sum_{i=1}^5 G_i * \sum_{j=1}^N R_i L_{ij} \quad (7)$$

Чем выше уровень показателя $V\&M$, тем лучше состояние предприятия и ниже риск его банкротства. Значения показателя от 0–0,2 свидетельствуют об очень высоком риске банкротства; 0,2–0,4 – высоком риске, 0,4–0,6 – умеренном риске; 0,6–0,8 – низком риске; 0,8–1 – очень низком риске.

Однако данный подход не лишен недостатков. Во-первых, данный инструментарий не является самостоятельной методикой.

Во-вторых, аналитику будет достаточно сложно выбрать наиболее информативные показатели, составить карту их приемлемых значений и определить уровень значимости. В условиях низкой информационной прозрачности российского рынка и отсутствия достоверной статистики, данные задачи приобретают невыполнимый характер.

Таким образом, существующие методики прогнозирования риска банкротства нуждаются в существенной доработке. В частности, О. Ю. Дягель и Е. О. Энегельгардт [24] обобщают общие недостатки, присущие существующим методикам:

- «ни одна из методик не учитывает тот факт, что банкротство – результат трех кризисов на предприятии: управленческого, экономического и финансового. Все они идентифицируют только определенную форму кризиса».

В основном финансовый и экономический, только методики Д. Аргенти [7, с. 150–231] и Л. Ю. Филибоковой [73] делают акцент на управленческой составляющей;

- «во всех методиках оценка носит статичный характер».

Только одна методика Г. А. Хайдаршиной [74] учитывает динамику собственного капитала и активов предприятия.

Многие отечественные экономисты (проф. В. И. Терехин [70], проф. В. П. Панагушин [52], проф. М. Н. Крейнина [36, с. 50–90], проф. А. П. Градов [66] и др.) считают, что оценка несостоятельности предприятия может быть объективной только при соблюдении следующих условий:

- нормативные показатели учитывают отраслевую специфику (длительность производственного цикла, характер используемого сырья и др.); некоторые российские экономисты (проф. М. Н. Крейнина [36, с. 50–90] и др.) доказывают необходимость установления нормативных коэффициентов ликвидности для каждого конкретного предприятия;

- коэффициенты должны учитывать реальную экономическую ситуацию в России. Нормальная ликвидность, равная 2, возможна для предприятий, работающих в условиях стабильного рынка, но не в условиях кризиса неплатежей и российской налоговой системы;

- в модели не должно быть математической взаимосвязи коэффициентов и их дублирования;

■ однозначное определение ликвидности активов. Недвижимость, незавершенное строительство, административные здания, считающиеся неликвидными по международным стандартам, в российской действительности могут быть высоколиквидными активами, нежели неликвидные продукция и производственные запасы, считающиеся в стабильной рыночной экономике ликвидными;

■ методика должна учитывать экономические показатели: прибыль и рентабельность, иначе диагностика может привести к признанию неплатежеспособными предприятия, имеющие устойчивый рост производства и положительную рентабельность.

Помимо того, что существующие методики не лишены недостатков, не все их возможно применять к субъектам малого бизнеса.

Данный вывод подтверждают исследования Криони А. Е.¹⁶, который отмечает причины неприменимости моделей прогнозирования банкротства к субъектам малого бизнеса. В частности, низкую прозрачность малых предприятий; отсутствие грамотного финансового учета, что исключает объективную оценку; а также наличие специальных режимов налогообложения (упрощенная система), вследствие чего объектами учета становятся только статьи доходов и расходов (в зависимости от налогооблагаемой базы), что существенно сужает перечень анализируемых показателей. В ходе своего исследования Криони А. Е. предлагает использовать в качестве индикатора вероятности риска банкротства малого предприятия индекс финансовой честности ($I_{\text{фч}}$), который рассчитывает по следующим факторам:

- 1) итог баланса (ИБ);
- 2) уставный капитал (УК);
- 3) ставка Центрального банка РФ (СЦБ);
- 4) период анализа финансовой отчетности (Т);
- 5) заработная плата (ЗП);
- 6) численность сотрудников, работающих на предприятии (П);
- 7) цикл жизни организации (Л);
- 8) аренда (А).

¹⁶ Криони А. Е. Риск банкротства российских малых предприятий и методы его предотвращения // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. № 1. С. 94–100.

С точки зрения Криони А. Е., перечисленные индикаторы характеризуют качественную сторону состояния малого бизнеса, а также непосредственно влияют на такой важный показатель, как вероятность банкротства малого предприятия. Общая формула определения индекса финансовой честности Ифч представлена автором в следующем виде:

$$I_{\text{фч}} = ИБ + \{УК + (СЦБ \times Л) + ((ЗП \times П) \times Т + А)\} \quad (8)$$

или

$$I_{\text{фч}} = ИБ \div \{УК + (СЦБ \times Л) + ПИ\}, \quad (9)$$

где ПИ – постоянные издержки.

При этом шкала оценки риска несостоятельности предприятия может иметь следующий вид: если $I_{\text{фч}} < 0$, то вероятность банкротства велика; $I_{\text{фч}} \geq 0$, то вероятность банкротства равна 0,5; $I_{\text{фч}} > 0$, то вероятность банкротства мала и уменьшается по мере возрастания.

С нашей точки зрения, данный подход имеет ряд недостатков, ограничивающих его применение: 1) неточность выводов, что не позволяет оценить степень вероятности банкротства. Это отмечает и сам автор статьи: «методика даёт очень приближительную оценку вероятности банкротства»; 2) не учитывается отраслевая специфика малого бизнеса, что может привести к некорректным выводам в части определения величины издержек; 3) не учитываются макроэкономические параметры.

В табл. 10 представлен обобщенный анализ наиболее известных иностранных и новых отечественных методик для прогнозирования банкротства предприятий.

По результатам наших исследований вполне очевидно, что на текущий момент нет объективной и достоверной методики определения риска банкротства для предприятий малого бизнеса, которые характеризуются более высоким уровнем риска и деятельность которых сопряжена с высокой степенью неопределенности. Единственной методикой, которая применима к целям анализа риска банкротства, является модель Г. А. Хайдаршиной.

Таблица 10

Сводный анализ применимости действующих методик прогнозирования банкротства к субъектам малого бизнеса

Наименование модели	Отраслевая принадлежность	Преимущества	Недостатки	Применимость к СМП
Модель Альтмана	Промышленность	1) большая выборка исследуемых предприятий; 2) горизонт прогнозирования до 5 лет	1) отраслевая специфика; 2) зарубежные объекты исследования; 3) низкая эффективность применения в отечественной экономике; 4) не учитывает внешние факторы; 5) не учитывает теневую экономику; 6) не учитывается динамика показателей	Не применима, так как затруднительно получить данные по рыночной стоимости собственного капитала, величине нераспределенной прибыли и прибыли до налогообложения.
Модель У. Бивера	–	1) большая выборка исследуемых предприятий двух классов: банкрот – устойчивое предприятие; 2) горизонт планирования до 5 лет.	1) низкая эффективность применения в отечественной экономике; 2) итоговый коэффициент вероятности банкротства не рассчитывается; 3) не учитываются внешние факторы; 4) не учитывается теневая экономика; 5) не учитывается динамика показателей	Не применима, так как не учитывает всех факторов
Модель А. Ю. Беликова	торговля	1) учитывает отраслевую специфику; 2) большая выборка исследуемых предприятий	1) отраслевая ограниченность; 2) не учитываются внешние факторы; 3) не учитывается теневая экономика; 4) не учитывается динамика показателей	Не применима, так как не учитывает всех факторов

Наименование модели	Отраслевая принадлежность	Преимущества	Недостатки	Применимость к СМП
Методика Г. А. Хайдаршиной	промышленность, ТЭК, торговля, сельское хоз-во	1) учитывается макроэкономическая ситуация; 2) учитывается динамика показателей; 3) учитываются факторы кредитной истории, возраста предприятия и региональный риск	1) не учитывается теневая экономика; 2) фактор региональной принадлежности автоматически повышает уровень риска в том случае, если предприятие не находится в Москве и Санкт-Петербурге.	Применима с учетом корректировок
Методика М. Евстропова	–	1) учитываются внешние факторы; 2) учитывается динамика показателей	1) сложности в определении рыночной стоимости акций, и недостаточно аргументированный подход по включению показателя натурального логарифма отношения активов к индексу – дефлятору ВВП; 2) не учитывает теневую экономику.	Не применима
Качественная методика Л. Ю. Филобоковой	малый бизнес	1) учтены качественные показатели	1) субъективизм при аналитическом взвешивании конкретных показателей; 2) сложности в сборе и обработке массива исследуемой информации; 3) учтены только часть внутренних факторов, без внешней экономической среды.	Применима с ограничениями
Методика А. Е. Криони	малый бизнес	1) учтены количественные показатели малого бизнеса; 2) возможно применение в условиях недостатка бухгалтерской информации.	1) неточность выводов, что не позволяет оценить степень вероятности банкротства; 2) не учитывается отраслевая специфика малого бизнеса, что может привести к некорректным выводам в части определения величины издержек; 3) не учитываются макроэкономические параметры.	Применима с ограничениями

Достаточно сложно проанализировать и количественно измерить риски компетентности руководства, уровень профессионализма трудового коллектива, зависимости от крупных компаний и от уровня внутреннего покупательского спроса. Ко всему прочему, предприятия малого бизнеса имеют низкую инвестиционную активность и проблемы, связанные с расширением деятельности в связи с трудностями привлечения дополнительного капитала, из-за малой ресурсной базы.

Учитывая тот факт, что малый бизнес склонен к теневому характеру ведения бизнеса, актуальной задачей является адаптация методики Г. А. Хайдаршиной в части разработки способов выявления и учета теневой деятельности в экономике субъектов малого бизнеса.

Глава 3

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

3.1. Анализ существующих методик определения количественных показателей, характеризующих теневую экономическую деятельность субъектов малого предпринимательства: их достоинства и недостатки¹⁷

Формирование цивилизованной рыночной российской экономики актуализирует проблематику экономического анализа теневой деятельности и ее масштабов.

Оценка масштабов теневой экономики, в том числе в секторе малого предпринимательства, важна для анализа экономического развития и формирования государственной экономической политики, которая должна учитывать и аспекты противодействия теневым отношениям.

Сегодняшний этап развития экономики в России в условиях кризиса характеризуется ростом масштабов теневой экономики, что выдвигает проблему экономической безопасности, как самостоятельной системы в контексте управления устойчивого развития общественных отношений. В связи с этим актуальность приобретает вопрос возможности оценки масштабов теневой экономики.

Определение абсолютного объема теневого сектора экономики и отдельных его составляющих затруднено по причине отсутствия какой-либо прямой информации, поскольку сама теневая деятельность как раз и предполагает сокрытие факта своего существования. Тем не менее, в настоящее время разработан ряд методик, которые на основе косвенных данных дают возможность судить о присутствии в экономике теневой составляющей.

¹⁷ Более подробно методы измерения масштабов теневой экономики рассмотрены в работе: *Буров В. Ю.* Теневая деятельность субъектов малого предпринимательства и пути ее легализации: монография. Чита, 2010. 215 с.

В большинстве своем они носят индикативный характер, позволяющий лишь косвенно определить наличие нерегистрируемой деятельности.

Существующие немногочисленные методики для определения количественных показателей, характеризующих теневую экономику по отдельным направлениям, секторам и видам деятельности, опираются на данные статистической отчетности, отчетности соответствующих министерств, ведомств и организаций, а также на материалы выборочных обследований. Среди исследователей принято считать, что такая работа должна завершаться экспертной процедурой, в рамках которой согласовывается вся анализируемая информация.

Методы определения границ и оценки масштабов теневой экономики разработаны П. Гутманном, Ф. Каганом, М. Лакко, В. Танзи, Э. Файгом и др., результаты их применения отражены в работах Т. Беридзе, Н. Бокун, А. Капустина, И. Кулибабы, А. Мейлахса, Н. Мухиной, П. Ореховского, А. Пономаренко, Дж. Томаса и др.

Отечественные ученые внесли свой вклад в анализ методов измерения теневой экономики, среди них можно отметить работы М. И. Николаева, и А. Ю. Шевякова [48], В. В. Попова [56], А. Пономаренко [53, с. 6–7], Маскакова И. Д. [42]. Можно отметить анализ методов учета и измерения теневой экономики, проведенный Н. Бокун и И. Кулибаба [10, с. 11–15], которые проанализировали статистические методы оценки теневой экономики, а также рассмотрели методы оценки в странах Восточной Европы и исследования А. Яковлева и О. Воронцовой [83, с. 115–118], которые рассматривают методические подходы на микроуровне, используя косвенные и прямые методы в выявлении «неучтенного наличного оборота».

Подробный анализ методов измерения масштабов теневой экономики описывается в работах Н. Бокун, И. Кулибаба [10, с. 12] и Ю. Латова, С. Ковалёва [39, с. 21].

Применяемые методики, условно можно объединить в две группы: используемые на микроуровне; используемые на макроуровне (рис. 5).



Рис. 5. Методы определения параметров теневой экономики

Методы определения границ и измерения масштабов теневой экономики не являются единой системой, позволяющей комплексно оценить масштабы данного явления. Рассматриваемые методы можно разделить на микрометоды, используемые при выявлении и оценке экономических параметров конкретных теневых схем, и методы, используемые на макроуровне.

Применение конкретного метода зависит от исследуемого объекта, поставленных целей и задач и должно соответствовать дефинициарной интерпретации теневой экономики, ее структуре и основным характеристикам проявления теневой активности.

Микрометоды измерения теневой экономики. К микрометодам относятся:

- Метод открытой проверки – обеспечивает выявление теневой экономической деятельности лишь в той мере, в какой это позволяет делать открытость проверяемых субъектов.
- Метод опросов, выборочных обследований – проводятся опросы при помощи социологических исследований.
- Специальные методы экономико-правового анализа – в

зависимости от цели выделяются три направления экономико-правового анализа, каждый из которых опирается на систему методов: а) бухгалтерского анализа; б) документального анализа может; в) экономического анализа, который основан на учете взаимосвязи и взаимообусловленности различных экономических показателей: сопоставлений; специальных расчетных показателей; стереотипов; микорректирующих показателей.

Макрометоды измерения теневой экономики.

■ Метод расхождений. Основан на сравнении двух или более источников данных или статистических документов: а) сравнение доходов и расходов; б) метод товарных потоков.

■ Монетарные методы – основаны на использовании такой особенности нелегальной экономики как предпочтение, отдаваемое наличным деньгам при совершении сделок в легальном секторе экономики в течение определенного времени соотношение между количеством банкнот у населения, с одной стороны, и общими вложениями населения в банки – с другой, остается постоянным.

■ Метод по показателю занятости (итальянский метод) – основной акцент делается на обследовании затрат рабочей силы.

■ Метод мягкого моделирования (оценки детерминантов). Связан с выделением совокупности факторов, определяющих теневую экономику, и направлен на расчет ее относительных объемов.

■ Структурный метод. Основан на использовании информации о размерах теневой экономики в различных отраслях производства.

■ Экспертный метод. Использование экспертных оценок является необходимым условием исследования такого сложного, малоизученного явления, как теневая экономика. Проблема использования данного метода состоит в том, чтобы найти достаточно квалифицированного эксперта, способного дать оценку, правильность которой может подтвердиться лишь спустя определенное время, после получения дополнительной информации или так и останется рабочей гипотезой, положенной в основу расчета.

■ Смешанные методы. Используется метод скрытых переменных и комплекса различных методов при оценке различных сфер теневой экономической деятельности и основывается на построении модели, учитывающей большое число как детерми-

нантов, так и индикаторов теневой экономики, т. е. величин, зависящих от ее объема.

Методы измерения теневой деятельности в секторе малого предпринимательства. Одной из проблем исследования, рассматриваемых в настоящей монографии, заключается в выявлении и количественном измерении признаков теневых экономических отношений субъектов малого бизнеса, в изучении взаимосвязей и корреляций между признаками различных форм их проявления и частот.

Актуальность исследования существующих методик определяется тем, что сектором экономики, обеспечившим эффективность общества, снижением уровня безработицы, усилением социальной защищенности является малый бизнес.

Необходимо отметить, что рассмотренные выше методики не позволяют достоверно оценить теневую деятельность субъектов малого предпринимательства. Наиболее приемлемым методом можно назвать метод опросов, выборочных обследований, при использовании, которого проводятся опросы при помощи социологических исследований, как например метод анонимного углубленного интервью.

Сложность применения рассмотренных методов оценки теневой экономики для сектора малого бизнеса заключается в отсутствии достоверных единых официальных статистических и налоговых показателей для малого предпринимательства: ИП-БОЮЛ и юридических лиц.

В табл. 11 представлены существующих методики анализа теневой деятельности субъектов малого предпринимательства.

При анализе теневой деятельности представителей малого бизнеса, у исследователя существует проблема из-за объекта исследования: отдельное малое предприятие; отдельная отрасль; сектор малого предпринимательства на макро- и мезоуровнях. Дополнительным фактором, подтверждающим сложность применения рассмотренных методов, является тот факт, что теневую деятельность субъектов малого предпринимательства необходимо исследовать и на микроуровне, и на макроуровне.

Таблица 11

Методики анализа теневой деятельности субъектов малого предпринимательства

Объект исследования	Методика	Описание методики
Малое предприятие	О. Шестоперова	Расчеты масштабов теневого оборота базируются на проводившихся данных опросов малых предприятий и экспертных оценках.
	С. Мигина, О. Щетинина	Предлагается разделить потоки ресурсов, товаров и услуг и потоки денег – наличных или безналичных. Важной особенностью модели является выделение источников формирования «неучтенных наличных средств» и направлений их использования.
Отрасль	В. Фадеева	Комплексное использование инструментария микроэкономического обследования отрасли. Практическим инструментом использования этого метода было получение и сопоставление трех видов специально собранной информации: объективной статистики (данные статистической и бухгалтерской отчетности), субъективной статистики (сводные результаты экспертного опроса сотрудников оперативного обслуживания отрасли) и дополнительной информации (результаты индивидуального интервьюирования представителей отрасли).
Сектор малого предпринимательства	В. Бурова	По данной методике возможно определение масштаба теневой экономики в секторе малого предпринимательства, величины издержек функционирования в теневом секторе и бюджетных потерь. В методике применяется метод экономического анализа – специальных расчетных показателей, с использованием дополнительных показателей, полученных в проводимых исследованиях и данных органов статистики. В качестве специальных расчетных показателей, полученных органами статистики в ходе выборочных исследований деятельности малых и средних предприятий, применяются аналитические показатели: рентабельность; сальдированный финансовый результат. При этом используется метод мягкого моделирования – выделение и использование совокупности факторов, определяющих теневую экономику с целью расчета ее относительных объемов. В данном случае этим фактором является уровень скрытой заработной платы.

Для оценки теневого оборота в секторе малого предпринимательства, применяют метод экспертной оценки – досчета. Данный метод предложен Е. Ясиным – О. Шестоперовым [76, с. 289–292]. В этом случае расчеты масштабов теневого оборота базируются на проводившихся данных опросов малых предприятий и экспертных оценках. С. Мигин и О. Щетинин [51] предлагают разделить потоки ресурсов, товаров и услуг и потоки денег – наличных или безналичных, показывая направления основных потоков в экономике. Важной особенностью модели является выделение источников формирования «неучтенных наличных средств» и направлений их использования.

По мнению А. Чепуренко [76, с. 288], и мы с ним в этом согласны, основными методически ми проблемами при проведении оценки являются:

- Выяснение реальной структуры затрат на «среднестатистическом» малом предприятии (в процентах к общему фактическому обороту эквивалентному сумме учитываемого оборота и скрытого (теневое)).

- Необходимость сопоставления полученных из анкетирования данных с другими показателями (например: скрытую и официальную заработную плату).

Сложность определения теневых объемов деятельности субъектов предпринимательства возрастает при определении их на отраслевом уровне. В данном аспекте вызывает интерес исследования В. А. Фадеева [72]. Рассматривая множество методов измерения «теневой деятельности», на отраслевом уровне, им за основу был взят метод, суть которого состоит в комплексном использовании инструментария микроэкономического обследования отрасли. Практическим инструментом использования этого метода было получение и сопоставление трех видов специально собранной информации: объективной статистики (данные статистической и бухгалтерской отчетности), субъективной статистики (сводные результаты экспертного опроса сотрудников оперативного обслуживания отрасли) и дополнительной информации (результаты индивидуального интервьюирования представителей отрасли).

По мнению В. А. Фадеева, при расчете объема теневых потоков на отраслевом уровне целесообразно использовать сле-

дующие источники информации:

- данные статистической и бухгалтерской отчетности предприятия (объективная статистика);
- сводные результаты экспертного опроса сотрудников оперативного обслуживания ЛПК (субъективная статистика);
- результаты индивидуального интервьюирования представителей отрасли (дополнительная качественная микроинформация).

В качестве основного метода исследования теневой предпринимательской деятельности В. Фадеевым был выбран экспертный метод, который обладает наличием ряда недостатков данного метода и в этом мы согласны с исследователем:

- Возможность ошибок в субъективных оценках отдельных экспертов.
- Трудности, возникающие при обработке отдельных оценок.
- Определенная скудность используемого инструментария.
- Трудности в подборе экспертов.

По нашему мнению, объективная оценка теневого оборота у субъектов малого предпринимательства возможна при использовании метода расхождений – сравнении двух или более достоверных источников: данных Росстата, или Федеральной налоговой службы. Например, уровень рентабельности и средняя заработная плата, которые можно получать или через отчетность, или через проведение всероссийских опросов (не менее 50 % субъектов малого предпринимательства). И в этом аспекте считаем необходимым сослаться на разработанную В. Ю. Буровым методику определения масштабов теневой экономики в секторе малого предпринимательства, величины издержек функционирования в теневом секторе и бюджетных потерь, суть которой заключается в применении метода экономического анализа – специальных расчетных показателей, с использованием дополнительных показателей, полученных в наших исследованиях и данных органов статистики [13]. В качестве специальных расчетных показателей, полученных органами статистики в ходе выборочных исследований деятельности малых и средних предприятий, применяются аналитические показатели: рентабельность; сальдированный финансовый результат.

Финансовый результат, выявленный на основании бухгал-

терского учета всех хозяйственных операций организаций, представляет собой сумму прибыли от продажи товаров, продукции (работ, услуг), основных средств, иного имущества организаций и доходов от прочих операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Данные по сальдированному финансовому результату (прибыль минус убыток) приводятся по кругу малых предприятий в фактически действовавших ценах, структуре и методологии соответствующих лет. Данные приведены по малым предприятиям (без малых предприятий, перешедших на упрощенную систему налогообложения), представившим бухгалтерскую отчетность.

При этом используется метод мягкого моделирования – выделение и использование совокупности факторов, определяющих теневую экономику с целью расчета ее относительных объемов: данным фактором является уровень скрытой заработной платы. Пример расчета по данной методике приведен в приложении 3 настоящей монографии.

3.2. Анализ теневой экономической деятельности малого предпринимательства

Приходится констатировать, что при всем многообразии работ по теневой экономике в основном исследователями уделяется большее внимание теневой экономике на макроуровне и практически не затрагиваются теневые экономические отношения в секторе малого предпринимательства.

При анализе теневых экономических отношений субъектов предпринимательства у исследователей наблюдается различный подход в вопросе различий между теневой и криминальной деятельностью. Так, С. Лукьянов¹⁸ криминальный сектор экономических отношений характеризует следующими основными чертами:

а) отсутствием бухгалтерского учета деятельности в соответствии с правилами, установленными действующим законодательством;

¹⁸ Лукьянов С. Сущность и природа теневой подсистемы общественного воспроизводства. // Предпринимательство. 2004. № 6. С. 116.

б) ведением собственного учета деятельности в произвольной форме для потребностей теневой структуры;

в) полным уклонением от выплаты налогов государству. При этом официальные налоги часто заменяются теневыми налогами, поборами в пользу теневых государственных структур, а также коррумпированных чиновников;

г) отсутствием у работников, занятых в структурах теневого сектора экономики каких-либо гарантированных государством прав в сфере трудовых отношений и социальной защиты с его стороны;

д) полным пренебрежением законными (государственными) стандартами качества товаров и услуг, а также игнорированием норм охраны окружающей природной среды, авторских и смежных прав, патентов, подделыванием товарных знаков;

е) заменой государственных норм экономической жизнедеятельности на правила теневых экономических отношений, устанавливаемые их участниками на основе сговора, в результате экономического или силового давления;

ж) введением носящих криминальный характер норм ответственности за нарушение правил в сфере теневых экономических отношений.

Но, по нашему мнению, данные черты полностью присущи теневому сектору экономики.

Вместе с тем необходимо отметить, что осуществление части деятельности в тени является для субъектов малого бизнеса ответной реакцией на неблагоприятные экономические условия:

- высокая налоговая нагрузка и особенно на заработную плату;
- высокие административные барьеры;
- коррупция в государственном секторе;
- недостаток легальных финансовых ресурсов;
- недостаточная имущественная и ресурсная поддержка.

В сложных правовых и экономических условиях деятельность представителей малого бизнеса вынуждено ведется в секторе теневой экономики.

В настоящее время отсутствует комплексный подход к определению понятия «теневая экономическая деятельность субъек-

тов малого предпринимательства», не полностью раскрыты ее сущность и природа. Недостаточное внимание уделяется разнообразности интересов представителей малого бизнеса в сохранении и развитии «теневой» экономики переходного периода. Практически остались вне поля анализа ученых региональные и отраслевые особенности теневизации экономической деятельности.

Теневая деятельность. Структура теневого оборота. В различной литературе используется в основном два понятия «теневая экономика» и «теневая деятельность». Теневая экономическая деятельность является одним из основных элементов теневой экономики, что вызывает потребность в исследовании этого понятия.

Вызывает интерес исследований И. И. Елисейевой, которая считает, что в данном случае необходимо перейти от категории «теневая экономика», относящейся только к производственному процессу, к категории «теневая деятельность». По мнению И. И. Елисейевой¹⁹, понятие «теневая деятельность» охватывает все три стадии движения стоимости: производство товаров и услуг; образование доходов; использование доходов. На каждой стадии формируются свои теневые потоки, и их объем возрастает по мере перехода от одной стадии к другой. На первой стадии создается только теневой продукт и услуги. На второй – теневая прибыль и скрытая оплата труда. На третьей – к первым двум добавляются теневые финансовые потоки, образующиеся в результате перераспределительных процессов. Окончательной оценкой объема теневой предпринимательской деятельности является ее объем, рассчитанный на стадии распределения доходов.

Нами предлагается следующая структура экономики в аспекте разделения теневой экономики и теневой экономической деятельности и их взаимосвязи с коррупцией (рис. 6).

¹⁹ Цит. по: *Фадеев В. А.* Выявление и оценка теневого сектора предпринимательской деятельности в лесопромышленном комплексе СЗФО : автореф. дис. ... канд. экон. наук СПб., 2009.

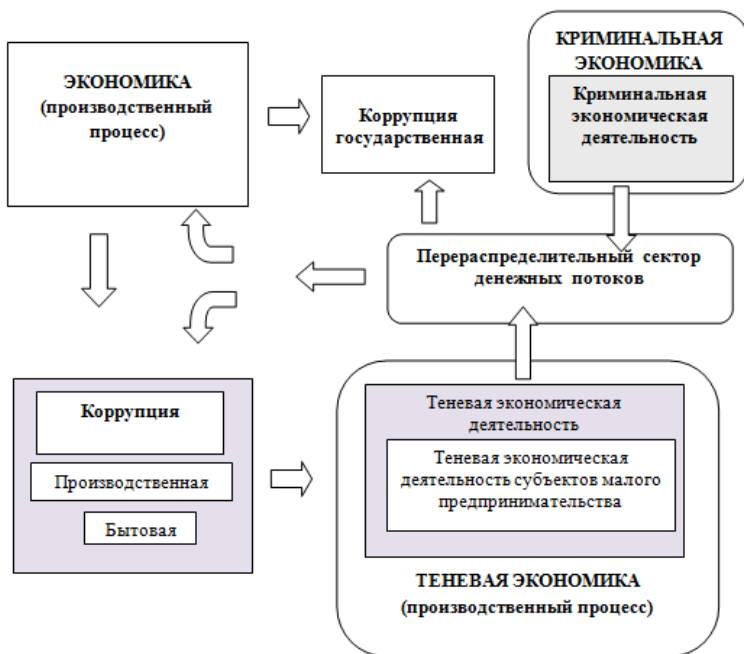


Рис. 6. Структура экономики в аспекте разделения теневой экономики и теневой экономической деятельности

Теневой оборот малого предприятия эквивалентен сумме двух основных ее составляющих: продажа продукции на теневом секторе рынка и «обналичивание денег». Исследования С. В. Мигина и О. М. Шестоперова [51] показывают, что при реализации продукции в теневом секторе не оформляются документы. Тем самым выручка от продажи не отражается в официальной отчетности. Что позволяет за счет денежных средств, вырученных от продаж, рассчитаться с поставщиками сырья в теневом секторе, заплатить зарплату, не выплачивая налогов, которыми она облагается, не уплачивать налог на остающуюся прибыль и т. д. При обналичивании денег фирма может не прибегать к теневому сектору рынка продажи продукции. Вместо этого фирма создает фиктивные затраты, т. е. официально проводит платежи за фактически не оказанные услуги другим юридическим лицам. После этого эти юридические лица возвращают фирме переведенные им

деньги, удерживая комиссию («процент за обналичивание»). Возврат денег не отражается в официальной отчетности и позволяет фирме проводить скрытые выплаты и получать скрытую прибыль так же, как и в случае теневого оборота.

Можно также сослаться по данной проблеме на исследование А. Б. Крутик : «Что касается другой операции – “обналичивания” под фиктивные контракты, то ее масштабы оценить труднее. По оценкам МВД, даже без учета потребительского рынка и банковского бизнеса величина теневого налично-денежного оборота составляет более 30 млрд долл. В настоящее время “обналичивание” – сложившийся институт, обеспечивающий легальный бизнес неподконтрольными государству деньгами в объеме, определяемом потребностями выплат: во-первых, теневой части зарплаты, т. е. разницы между реальной ценой труда, требуемой для удержания и стимулирования работников, и официальной зарплатой, показываемой в отчетности перед государственными органами; во-вторых, по теневым соглашениям за товары поставщикам (что сокращает расходы примерно на 30 %); в-третьих, различным “крышам” и чиновникам для обеспечения своей безопасности и сохранения занимаемой на рынке ниши»²⁰.

Исследования данной проблемы подтверждают высокую долю теневого обналичивания денежных средств в деятельности субъектов малого бизнеса, что подтверждает неадекватные экономические условия, в которых развивается малый бизнес.

Сошлемся на собственные исследования практикуемых схем деятельности в теневом секторе экономики субъектами малого бизнеса [13, с. 118–120], что позволяет компаниям увеличивать свои затраты (издержки) за счет предоставления отчетности по фиктивной деятельности (деятельность, которая не осуществляется, но учитывается), таким образом достигая своей цели – уменьшение налогооблагаемой базы (рис. 7). Фиктивные документы на неосуществленную деятельность, выписывает фирма-однодневка, получая за такую услугу вознаграждение. После перечисления от «Компании» официальных денежных средств, фирма-однодневка производит их теневое обналичивание и воз-

²⁰ Крутик А. Б. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в российской экономике // Проблемы современной экономики. 2009. № 2 (30).

вращает их компании, за минусом своих комиссионных до 10 %. Этот момент очень важен компаниям, которые применяют общую систему налогообложения или упрощенную систему налогообложения (УСН), организация и индивидуальные предприниматели платят единый налог на «доходы минус расходы», равный 15 %.

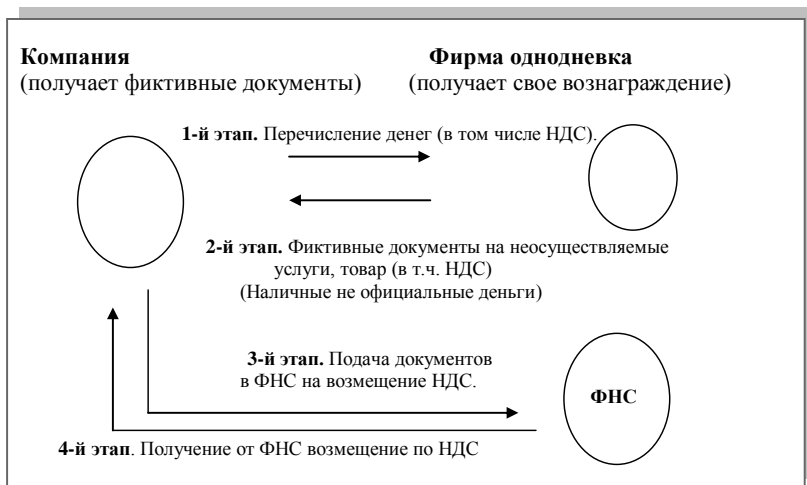


Рис. 7. Схема деятельности по снижению налогооблагаемой базы

Для проведения теневых платежей предприятию необходимы теневые (неофициальные) денежные средства. В теневой экономике образовался сектор по превращению официальных денежных средств в неофициальные (теневые) – «обналичка». Существует две основные схемы такой теневой деятельности (рис. 8 и 9).

Первая. Предприятие выходит напрямую на фирму, которая занимается обналичиванием, в этом случае процент за данную услугу составляет от 2 %. При данной схеме повышается риск обнаружения теневых операций, так как предприятие контактирует напрямую с фирмой-однодневкой и с ее работниками (рис. 8).

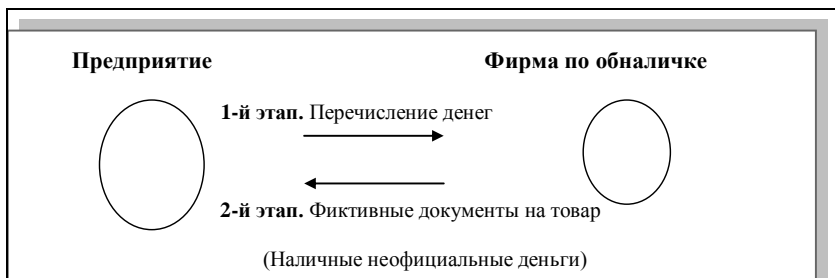


Рис. 8. Схема первая (прямая) по обналичиванию денежных средств

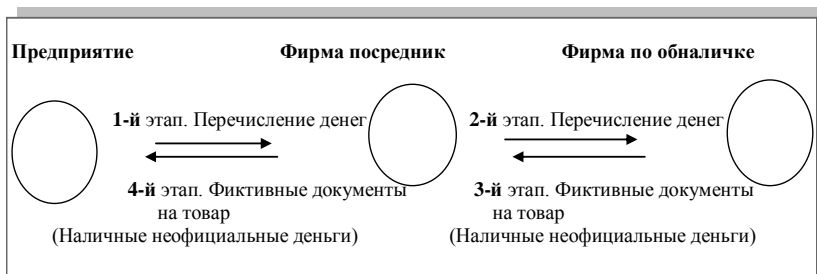


Рис. 9. Схема вторая (через посредника) по обналичиванию денежных средств

Вторая. Предприятие находит фирму – посредника, которая берет на себя прямой контакт с фирмой по обналичке, по работе с документами и теневыми наличными деньгами. В этом случае ответственное лицо предприятия работает с руководителем фирмы посредника. Согласно нашим исследованиям, процент за данную услугу составляет до 10 % (рис. 9).

1-й этап. Предприятием производится предоплата за продукцию, услуги;

2-й этап. Фирма по обналичке выдает наличные теневые деньги и фиктивные документы на товар, услуги за которые была получена предоплата (товар не отгружается);

3-й этап. Предприятие оприходывает «полученный» товар.

4-й этап. Предприятие производит списание, «полученной» продукции на производственно-хозяйственную деятельность.

Проблема «черного нала» (теневые денежные средства) для предприятий, осуществляющих свою деятельность в теневом секторе, очень важна. Это подтверждают данные, приведенные Е. Ясиным: объем теневых денежных средств на исследуемых предприятиях в среднем составляет сейчас около 41 % от объема реализации против 45 % в 2002 г. Причем не на всех предприятиях эта цифра одинаковая: она больше в маленьких фирмах и меньше – в больших.

Теневая деятельность МП связана с тем, что субъекты сектора малого предпринимательства выдерживают определенную финансовую нагрузку (оплаченная цена доступа), которая равна сумме оплаченных налогов, сумме различных платежей за право заниматься бизнесом (цена входа) и теневым издержкам доступа²¹. Полная цена доступа эквивалентна сумме начисленных налогов (официальные издержки доступа, позволяющие субъектам малого предпринимательства осуществлять свою деятельность в официальном секторе экономики), цене входа и теневым издержкам доступа (рис. 10).

²¹ Теневые издержки доступа: издержки теневой конкуренции, коррупционные издержки, издержки защиты – рассмотрены в данной монографии, с. 91-92.



Рис. 10. Структура полной и оплаченной цены доступа

Полная цена доступа является для малых предприятий неадекватной, которую они в полном объеме не могут оплатить. Это приводит к теневой деятельности с целью сокрытия части оборота, что позволяет уменьшать цену подчинения закону и субъекты предпринимательства получают реальную финансовую нагрузку в виде оплаченной цены доступа.

Теневая деятельность субъектов малого предпринимательства характеризуется структурой его теневого оборота и здесь можно согласиться с исследованиями Е. Ясина – О. Шестоперова [76, с. 288–289], которыми была построена трехсекторная модель фактического оборота малого предприятия (рис. 11).

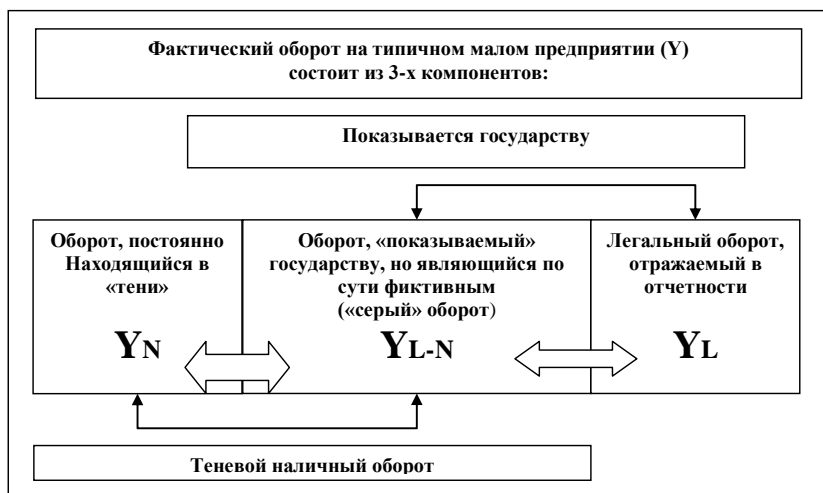


Рис. 11. Компоненты фактического оборота в секторе малого предпринимательства

Как мы уже отмечали выше, С. В. Мигин и О. М. Шестоперов, следуя идеям и логике вышеуказанной модели, предлагают более развернутую модель, характеризующую теневой оборот малого предприятия. Они разделяют потоки ресурсов и товаров и услуг, с одной стороны, и потоки денег – наличных или безналичных, проходящих по банковским счетам, с другой стороны. С. В. Мигин и О. М. Шестоперов отмечают: «В “нормальной” ситуации каждому потоку ресурсов или произведенных при их помощи товаров и услуг соответствует поток денег (оплата). Модели кругооборота ресурсов и товаров, с одной стороны, и денег – с другой, являются общепринятыми и содержатся в стандартных учебниках экономики»[51].

Предлагаемая структура теневой деятельности субъектов малого предпринимательства связана с налогоуклонением (в том числе использование законных схем), неформальной занятостью (неформальное использование индивидом рабочего времени и фондов организации с целью получения личных доходов, а также нерегистрируемой занятостью).

Проявление теневой деятельности субъектов малого предпринимательства – это следствие возникновения деструктивных

экономических противоречий. Теневая экономическая деятельность – это совокупность финансово-хозяйственных операций юридических и физических лиц, скрывающих материальные и финансовые потоки, находящиеся в противоречии с требованиями учета, налогообложения и законодательства. Теневая экономическая деятельность развивается в недрах официальной экономики и объективно обусловлена деформацией, неразвитостью, несовершенством экономических отношений и социального контроля.

«Современной Российской экономике присущи деструктивные противоречия, которые проявляются в неадекватных экономических условиях: большая налоговая нагрузка; отсутствие доступа к ресурсам и финансовому капиталу; недостаточная имущественная поддержка. Противоречия являются источником развития экономики, но при наличии деструктивных противоречий противоположности не взаимодействуют, а наоборот разрушают друг друга, так как под воздействием неадекватных внешних экономических условий происходит разделение единого экономического пространства на официальный и теневой сектор» [13, с. 16].

В условиях современной отечественной рыночной экономики тенденцию развития теневой деятельности субъектов малого бизнеса усиливает экономический кризис, который способствует развитию деструктивного вектора общественного производства, что также связано с ухудшением экономических условий, в которых действуют предстатели малого бизнеса. И в этом аспекте качественная особенность теневой деятельности МП – огромный потенциал быстрого достижения эффекта насыщения рынка, наличие преимущества в скорости оборота капитала, в сокращении пути от начала до получения готового продукта (услуги) приобретает все большее значение.

Как в официальном секторе экономики, так и в теневом секторе преодоление монополизма, развитие конкуренции, формирование рыночных отношений в российской экономике является одной из главнейших экономических функций малого предпринимательства. Но в теневом секторе данная функция: «... реализуется не за счет равных условий деятельности, а за счет коррупционных отношений, что приводит к появлению несовершенной конкуренции. При этом необходимо отметить, что при развитой коррупции, теневая деятельность субъектов малого предпринимательства протекает в условиях, когда спрос и предложение на

товар и услуги, определяет не рынок, а коррупционный механизм» [13. С. 18].

Теневая деятельность делится на две составляющие:

■ Недетерминированная (случайная, стохастическая), связанная в основном с незаконной предпринимательской деятельностью физических лиц в неформальном секторе экономики, имеющих небольшие, нерегулярные и случайные заработки при производстве и оказании различных услуг (торговля на рынке продукцией огородов, старыми вещами, сдачей в аренду комнат и квартир и т. д.). Получаемые денежные доходы от такой деятельности идут на поддержку текущих потребностей и не создают дополнительного капитала. В основном к этой деятельности относятся субъекты предпринимательской деятельности неформального сектора теневой экономики.

■ Детерминированная (организованная) деятельность физических лиц, предпринимателей, предприятий и организаций, направленная на получение денежных доходов с целью увеличения капитализации собственности и по различным причинам не попадающая в официальную отчетность. К этой деятельности относятся субъекты предпринимательства, осуществляющие свою деятельность в нелегальном секторе и секторе скрытой и фиктивной теневой экономики.

Сошлемся на определение, данное В. Ю. Буровым: «Теневая экономическая деятельность субъектов малого предпринимательства представляет собой финансово-хозяйственную деятельность, которая не декларируется экономическими агентами, либо характеризуется декларируемыми параметрами, не позволяющими адекватно оценить выгоды экономических агентов. Является неправовой, неучитываемой и неконтролируемой, разрешена государством, осуществляется субъектами предпринимательской деятельности, направлена на получение предпринимательского дохода и выполняющая двойственную роль: позитивную – сглаживание отрицательных условий по развитию бизнеса; негативную – антисоциальное перераспределение доходов общества и уменьшение его благосостояния, снижение эффективности системы управления экономикой» [13].

Региональные аспекты теневой деятельности в секторе малого предпринимательства. Деятельность субъектов малого предпринимательства напрямую связана с региональной эконо-

микой той территории, где осуществляется деятельность. Малое предпринимательство как сложный и многообразный феномен рыночной экономики, по-разному воздействует на региональную экономику, что напрямую связано с региональными особенностями. Но от характера, механизма и последствий этого влияния в значительной мере зависят перспективы выживания и развития российских регионов.

Пространственная картина распространения малого предпринимательства и его основные показатели свидетельствуют о крайней неравномерности его развития по регионам России (табл. 12, 13).

Таблица 12
Уровень развития малого предпринимательства в СФО за 2007 г.²²

Наименование регионов	Кол-во МП в расчете на 1 тыс. жителей	В расчете на малое предприятие			
		Кол-во работающих на постоянной основе, чел.	Оборот малых предприятий, млн руб.	Инвестиции в основной капитал, тыс. руб.	Среднемесячная заработная плата на одного работника, руб.
Республика Бурятия	5,1	5,8	1,21	28,3	6 962
Иркутская область	4,7	6,6	3,2	25,1	6 887,7
Читинская область	3,6	6,2	1,18	15,3	6 623,4

Таблица 13
Динамика количества индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица

Регионы	Годы					
	1998	1999	2000	2002	2005	2007
Республика Бурятия	17 300	21 147	22 884	28 571	23 000	27 935
Иркутская область	35 511	50 891	64 383	86 108	-	-
Читинская область	6 009	8 826	10 724	14 506	-	19800

²² Источник: <http://www.buryatia.ru/catalog/buryatia/index.html>

Количество МП в расчете на 1 тыс. жителей по СФО в 2004 г. был равен: например в Иркутской области – 3,7; Республика Бурятия – 3,2; Читинская область – 2,3, а по РФ – 6,2 (за 2003 г.).

Если малые предприятия, находящиеся в экономически активных регионах имеют большую свободу выбора видов предпринимательской деятельности, и соответственно форм их реализации, то положение провинциального малого предпринимательства очень сильно зависит от субъективных факторов регионального значения и в том числе от условий, в которых представители малого бизнеса вынуждены осуществлять свою деятельность.

Среди факторов регионального значения можно отметить следующие:

Во-первых, возможность контролировать ресурсы, что позволяет политическим региональным элитам создавать каналы самообогащения.

Во-вторых, в условиях несовершенства и отчасти необоснованности законодательства (налогового) региональные и муниципальные власти, администрация предприятий, частный бизнес имеют возможность ловчить, т. е. так перераспределять средства, строить свою финансово-экономическую деятельность, чтобы как можно больше прибыли оставить в своем распоряжении.

В-третьих, большие возможности дают подрядные работы по региональным и муниципальным проектам. Выбор исполнителей работ становится основным легальным каналом для обогащения представителей власти. Существует масса отработанных схем, в результате которых через подвластных лиц происходит присвоение командной власти заметной части местного бюджета (завышение объема работ, превышение оплаты труда, манипуляции с ценами и т. д.). Этот тип незаконной деятельности практиковался и ранее, но в современных условиях получил широкое распространение.

В-четвертых, «карманные» структуры администраций. Фактически это частный бизнес политиков, когда, используя служебное положение, бюджетные деньги обналичивают и присваивают через созданные (часто зарегистрированные на ближайших родственников) коммерческие структуры.

В-пятых, коррупция – элементарный подкуп чиновников экономическими структурами для получения выгодных подрядов,

кредитов, лицензий, льгот и т. д.

В-шестых, высокие местные административные барьеры («бюрократия»), предполагающие два подхода: «пассивный», когда чиновники искусственно тормозят выполнение своих служебных обязанностей, и предприниматели вынуждены прибегать к финансовому стимулированию; «активный», в рамках которого чиновники вынуждают предпринимателей делать взносы или отчисления, не предусмотренные действующим законодательством.

Все перечисленные типы незаконной деятельности свидетельствуют о тесном переплетении интересов политики и бизнеса. Все перечисленные типы незаконной деятельности являются скорее правилом, чем исключением, в повседневной политической действительности, хотя их удельный вес в ней постоянно меняется.

Инновационная деятельность сектора малого предпринимательства как фактор противодействия теневой экономике. Одной из центральной функции малого предпринимательства является разработка и внедрение инновационных технологий в производство. Данная функция при теневой деятельности имеет два аспекта – с одной стороны, одни МП теневого сектора, используют старые технологии, экстенсивный метод, а с другой стороны, другие МП наоборот используют самые прогрессивные технологии и интенсивный путь развития.

Существует проблема понимания сути инновационных процессов и тех результатов, которые они могут дать бизнесу и экономике в целом. Средний и малый бизнес не видят во внедрении инноваций возможности для своего развития и роста, что связано с неадекватными экономическими условиями деятельности в секторе малого предпринимательства. Мы считаем, что инновационный путь развития может стать одним из факторов стимулирования официальной деятельности субъектов малого бизнеса. Особое значение в стимулировании официальной деятельности субъектов малого бизнеса имеет использование организационно-экономических инноваций, под которыми понимается улучшение социально-организационных технологий и организации деятельности по управлению устойчивым развитием сектора малого предпринимательства, внедрение новых подходов по созданию адекватных экономических условий деятельности субъектов ма-

лого бизнеса.

Среди экономических мер, с помощью которых государство развивает инновационную деятельность субъектов малого бизнеса выделим косвенные, к которым прежде всего относится налоговое стимулирование.

Роль налогового стимулирования заключается в снижении налогового бремени налогоплательщиков путем высвобождения финансовых ресурсов из налогооблагаемой базы, направляемых на модернизацию и технологическое обновление производства на основе внедрения инновационных технологий. Налоговые льготы по осуществлению научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок оказывают стимулирующее воздействие на инновационную активность плательщиков налогов.

С 1 января 2008 г. вступил в силу Федеральный закон от 19 июля 2007 г. № 195-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности».

С точки зрения направленности стимулирующих воздействий на инновационную деятельность внесенные в законодательство о налогах и сборах изменения можно разделить на следующие направления:

- снижение налоговой составляющей в цене научного и инновационного продукта;
- создание стимулов для расширения спроса на научные исследования;
- обеспечение стимулов для инвестирования в науку и инновационную сферу;
- стимулирование малых инновационных и научных организаций.

С целью стимулирования инновационной деятельности внесены изменения в главы «Налог на добавленную стоимость», «Налог на прибыль организаций» и «Упрощенная система налогообложения» Налогового кодекса Российской Федерации, предусматривающие следующие меры стимулирующего воздействия:

1. Введение льготы по налогу на добавленную стоимость в виде освобождения от обложения налогом реализации исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные

образцы, программы для электронных вычислительных машин, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау), прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора, а также расширение существующей льготы по освобождению от уплаты этого налога выполнения организациями научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, относящихся к созданию новых видов продукции и технологий или к усовершенствованию производимой продукции и технологий.

2. Увеличение в 3 раза (до 1,5 %) норматива расходов налогоплательщиков на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки, осуществляемые в форме отчислений на формирование Российского фонда технологического развития, а также иных отраслевых и межотраслевых фондов финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

3. Расширение перечня научных фондов, средства, полученные из которых в рамках целевого финансирования, не учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

4. Введение в отношении основных средств организаций, используемых только для осуществления научно-технической деятельности, к основной норме амортизации специального коэффициента ускоренной амортизации.

5. Расширение перечня расходов, которые налогоплательщики, осуществляющие инновационную деятельность и применяющие упрощенную систему налогообложения, могут принимать в уменьшение доходов, имея в виду расходы на патентование и расходы на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки.

Реализуя мероприятия по налоговому стимулированию инновационной деятельности субъектов малого предпринимательства, можно получить эффект в средне – и долгосрочной перспективе. Эффект от внедрения инновационных технологий в деятельность налогоплательщиков влечет за собой повышение качества и конкурентоспособности продукции и как следствие – изменяет предпочтения потребителей. Этим и обуславливается финансовый результат от стимулирования инновационной дея-

тельности через увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Оценка эффективности налогового стимулирования является неоднозначным процессом. Первым фактором, влияющим на формирование оценочных критериев, является значительная временная продолжительность инновационного процесса. Вторым фактором является наличие инновационных и налоговых рисков, которые связаны с неопределенностью возможных результатов внедрения инновационной технологии и исполнения. В этих условиях меры поддержки инновационной деятельности, осуществляемые государством, должны иметь не только адресный характер, но и минимальный уровень риска.

Виды теневых операций²³. По мнению С. Мигина и О. Щетина [51], работа предприятий в теневом секторе является проблемой для экономики в целом и в частности снижает эффективность действия институтов рыночной экономики. (Например, исполнение контрактов сопряжено со значительными издержками.) Высокий риск инвестирования в непрозрачные предприятия уменьшает стоимость их активов, ограничивая возможности для их роста. Кроме того, более высокий риск приводит к повышенным процентным ставкам по кредитам, что снижает возможности предприятий по привлечению внешнего финансирования и в конечном итоге препятствует росту.

Теневые операции в секторе малого предпринимательства можно квалифицировать по видам:

- хозяйственные операции (технологические, производственные, трудовые, маркетинговые, сбытовые, операции по материально-техническому обеспечению, торговые и ряд других);
- финансовые операции (расчетные, кредитные, фондовые, валютные);
- учетные операции, связанные с осуществлением бухгалтерского, управленческого, статистического учета экономической деятельности.

В зависимости от поставленной цели теневые операции мо-

²³ Использован материал монографии В. Ю. Булова «Теневая деятельность субъектов малого предпринимательства и пути ее легализации» (Чита, 2010. С. 111–114).

гут быть направлены на достижение различных задач, среди которых наиболее важны:

- снижение налоговой нагрузки;
- ограничение конкуренции;
- получение льгот, привилегий, исключительных прав у государства, в том числе путем коррупции и лоббирования законопроектов;
- легализация незаконно полученных доходов;
- незаконное присвоение прав на экономические блага;
- создание теневого запаса денежных средств, направляемого на оплату теневых расходов.

При анализе основных видов теневых операций можно сослаться на исследования Д. Макарова [41, с. 41–50], который их квалифицировал следующим образом: неучтенные операции; псевдооперации; операции, преследующие цель сокрытия части оборота.

Данное исследование было проведено в 1998 г, но и сегодня во многом с ними можно согласиться. Но, по нашему мнению, способы уклонения от уплаты налогов и виды теневых операций, необходимо рассматривать более углубленно.

1. Способы, не подразумевающие сокрытия финансово-хозяйственной деятельности или ее результатов.

Эти способы сводятся лишь к неправомерному налоговому учету, в то время как все обороты денежных средств учтены. Такой же характер сокрытия, в основном, наблюдается и при неисполнении других требований закона. Если все операции учитываются, то характер нарушения ведения учета выявляется без помощи специальных средств правоохранительных органов, и они вполне контролируемы государством:

- неправомерное использование льгот (ведение основного вида деятельности под видом льготированного, включение в штат неработающих пенсионеров, инвалидов и др.);
- занижение налога на прибыль (неправомерное отнесение доходов на финансовые результаты предприятия, искусственное увеличение фонда заработной платы за счет завышения численности работников, завышение внереализационных расходов и др.);
- уклонение от уплаты и занижение НДС (неначисление НДС по взаимозачетам и бартеру, завышение в налоговых декла-

рациях сумм НДС, подлежащих возмещению из бюджета, и др.);

- уклонение от уплаты акцизов (внесение в технологию производства подакцизной продукции незначительного изменения с целью вывода ее из-под обложения акцизом, но фактического использования в прежнем порядке);

- уклонение от уплаты подоходного налога (получение материальной помощи, персонального вознаграждения или возвратной ссуды, безвозвратное получение денежных средств из подотчета, непредставление или искажение данных в декларации о годовом доходе и др.).

2. Способы уклонения от налогообложения, при которых финансово-хозяйственные операции полностью скрываются от бухгалтерского учета, т. е. от государственного контроля:

- сокрытие объектов налогообложения (ведение финансово-хозяйственной деятельности без необходимой регистрации, постановки на учет в Федеральной налоговой службе или лицензии, в том числе с использованием подложных документов и документов фальшивых фирм-однодневок, неотражение финансово-хозяйственных сделок в бухгалтерском учете, уничтожение бухгалтерских документов после совершения сделки, ведение финансово-хозяйственной деятельности через счета других организаций или структурных подразделений без проводки по своим бухгалтерским счетам;

- занижение объектов налогообложения (внесение в бухгалтерские документы искаженных данных, отнесение части выручки на ненадлежащие бухгалтерские счета, создание неучтенных излишков продукции путем увеличения нормы убыли, необоснованного списания и др.);

- сокрытие средств от уплаты налогов при наличии недоимки по налогам или с целью неуплаты текущих налогов (создание искусственной дебиторской задолженности, отпуск товаров без предоплаты, в том числе на реализацию, с намерением не возвращать выручку на счета предприятия, перечисление выручки на счета зависимых структур, не уполномочивая их уплачивать соответствующие налоги, и др.).

3. Виды теневых операций, применяемых для снижения налоговой нагрузки. В рамках теневой экономики МП можно выде-

лить три вида операций:

- полностью выводимые из-под бухгалтерского учета – этот способ включает методы уклонения от уплаты налогов в бюджет по сделкам, не нарушающим налогового законодательства. Данные сделки отражаются в бухгалтерском учете, по ним рассчитывают необходимые к оплате налоги, которые в бюджет не перечисляют. Далее, с помощью определенных финансово-хозяйственных операций они выводятся из одного легального оборота и направляются в другой оборот, который сам по себе тоже может быть легально оформлен. Также сделки могут не отражаться в учете вообще, либо, что бывает чаще всего, маскируются под другие виды операций. В подобном случае они также представляют собой псевдооперации и могут, как подпадать под понятие «налоговая преступность», так и выходить за его рамки;

- направленные на сокрытие части оборота – данный способ уклонения от налогообложения состоит в том, чтобы скрыть от проверок часть оборота, которая или вновь «вливается» в легальный оборот и учитывается в следующей финансово-хозяйственной операции, или выделяется и прямо или с помощью определенных операций, полностью, или на время выводится из-под легального учета, и становится теневой;

- проводимые под видом других операций – это сокрытие операций от контроля со стороны налоговых органов путем маскировки этих операций под вид другой деятельности, для которой предусмотрены льготы или которая регулируется иным законодательством. В таком случае учитывается совсем не та операция, которая имела место на деле, т. е. совершается псевдооперация.

Таким образом, существуют способы уклонения от налогообложения, при которых происходит сокрытие налогооблагаемой базы, т. е. совершается налоговое правонарушение. Однако финансово-хозяйственные результаты деятельности сами по себе не скрываются, при необходимости представляются проверяющему и контролируются государством.

Виды и структура теневых расходов. Используемые термины и понятия. Из специализированных исследований, непосредственно посвященных анализу видов теневых расходов и их измерению, можно выделить работы ряда авторов: А. Чепуренко [76], Е. Ясина и О. Шестоперова [51]. Согласно этим исследова-

ниями, и мы поддерживаем эти выводы, теневые доходы направляются на следующие расходы:

- расходы на развитие бизнеса;
- расходы на текущую деятельность предприятия (конвертные зарплаты», оплата аренды помещений, расчеты с контрагентами и т. д.);
- расходы на личное потребление руководителей малого бизнеса;
- расходы на оплату государственных контролеров, «налоговиков» и «силовиков», прохождение различных согласовательных и разрешительных процедур и т. д. (взятки);
- расходы на криминальные «крыши».

При этом мы считаем, что структура теневых издержек имеет более четкую типологизацию. Согласно ранее проведенным исследованиям, получаемые теневые доходы (I_t) в секторе малого бизнеса, направляются на следующие теневые статьи расходов, входящие в состав издержек функционирования в теневом секторе экономики ($E_{т.и.ф.}$): теневые издержки потребления ($E_{т.и.п.}$) и теневые издержки доступа ($E_{т.и.д.}$). В кратком определении теневые издержки доступа – это издержки связанные с правом осуществления деятельности в теневом секторе экономике – доступом к ресурсам, защитой прав собственности, заключением и обслуживанием деловых отношений, при этом они связаны не с платой за ресурсы, а с платой за получение права на их использование. Теневые издержки доступа эквивалентны сумме коррупционных издержек, издержек защиты и издержек теневой конкуренции.

Структура расходов теневого дохода (оборота) субъектов малого предпринимательства, предложенная В. Бутовым [13, с. 125], представлена в виде схемы (рис. 12).

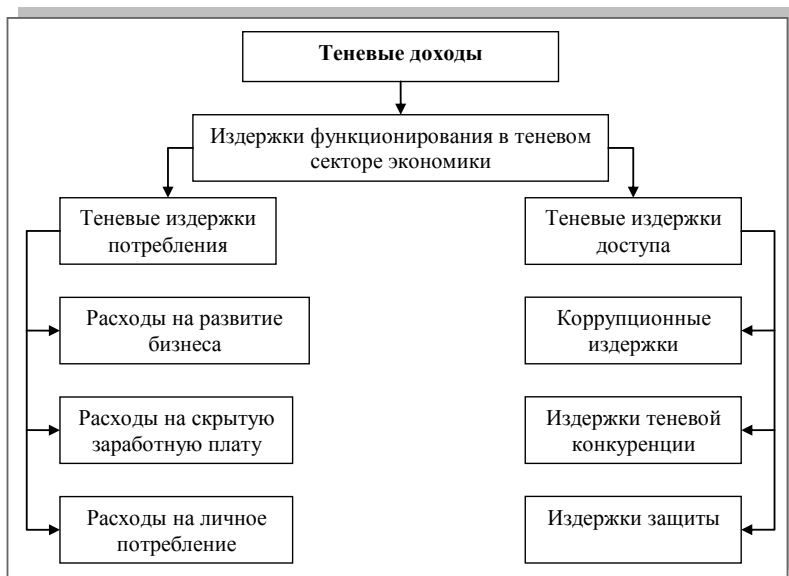


Рис. 12. Структура расходов теневого дохода субъектов малого предпринимательства

Теневые издержки потребления включают в себя:

- расходы на развитие бизнеса $[E_{\text{в}}]$ – неофициальный закуп оборудования, создание неофициального запаса оборотных средств, неофициальные ремонтно-строительные работы, оплата процентов по привлеченным неофициальным кредитам, расходы на текущую деятельность предприятия – скрытую аренду, текущий ремонт, эксплуатацию автотранспорта;

- расходы на скрытую заработную плату $(E_{\text{з.п.}})$;

- расходы на личное потребление $(E_{\text{л.д.}})$ – теневые доходы предпринимателей, руководителей и собственников малого бизнеса. *Скрытая аренда* – неофициальный платеж арендатора арендодателю, выдаваемый наличными деньгами или материальными ценностями, услугами, который не включается в официальную отчетность по расходам арендатора и по доходам арендодателя.

Скрытая заработная плата – денежный «доход» работника, выдаваемый наличными деньгами или материальными ценностями, услугами, который не включается в официальный доход работника. С данного «дохода» предпринимателем не выплачиваются налоги и обязательные социальные платежи.

Теневые издержки доступа ($E_{т.и.}$):

- расходы на преодоление административных барьеров – далее коррупционные издержки ($E_{кор.и.}$);
- расходы на преодоление недобросовестной конкуренции – далее издержки теневой конкуренции ($E_{и.конк.}$);
- расходы на защиту своего бизнеса (собственности) – далее издержки защиты ($E_{и.з.}$).

Коррупционные издержки – неофициальная оплата неправовой услуги работника негосударственного предприятия, чиновника государственного предприятия, производимая заинтересованным лицом при положительном решении его вопросов, которые непосредственно влияют на повышение эффективности деятельности заинтересованного лица или скрывают имеющиеся правовые нарушения.

Издержки теневой конкуренции – доля денежного «дохода» руководителей и работников организации, предприятий негосударственной формы собственности (ООО; ЗАО; ОАО), руководителей и чиновников государственных организаций, учреждений и предприятий, получаемого ими от заинтересованного лица, при совершении коммерческих сделок, производимых в ущерб предприятию, организации, учреждению.

Издержки защиты – оплата лицу или группе лиц, выполняющих функции защиты от неправомерных посягательств на собственность или на часть денежных доходов другого лица, группы лиц, предприятия. Ими может быть представитель криминальных группировок, работники правоохранительных органов, спецслужб, государственные чиновники.

Четкую градацию и уровень таких платежей установить очень сложно. Это связано не только с видом деятельности, но и с регионом (территорией), где бизнесмен осуществляет свою предпринимательскую деятельность. Также необходимо учитывать тот факт, что единой статистики учета деятельности малых предприятий и предпринимателей без образования юридического лица, на сегодняшний день нет. Это утверждение находит свое место в том, что предприниматели без образования юридического лица, работающие на режиме налогообложения: единый налог на вменённый доход (ЕНВД), не отчитываются по показателям своей деятельности.

Исследования показывают, что работники предприятий го-

сударственной собственности используют в своей деятельности теневые схемы чаще, чем негосударственных – 61,8 против 38,2 % (табл. 14).

Таблица 14

Анализ структуры предприятий по форме собственности в аспекте издержек теневой конкуренции при коммерческих поставках

Показатели	Ед.	%
Количество проанализированных фирм, ед.	12	
Количество предприятий работающих с фирмами, ед.	456	100,0
Из них на «откатах», в том числе	152	33,0
а) государственных,	94	61,38
б) не государственных	58	38,2

На основании предложенной структуры расходов теневого оборота субъектов малого предпринимательства, в более ранних исследованиях В. Ю. Буровым был проведен сравнительный анализ издержек функционирования в теневом секторе экономики за 2006–2007 гг. в сравнении с исследованиями О. Шестоперова, проведенные в 1999–2002 гг. (табл. 15–16) [13, с. 136–137].

Таблица 15

Сравнительный анализ оборота субъектов малого предпринимательства и издержек функционирования в теневом секторе экономики

Показатели	Собственные показатели 2006 г.		Показатели О. Шестоперова	
	%	млрд руб.	%	млрд руб.
1. Общий оборот: учитываемый;	100	16 938,6	100	16 454,6
теневой (сумма скрытого и фиктивного)	40	4 839,6	36*	4 355,6
2. Издержки функционирования в теневом секторе экономики	100	4 839,6	100	4 355,6
2.1. Теневые расходы потребления	86	4 162,1	80	3 484,5
2.2. Теневые издержки доступа:	14	677,6	20	871,1

* Оценка теневого оборота 31–42 %, принимаем средний результат 36 %.

Таблица 16

**Сравнительный анализ оборота субъектов малого
предпринимательства и издержек функционирования
в теневом секторе экономики**

Показатели	Собственные показатели 2007 г.		Показатели О. Шестоперова	
	%	млрд руб.	%	млрд руб.
1. Общий оборот: учитываемый; теневой (сумма скрытого и фиктивного).	100 40	21 656,5 15 468,9 6 187,6	100 36*	21 037,7 15 468,9 5 568,8
2. Издержки функционирования в теневом секторе экономики ²⁴	100	6 187,6	100	5 568,8
2.1. Теневые издержки потребления	86	5 321,4	80	4 455,0
2.2. Теневые издержки доступа	15	928,1	20	1 113,6

* Оценка теневого оборота 31–42 %, принимаем средний результат 36 %.

В табл. 17 приведен сравнительный анализ издержек функционирования при официальной (учитываемой) и теневой деятельности, проведенный В. Ю. Бурым [13, с. 154].

Таблица 37

**Сравнительный анализ издержек функционирования
при официальной (учитываемой) и теневой деятельности
МП и ИПБОЮЛ**

Показатели	Обозначения	Год	
		2006	2007
Неполученные налоги на прибыль МП (при рентабельности 8 %), млрд руб.	Q _{т.}	385,9	546,6
Полученный (уплаченный) налог на прибыль от учитываемого финрезультата, млрд руб.	Q _{п.}	146,4	291,9
Рассчитанная полная сумма налога на прибыль МП (при рентабельности 8 %), млрд руб.	Q _{р.н.}	526,9	838,5

²⁴ Издержки функционирования в теневом секторе экономики равны теневому обороту.

Показатели	Обозначения	Год	
		2006	2007
Потери бюджета из расчета, не уплаченного совокупного налога по теневой зарплате МП и ИПБОЮЛ, млрд руб.)	$Q_{т.сум.}$	398,0	542,3
Полученный (уплаченный) совокупный налог по зарплате МП и ИПБОЮЛ, млрд руб.	$Q_{п.з.}$	398,0	542,3
Рассчитанная сумма совокупного налога по зарплате МП и ИПБОЮЛ, млрд руб.	$Q_{р.з.}$	796,0	1031,6
Общая сумма официальных издержек: ($Q_{р.н.} + Q_{р.з.}$), млрд руб.	Q	1328,8	1923,1
Сумма теневых издержек доступа, млрд руб.	$Q_{т.и.д.}$	726,0	928,2
Оплаченная цена доступа $Q_{о.ц.д.} = Q_{т.и.д.} + Q_{п.з.} + Q_{п}$ млрд руб.	$Q_{о.ц.д.}$	1270,4	1762,4

Полученный результат близок к исследованию 2002 г., который ранее провел ИКЦ «Бизнес-Тезаурус», показавший, что сумма совокупных налоговых выплат могла бы увеличиться в 3,6 раза, при условии, что малые предприятия отчитывались полностью [120, с. 287]. Отметим, что эти исследования касались только деятельности МП, что еще более приближает его к авторским результатам.

Приведем данные исследования В. Фадеева [72] по расчету объема теневых потоков в лесопромышленной отрасли (ЛПК) (табл. 18).

Приведенные данные подтверждают наличие высокого уровня доли теневого оборота и издержек функционирования в секторе предпринимательства, в том числе в сегменте малого бизнеса, которые можно разделить на две составляющие:

- Легальные издержки доступа – цена, которую должны заплатить предприниматели за свою легальную деятельность (связано с входом на рынок, выходом из него и налоговой нагрузкой).

- Нелегальные издержки (теневые издержки доступа) –

плата за неофициальные (неформальные и нелегальные взаимоотношения) с представителями власти, органами контроля и надзора, финансовыми структурами, партнерами, работниками, криминальными сообществами.

Таблица 48

Сводные данные по неучтенным операциям в ЛПК СЗФО (%)

Неучтенные операции	Отрасли		
	лесозаготовительная	деревобрабатывающая	целлюлозно-бумажная
Неучтенные операции на стадии реализации:			
– в % к общему объему неучтенных операций на всех стадиях технологического процесса	51,8	43,5	42,0
– в % к общему объему реализации.	43,6	30,9	35,0
Неучтенные операции в общем объеме поставок сырья	17,6	36,3	28,4
Средний процент искажения фонда оплаты труда.	20,8	20,9	12,1
Средний процент сокращения сумм налогов.	29,1	25,0	13,0
Максимальные оценки сокрытия налогов.	79,8	69,9	41,0
Официально неучтенная прибыль.	27,3	27,1	15,1
Неучтенные операции ВЭД:			
– экспорт	23,2	12,1	10,3
– импорт	13,5	14,0	9,8

Исследования разных лет подтверждают тот факт, что теневая составляющая в оборотах малых предприятий и уровень издержек функционирования в теневом секторе экономики остаются на прежнем высоком уровне.

Глава 4

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РИСКА БАНКРОТСТВА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

4.1. Разработка новых подходов к методике прогнозирования риска банкротства предприятий малого бизнеса с учетом их теневой деятельности

Теневая экономика субъектов малого предпринимательства является составной частью всей хозяйственной системы нашего общества и соответственно напрямую влияет на уровень эффективности официальной экономики. При определенных экономических условиях она превращается в один из доминирующих, системообразующих секторов экономических отношений, который определяет направленность развития всей социально-экономической системы и при этом создает условия для своего функционирования.

Оценка масштабов и размеров теневой составляющей в деятельности малых предприятий в российской экономике является трудноразрешимой проблемой. Это обусловлено двумя основными факторами.

Первый – статистическая и налоговая отчетность малых предприятий и ИПБОЮЛ²⁵, по которой субъекты малого бизнеса отчитываются, носит узкий диапазон, при этом их отчетность является несопоставимой между собой.

Второй – невозможность получить достоверную и полную информацию о размерах теневой деятельности, величине прибыли и рентабельности, обороте субъектов малого бизнеса, по результатам проводимых официальных и анонимных опросов.

В связи с тем, что структура теневой экономики достаточно

²⁵ Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица

сложна и с трудом поддается измерению и оценке, то учесть данный фактор в количественной методике достаточно трудно.

Также проблематично выбрать методику, чтобы в ней были учтены российские особенности экономики, динамика показателей и факторы внешней среды. Одной из таких методик, рассмотренных выше, является количественная методика Г. А. Хайдаршиной [74]. Данная модель представляет собой одну из немногих, учитывающая такие факторы, как возраст предприятия, региональный аспект и внешние показатели. Автор методики указывает на возможность применения данной модели на российских предприятиях, работающих в различных отраслях экономики и имеющие различные масштабы деятельности. Однако применение модели ограничено, в силу особенностей эмпирической базы, по отношению к следующим категориям:

- иностранные компании, ведущие деятельность за пределами Российской Федерации;
- крупнейшие холдинги и транснациональные корпорации;
- предприятия, относящиеся к сегменту «микробизнеса».
- государственные и муниципальные предприятия (в том числе предприятия оборонной промышленности);
- предприятия, отражающие в официальной отчетности некорректные данные о своих доходах и ведущие так называемую «черную» бухгалтерию;
- предприятия, планирующие реализовать процедуру «фиктивного» банкротства.

Построение модели автором осуществлялось в несколько этапов:

На первом этапе происходило формирование статистических выборок российских предприятий (банкроты – небанкроты, общее количество обследованных предприятий составляет 350 ед.). На этом же этапе был сформирован массив, включающий 48 показателей, характеризующих различные аспекты деятельности предприятия.

На втором этапе с применением методов математической статистики, в частности факторного (корреляционно-регрессионного) анализа были отобраны индикаторы, обуславливающие наибольший вклад в дисперсию результирующего показателя, характеризующего факт банкротства предприятия. Автор

не аргументирует, с помощью каких программных средств был проведен указанный выше анализ, но наши исследования показали, что наиболее популярным программным продуктом в данной сфере является набор для статистической обработки данных spss [96]²⁶. В результате формализованных расчетов было выведено уравнение регрессии y (11) с рассчитанными коэффициентами альфа по отраслям экономики. Альфа представляют собой коэффициенты регрессии – некий уровень значимости каждого показателя, обозначающий степень их влияния на результирующий показатель.

На третьем этапе для численной интерпретации уровня риска банкротства (многофакторного комплексного критерия CBR), была выбрана статистическая модель (*logit* – регрессия):

$$C^{BR} = e^y / 1 + e^y \quad (10)$$

Данная модель используется в статистике для предсказания вероятности возникновения определенного события путем подбора данных к логистической кривой [97]²⁷. Зависимая переменная y при этом может принимать значения от 0 до 1 в зависимости от значения факторов.

Значения C^{BR} , находящиеся в интервале от 0 до 0,2, характеризуют минимальный риск банкротства, от 0,2 до 0,4 – низкий риск, от 0,4 до 0,6 – средний риск, от 0,6 до 0,8 – высокий риск, от 0,8 до 1 – максимальный риск банкротства.

В методике используются 11 показателей, которые влияют на риск банкротства предприятия.

$$y = a_0 + a_1 C_{age} + a_2 C_T + a_3 C_{rat} + a_4 EBIT/INT + a_5 Ln(E) + a_6 R + a_7 R_{eg} + a_8 R_A + a_9 R_E + a_{10} T_E + a_{11} T_A, \quad (11)$$

где y – результирующий признак риска банкротства предприятия; C_{age} – фактор, характеризующий возраст предприятия. Принимает значение 0, если предприятие было создано более 10 лет назад, и значение 1 – если менее 10 лет; C_T – фактор, характеризующий

²⁶ www.spss.ru

²⁷ www.wikipedia.ru

кредитную историю деятельности предприятия. В случае если кредитная история предприятия является положительной, то этот факт принимает значение 0, в противном случае ему присваивается значение 1; R_{eg} – фактор, характеризующий деятельность предприятия с точки зрения его региональной принадлежности. Принимает значение 0, если предприятие находится в Москве или Санкт-Петербурге, 1 – если в других регионах России; C_{rat} – коэффициент текущей ликвидности; $EBIT/INT$ – отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к уплаченным процентам; $\ln(E)$ – натуральный логарифм собственного капитала предприятия; R – ставка рефинансирования Центрального Банка РФ; R_A – рентабельность активов предприятия; R_E – рентабельность собственного капитала предприятия; T_E – темп прироста собственного капитала предприятия; T_A – темп прироста активов предприятия.

В связи с тем, что Г. А. Хайдаршиной [74] логически не аргументируются вышеприведенные показатели, целесообразно привести их характеристику. В предлагаемой методике автор задает возраст для предприятий на уровне 10 лет, что характерно для среднего и крупного бизнеса. Мы считаем, что некорректно использовать такой критерий для предприятий малого бизнеса. По данным анализа динамики создания и ликвидации малых предприятий, проведенного в 2006 г. Московским центром развития предпринимательства, средний возраст малых предприятий в 2006 г., по группам ОКВЭД, составляет 4,13 лет (табл. 19) [90]²⁸.

Таким образом, предприятие малого бизнеса, которое находится в возрасте 1,5 лет, автоматически попадет в зону повышенного риска, что, по нашему мнению, существенно может исказить результаты анализа по предлагаемой методике. Мы считаем, что в данном случае, целесообразно взять за основу результаты вышеприведенных исследований и снизить возрастную планку до уровня 4,13 лет.

²⁸ http://www.allmedia.ru/content/document_r_AFA8A435-E57C-4BED-AD5A-F419231701E3.html

Таблица 59

Средний возраст малых предприятий по группам ОКВЭД, лет

Вид деятельности	2004	2005	2006
По всем видам деятельности	4,09	4,11	4,13
Добыча полезных ископаемых	3,52	3,27	3,09
Обрабатывающие производства	5,27	5,33	5,26
Строительство	4,67	4,64	4,54
Оптовая и розничная торговля	3,54	3,46	3,50
Транспорт и связь	4,12	4,18	4,18
Финансовая деятельность	4,07	3,89	3,97
Научные исследования и разработки	7,18	7,65	7,81
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	4,66	4,72	4,73

Мы также не можем согласиться со значением показателя кредитной истории, которая вносит существенную значимость в уравнение регрессии.

Если проанализировать данные по источникам финансирования деятельности малых предприятий, полученные в результате исследования М. Ю. Сорокина²⁹, то основными источниками выступают личные сбережения (60 %), а также средства друзей и знакомых (35 %), банковские кредиты доступны лишь 12 % опрошенных респондентов. Таким образом, при апробации данной модели, практически все предприятия малого бизнеса попадут в зону повышенного риска, так как не имеют опыта кредитования.

Фактор региональной принадлежности также оказывает значительное влияние на результирующий показатель. По логике Г. А. Хайдаршиной [74], предприятия, расположенные на территории Москвы и Санкт-Петербурга, автоматически попадают в зону пониженного риска банкротства и значение данного фактора становится равным нулю. Применительно к Сибирскому Федеральному округу, в частности в Забайкальском крае, все предприятия попадают в зону повышенного риска.

Также в методике представлен коэффициент покрытия про-

²⁹ Сорокин М. Ю. Банковское кредитование малого бизнеса в России // Данные общероссийской организации малого и среднего бизнеса «Опора России», Банковское кредитование. 2006. № 3.

центров ($EBIT/INT$), который выражает, насколько легко компания может обслуживать свои долговые обязательства. Чем ниже показатель, тем сильнее компания «зажата» долговыми обязательствами. Мы согласны с выводами В. А. Медведевой [43, с. 60-73], что значение показателя ниже 1,5 считается сомнительным, что компания сможет покрыть расходы по обслуживанию долга.

Необходимо, также уточнить, что $In(E)$, по математической логике, представляет собой долю собственного капитала предприятия, а не его абсолютное выражение, что не уточняется автором.

Ставка рефинансирования по своему экономическому смыслу представляет собой издержки официальной деятельности (годовой размер процентов), которые платят Центральному Банку России кредитные организации за предоставленные кредитные ресурсы. В работе Е. В. Ратановой [61, с.57-65] отмечено, что посредством ставки рефинансирования изменяются процентные ставки по депозитам и кредитам, предоставляемым юридическим и физическим лицам, а также на ставки по кредитам, которые Банк России предоставляет кредитным организациям. Другая точка зрения состоит в том, что ставка рефинансирования в России не является реальным инструментом кредитно-денежной политики и зачастую служит индикатором экономической «погоды» в стране³⁰. Для целей анализа риска банкротства снижение ставки рефинансирования может послужить косвенным сигналом о состоянии финансовой системы в стране, об отсутствии дефицита ликвидности банковской системы и ограничений по кредитованию.

Рентабельность активов показывает, насколько управление компании использует активы для получения прибыли. Значения доходности активов существенно изменяются в зависимости от вида деятельности компании. Для компаний, где прибыль образуется на привлечении большого объема активов, очевидно большое значение средней величины активов и, как следствие, низкий показатель. Напротив, для компаний, деятельность которых не требует больших объемов активов, показатель будет достаточно высоким. Таким образом, для сравнения компаний по доходности активов требуется, чтобы эти компании занимались одним и тем

³⁰ <http://www.banki.ru/news/daytheme/?ID=178164>

же видом деятельности. Как правило, критическим считается значение показателя в размере 5 % и здесь можно согласиться с В. А. Медведевой [43, с. 60-73]. В совокупности, целесообразно сопоставлять темпы роста активов и рентабельности активов. Если темп роста активов больше значения R_A , это свидетельствует о нехватке денежных средств. В случае, когда темп роста активов меньше R_A , это подтверждает тот факт, что на предприятии профицит денежных средств.

Рентабельность собственного капитала показывает, как менеджмент организации использует средства акционеров для получения прибыли. Данный показатель применим ко всем типам бизнеса.

В. А. Медведева [43, с. 60-73] считает, что компания считается устойчивой при значениях показателя доходности 15–20 %. Однако у показателя доходности собственного капитала есть один серьезный недостаток: он не учитывает долговых обязательств компании. Например, при большом объеме долговых обязательств компании может быть достаточно небольшого собственного капитала, как следствие, показатель окажется высоким и будет показывать инвестиционную привлекательность компании, но не отражать структуру долга. При сравнительно малом объеме собственного капитала и небольшом объеме прибыли показатель также может быть высоким. Таким образом, авторы согласны с мнением В. А. Медведевой [43, с. 60-73] в том, что высокое или низкое значение показателя рентабельности собственного капитала должно быть сопоставлено со структурой долговых обязательств компании.

В практике финансового анализа существуют различные показатели рентабельности, в зависимости от вида актива (выручка, отгруженная продукция и т. д.), и от прибыли (чистая прибыль, валовая прибыль, сальдированный финансовый результат и т. д.).

В частности, по результатам специальных обследований, опросов, и статистических данных за 2006 г. и за 2007 г. установлена рентабельность проданных товаров (прибыль минус убыток/себестоимость проданных товаров, работ, услуг) средних предприятий в 2007 г. в размере 13,1 %, рентабельность обследованных малых предприятий составила 2,8 % (табл. 20).

Касательно показателей, используемых в методике, на осно-

вании данных финансовой статистики приведены средние значения рентабельности активов и собственного капитала по предприятиям Забайкальского края в трех отраслях, которые представлены в методике.

Таблица 206³¹

Основные экономические и финансовые показатели деятельности малых предприятий и ИПБЮЛ, используемые при расчете издержек

Показатели	Обозначения	Год	
		2006	2007
Численность МП, тыс.	N	1 032,0	1 137,4
Общий (учитываемый) оборот МП, млрд руб.	Y _y	12 099,2	15 468,9
Численность МП, принявших участие в выборочном обследовании (учете), тыс.	N _о	543,176	543,176
Рентабельность обследованных МП по отгруженной продукции, оказанным услугам, %	R _о	2,2	2,8
Рентабельность обследованных средних и крупных предприятий по отгруженной продукции, оказанным услугам, %	R _{ср.}	13,2	13,1
Прибыль обследованных МП, млрд руб.	P _о	714,2	1 093,5
Сальдированный финансовый результат обследованных МП, млрд руб.	F _о	513,385	934,346
*Среднесписочная численность работников, тыс. человек	A	8 582,8	10 157,3
Количество рабочих мест у ИПБЮЛ (основная работа по найму и не по найму), тыс.	A _{м.}	10 104,0	10 618

* Без внешних совместителей

Данные табл. 21 демонстрируют предельно высокие значения рентабельности собственного капитала (по промышленности – 332 %, торговле 215 %, по сельскому хозяйству 72 %), что сви-

³¹ Малое предпринимательство в России 2007 год: стат. сб. М. : Росстат, 2007; Малое предпринимательство в России 2008 год : стат. сб. М. : Росстат, 2008

детельствует о некорректных данных, представленных статистической службой в связи с тем, что в отчетности занижены значения собственного капитала компаний³², Таким образом, использовать значения рентабельности собственного капитала по данным финансовой статистики, для целей нашего анализа, не представляется возможным.

Таблица 21

Средние значения анализируемых показателей на примере предприятий Забайкальского края за 2008 г. (в долях)

Отрасли	Рентабельность активов	Рентабельность собственного капитала
Промышленность	0,10	3,32
Торговля	0,58	2,15
Сельское хозяйство	0,2326	0,72

В результате собственных исследований, проведенных в 2008–2009 гг., установлены иные значения показателей рентабельности активов и собственного капитала (табл. 22)³³. Для этого были проанализированы 98 предприятий малого и среднего бизнеса в сфере торговли и 49 предприятий промышленности Забайкальского края.

На основании полученных данных, которые представлены в табл. 21, возможно проанализировать средние значения показателей, для того чтобы идентифицировать наличие теневой деятельности на анализируемом предприятии.

Таблица 72

Средние значения показателей рентабельности обследованных предприятий (в долях)

Отрасли	Рентабельность активов	Рентабельность собственного капитала
Промышленность	0,0736	0,2023
Торговля	0,0892	0,1361

³² http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/obsled/mal_bisnes.htm

³³ Исследования проведены по данным финансовых показателей малого и среднего бизнеса в количестве 147 предприятий 2008–2009 гг.

Проведенный нами анализ показателей подтверждает, что недостатки, присущие факторам, перечисленным выше, требуют уточнения в данной модели корректирующими коэффициентами.

По нашему мнению, внести корректировки на уровень теневого оборота, возраст, кредитную историю и региональную принадлежность в уравнение регрессии не представляется возможным ввиду отсутствия эмпирической базы автора, по которой возможно построить уточненное уравнение регрессии.

Тем не менее, считаем возможным, откорректировать итоговое значение комплексного показателя, для чего необходимо внести следующие поправки:

1. *Корректировка на уровень теневого оборота.*

Исследования В. Ю. Бурова подтверждают достаточно высокий уровень теневого оборота в розничной торговле – до 70 %, в сфере услуг – до 80 % и в секторе «Аренда» – до 80 % и практически совпадают со средним значением теневого оборота – 40 % [13] (табл. 23), что подтверждают и данные Н. Эриашвили [68, с. 419] по отраслевому распределению теневых операций: промышленность – 22 %; строительство – 23; торговля и общепит – 63; наука – 2; посреднические услуги – 52; другие отрасли – 17 %.

Таблица 83

Структура совокупного (общего) оборота малых предприятий

Сфера деятельности предприятия	Виды оборотов малых предприятий, % от общего оборота			
	*Теневой оборот (скрытый)	**Легальный (учитываемый) фиктивный оборот	***Легальный действительный оборот (учитываемый)	Общий оборот
Оптовая торговля	30	10	60	100
Розничная торговля	50	20	30	100
Посредническая Деятельность	30	30	40	100
Услуги	65	15	20	100
Производство	30	15	55	100
Строительство (рынок недвижимости)	75	10	15	100
Аренда	70	10	20	100

Достаточно объективным является мнение, что чем выше уровень теневого оборота предприятия, тем выше риск полу-

чить значительные финансовые убытки, которые могут привести к банкротству. Аналогичной точки зрения придерживается В. И. Авдийский, который считает, что деятельность в теневом секторе сопряжена с более высокими рисками, которые компенсируются большей доходностью [5, с. 27-31].

Но при этом необходимо отметить, что помимо негативного эффекта, теневой деятельности присуща функция сглаживания недостатков (минимизации потерь), существующих в официальном секторе экономики. Предприятия, тем самым, делают свою деятельность более прибыльной и эффективной.

Источником повышенного риска для предприятия может послужить получение кредита у «сомнительных» источников. Из-за сложностей получения банковские кредиты доступны лишь 12 % предприятий малого бизнеса. Данные обстоятельство заставляют предпринимателей искать другие источники финансовых средств. Получение кредитов из теневых источников значительно облегчается, но возрастает процент по кредитам и опасность применения насильственных действий со стороны кредитора в случае его невозврата. По данным исследований В. Ю. Булова [13], уровень процентов по кредитам, в этом случае, колеблется в среднем от 36 % до 72 % годовых, а предельные значения достигают 150 %. Оформление документов упрощенно, в основном берется расписка, которая имеет юридическую силу в случае обращения кредитора в суд, хотя система залога также широко распространена. При оформлении теневого кредита сумма залога превышает сумму выдаваемого кредита в 3–5 раз. Риск банкротства для предприятия, в данном случае, может возрасти существенно.

В качестве контрольных показателей наличия теневой деятельности на предприятии, помимо расходов в значениях рентабельности активов и собственного капитала, целесообразно использовать критерии наличия теневой деятельности, предложенные в методике оценки финансовой устойчивости малых предприятий, разработанную Московским центром развития предпринимательства³⁴. В качестве критериев теневой деятельности предприятий авторы данной методики предлагают следующие:

- отсутствие изменений в величине основных средств;
- нулевые значения выручки;

³⁴ Методика оценки финансовой устойчивости малых предприятий / Моск. центр развития предпринимательства. М., 2005.

- отсутствие задолженности перед персоналом организации;
- отсутствие динамики выручки и себестоимости;
- нулевые значения расходов (себестоимость, прочие коммерческие расходы);

Методика предназначена для использования в процессе информационно-аналитического обеспечения поддержки малого предпринимательства в целях расширения круга оцениваемых параметров состояния малого предпринимательства и повышения экономической обоснованности анализа, оценки и моделирования состояния малого бизнеса.

Расчет финансовой устойчивости предприятий проводился по данным бухгалтерской отчетности, представляемой малыми предприятиями в органы статистики.

Для отбора из общей совокупности предприятий недействующих предприятий или предприятий, представляющих «нулевую» отчетность, с целью корректной оценки и статистической обработки показателей финансовой отчетности предприятий и выделения однородных групп предприятий в общей совокупности данных применялось несколько этапов отбора (см. прил. 1). К выделенным подсовкупностям применялись методы статистической обработки, в частности, методы кластерного анализа, позволяющие распределить общее количество предприятий по группам, имеющим наиболее однородные показатели финансовой отчетности.

Авторы данной методики выделяют следующие типы финансовой устойчивости предприятий в зависимости от соотношения между показателями: «Материально-производственные запасы» (МПЗ), «Собственный оборотный капитал» (СОК), «Источники формирования запасов» (ИФЗ):

- Абсолютная финансовая устойчивость: $МПЗ < СОК$.
- Нормальная финансовая устойчивость $СОК < МПЗ < ИФЗ$.
- Неустойчивое финансовое положение $МПЗ > ИФЗ$.
- Кризисное финансовое положение. В дополнение к последнему варианту предприятие имеет кредиты и займы, не погашенные в срок, просроченные дебиторскую и кредиторскую задолженности.

Применение данной методики позволяет анализировать финансовое состояние малых предприятий и сформировать группы

предприятий с различной финансовой устойчивостью для расчета коэффициентных показателей при разных типах финансовой устойчивости.

Авторы исследования предлагают дополнить вышеперечисленные критерии следующими показателями: 1) использование теневых источников финансирования; 2) расхождение показателей рентабельности активов, собственного капитала и проданных товаров со средними значениями по отрасли; 3) значительное отклонение уровня заработной платы от среднего значения по району. По данным Росстата среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по России за 2008 г. составила 17 290,1 руб., по Забайкальскому краю данное значение составило 15 142,5 руб. [62]. Существенное отклонение фактической заработной платы от среднего значения по краю свидетельствует о наличии теневой системы выплат на предприятии.

Применение перечисленных выше критериев может послужить основой для подтверждения факта наличия теневой деятельности и обоснованности применения корректировки к комплексному показателю. Видоизмененные и уточненные авторами критерии представлены в табл. 24.

Таблица 9

Критерии оценки наличия теневой деятельности

Критерий	Максимальный балл
Главный критерий:	
Использование теневых источников финансирования	1
Вспомогательные критерии:	
Нулевая или отрицательная динамика изменения в величине основных средств	1
Отсутствие задолженности перед персоналом организации	1
Нулевая или отрицательная динамика выручки	1
Нулевые значения расходов	1
Расхождение показателей рентабельности активов, собственного капитала, проданных товаров со средними значениями по отрасли	1
Значительное отклонение уровня заработной плате от среднего значения по данным статистики	1
Общая сумма баллов	7

По результатам анализа 147 предприятий Забайкальского края³⁵ установлено, что при отсутствии главного критерия – теневых источников финансирования, наличие одного балла свидетельствует о теневой деятельности и целесообразности внесения понижающей корректировки на риск банкротства, согласно структуре общего оборота малых предприятий по видам деятельности (0,1 балла = 10 % теневого оборота, табл. 25).

Таблица 5

Шкала корректировок на уровень теневого оборота при отсутствии теневых источников финансирования

Уровень теневого оборота, %	Шкала корректировки	Уровень теневого оборота, %	Шкала корректировки
10	0,9	50	0,5
20	0,8	60	0,4
30	0,7	–	–
40	0,6	–	–

При наличии теневых источников финансирования целесообразно внести в комплексный показатель корректировку, повышающую риск банкротства для малого предприятия (табл. 26).

Таблица 26

Шкала корректировок на уровень теневого оборота при наличии теневых источников финансирования

Уровень теневого оборота, %	Шкала корректировки	Уровень теневого оборота, %	Шкала корректировки
10	1,10	50	1,50
20	1,20	60	1,60
30	1,30	70	1,70
40	1,40	–	–

Внесение данной корректировки позволит количественно интерпретировать и учесть косвенные признаки теневых экономических отношений на предприятии и учесть две функции теневой экономики: конструктивная (сглаживающая и повышающая финансовый результат) и деструктивная (повышающая предпринимательские риски при недобросовестных действиях кредиторов).

³⁵ Исследования проведены по данным финансовых показателей малого и среднего бизнеса в количестве 147 предприятий 2008–2009 гг.

2. *Корректировка на кредитную историю.*

Высокая значимость для данного фактора в модели не позволяет объективно оценить риск банкротства. Практика подтверждает, что в условиях мирового финансового кризиса экономики факт кредитной истории не гарантирует наличие у предприятия «иммунитета» от банкротства. Например, за период с августа 2008 по июнь 2009 г. темп роста токсичных долгов у крупнейших российских банков был достаточно велик (рис. 13). В Сбербанке России и Банке ВТБ, за данный период токсичные активы выросли на 233 и 748 % соответственно.

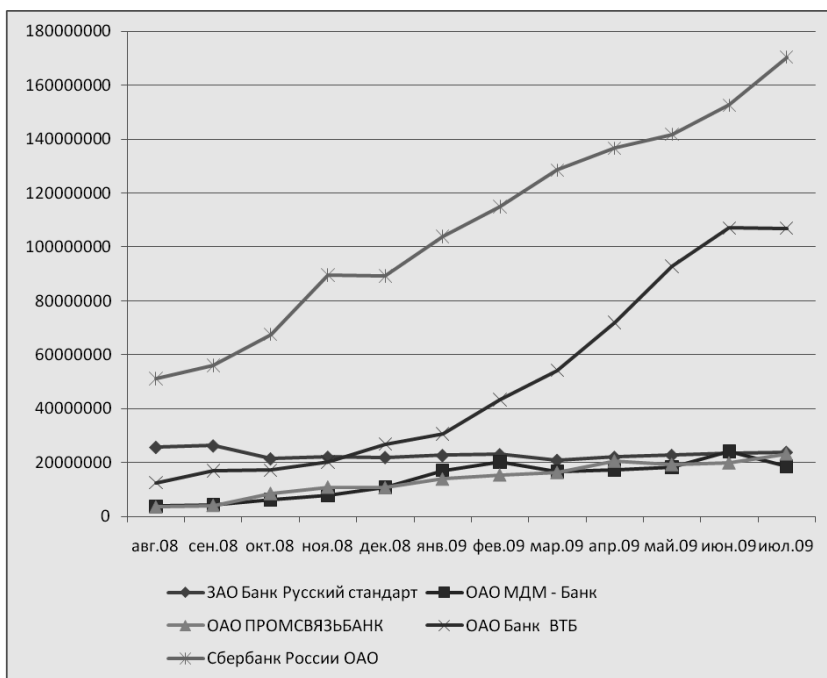


Рис. 13. *Динамика роста просроченных кредитов в крупнейших банках России*³⁶

³⁶ Рассчитано по данным Центробанка

В случае отсутствия кредитной истории, на основании вышеизложенного, целесообразно снизить значение данного фактора на 50 %, т. е. применить значение поправочного коэффициента к комплексному показателю риска банкротства в размере 0,5.

3. Корректировка на региональную принадлежность.

Безусловно, важно, в каком регионе работает предприятие малого бизнеса. Экспертно определить уровень развития отдельного региона не составит труда. Трудности возникают в количественной интерпретации каждого отдельного региона по сравнению с аналогом. Существуют различные критерии развития регионов, и в этой связи различные рейтинги. Наибольший интерес для целей нашего исследования представляет рейтинг регионов по уровню развития малого предпринимательства, разработанный Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства³⁷. Построение сводного индекса, характеризующего развитие малого предпринимательства в регионе, осуществлялось с помощью двух методов: метод главных компонент; линейный индекс с равными весовыми коэффициентами.

Метод главных компонент позволяет оценивать параметры индексов (весовые коэффициенты), характеризующих латентные синтетические категории, без обучающих выборок. При этом базовым предположением метода является предпосылка о том, что наиболее информативными для оценивания интегральной характеристики являются демонстрирующие наибольшую вариабельность объясняющие переменные.

В набор критериальных переменных для построения интегральных индексов развития малого предпринимательства авторами рейтинга были включены следующие показатели:

- число малых предприятий на 100 тыс. населения;
- доля занятых на малых предприятиях в общей численности занятых;
- производительность труда на малых предприятиях (оборот на одного занятого на малых предприятиях);
- средний объем инвестиций в основной капитал на одном

³⁷ Шамрай А. А. Автономная некоммерческая организация национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. М., 2009.

малом предприятии³⁸.

Итоговые расчетные значения обоих индексов были приведены авторами к шкале 0–10 по формуле монотонно возрастающей зависимости характеризуемого признака от значения характеризующего показателя. Выбранная для межрегиональных сравнений точность составила 0,1 (т. е. разница между регионами, не превышавшая 0,1, считалась несущественной).

По итогам полученных значений был сформирован рейтинг регионов по уровню развития малого предпринимательства в Российской Федерации (прил. 2). Забайкальский край занимает 81-е место из 83 (значение индекса составляет 0,9).

Тем не менее, данный индекс не позволяет сделать качественное суждение о степени риска в сравнении с Москвой и Санкт-Петербургом.

Для корректировки на фактор региональной принадлежности, в данном случае, целесообразно сопоставлять уровни инвестиционных рисков в различных регионах. Данные аналитического агентства РА «Эксперт»³⁹ по инвестиционному риску в российских регионах в 2004–2008 гг., свидетельствуют о том, что инвестиционный риск Забайкальского края превышает инвестиционный риск Москвы (субъекта Федерации с наименьшим риском, который может быть приравнен к суверенному риску РФ) в 1,237 раз. На основании вышеизложенного, поправочный коэффициент на региональный риск Забайкальского края составляет 0,81 (1/1,237).

4.2. Апробация методики

Для апробации вышеперечисленной методики воспользуемся, к примеру, реальными данными по предприятию ООО «Аллегория», занимающегося оптово-розничной торговлей продуктами питания на территории г. Читы.

По показателю выручки компания занимает по региону 0,21

³⁸ Показатель был скорректирован на стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг для межрегиональных сравнений.

³⁹ <http://www.raexpert.ru/database/regions/chita/>

% доли рынка. Дата регистрации – 1999 г. Компания является заемщиком банка с положительной кредитной историей.

Финансовые результаты деятельности компании.

Компания ведет стандартную отчетность, и по ее данным за 2008 г. компанией достигнуты положительные результаты (табл. 27, 28).

Таблица 27

Финансовые результаты ООО «Аллегория»

Наименование показателя	Значение показателей компании в 2007 г., руб.	Значение показателей компании в 2008 г., руб.
Активы	62 874 000	69 012 000
Валовая прибыль	20 424 000	21 389 000
Внеоборотные активы	2 868 000	2 811 000
Выручка от продажи	200 487 000	200 612 000
Дебиторская задолженность (более года)	0	0
Дебиторская задолженность (менее года)	19 782 000	31 318 000
Денежные средства	1 058 000	153 000
Займы и кредиты (долгосрочные)	0	0
Займы и кредиты (краткосрочные)	6 995 000	0
Капитал и резервы	14 493 000	15 504 000
Кредиторская задолженность	41 386 000	53 508 000
Оборотные активы	60 006 000	66 201 000
Прибыль до налогообложения	1 120 000	1 071 000
Прибыль от продажи	1 995 000	1 914 000
Себестоимость проданных товаров и услуг	180 063 000	179 223 000
Чистая прибыль	851 000	815 000

Таблица 28

Расчетные показатели ООО «Аллегория»

Наименование показателя	Значение показателей компании в 2008 г.
Доля внеоборотных активов в активах	4,07
Коэффициент текущей ликвидности	1,23
Коэффициент концентрации заемного капитала	77,53
Оборачиваемость запасов (дни)	73,04
Оборачиваемость средств в расчетах (дни)	45,85
Рентабельность активов (по балансовой прибыли), %	1,62
Рентабельность всех операций (по балансовой прибыли)	0,53
Рентабельность собственного капитала (по балансовой прибыли), %	7,14
Рентабельность проданных товаров, %	1,06
Среднеотраслевой уровень собственного оборотного капитала (% к выручке)	6,06
Рентабельность активов (по чистой прибыли), %	1,18
Рентабельность собственного капитала %	5,25
Темп прироста собственного капитала, %	6,97
Темп прироста активов, %	9,76
<i>EBIT/INT</i>	2,59
Доля собственного капитала в валюте баланса, %	22
Возраст предприятия	11 лет
Кредитная история	положительная

За период с 2004 по 2007 гг. у компании наблюдался средний темп роста выручки в размере 16 %. С 2007 по 2008 гг. рост остановился, что может свидетельствовать о стадии зрелости компании. Также для компании характерны низкие значения показателей рентабельности активов (1,18 %) и рентабельности собственного капитала (5,25 %). Сомнительным является тот факт, что при столь высоком значении активов (69 012 000 руб.), предприятие получает минимальную чистую прибыль (815 000 руб.).

Апробируем количественную методику Г. А. Хайдаршиной [74] без учета корректирующих коэффициентов. Ставка рефинансирования принята на 29.03.2010 г. в размере 8,25 % [3]. Подставляя значения данных табл. 26 в формулы (9), (10), расчетное значение Y составляет 1,00 406 745, комплексный критерий равен 0,7 318 574. Таким образом, можно констатировать высокую степень риска банкротства компании.

По логике, предприятие, которое существует на рынке 11 лет, не должно иметь столь высокий уровень риска банкротства, что подтверждает мнение авторов об ошибочности суждения о степени риска по данной методике в первичной интерпретации.

Применив значения корректировки на региональный риск (0,81), комплексный показатель составил 0,5 928, что определяет средний риск банкротства.

Определяем уровень теневого оборота согласно разработанным критериям (табл. 29).

Таблица 29

Критерии оценки наличия теневой деятельности

Критерий	Отметка о принадлежности	Присвоенный балл
Использование теневых источников финансирования	–	0
Нулевая или отрицательная динамика изменения в величине основных средств	уменьшение за год на 1,9 %	1
Отсутствие задолженности перед персоналом организации	+	1
Нулевая или отрицательная динамика выручки	увеличение за год 0,062 %	0
Нулевые значения расходов	–	0
Расхождение показателей рентабельности активов, собственного капитала, проданных товаров с средними значениями по отрасли	+	1
Значительное отклонение уровня заработной плате от среднего значения	Средняя заработная плата составляет 7 000 руб.	1
<i>Общая сумма баллов</i>		<i>4</i>

Набранная сумма баллов позволяет сделать заключение о наличии на данном предприятии элементов теневой деятельности, что позволяет сделать понижающую корректировку, характерную для предприятий оптовой торговли в размере 0,6. В данном случае, комплексный критерий приобрел значение 0,355 683, что характеризует низкую степень риска банкротства для данного предприятия.

Полученное заключение о низкой степени банкротства ана-

лизируемого предприятия совпадает с экспертным мнением одного из авторов данной монографии – В. Ю. Бурова, а также специалистов в области кредитования малого и среднего бизнеса.

Данная методика апробирована на 25 предприятиях в сфере торговли и промышленности. Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что в большинстве случаев методика Г. А. Хайдаршиной [74] характеризует самый высокий уровень банкротства, что не соответствует экспертному мнению о финансовом состоянии предприятий. После внесения разработанных авторами корректирующих коэффициентов риск приобрел, как правило, умеренную или низкую степень, что соответствует экспертному мнению.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В условиях финансового кризиса, снижения внутреннего покупательского спроса, многие предприятия вынуждены искать пути сокращения постоянных издержек, в том числе налоговых отчислений, сокрытия доходов. Увеличение доли теневых займов неизбежно приведет к увеличению рисков в бизнесе, снижению прозрачности экономических отношений.

В процессе определения риска банкротства предприятий малого бизнеса необходимо учитывать, что обоснование прогноза будет успешным в том случае, если применяются стандартные методы финансово-хозяйственного анализа (в том числе коэффициентного). Первостепенной задачей такого исследования является определение перспектив развития оцениваемой фирмы на основе тенденций отрасли с обоснованной оценкой спроса на продукцию, структурой затрат и факторов, влияющих на их величину.

Особенно для принятия решений в целях инвестирования требуется строгая оценка адекватности бизнес-плана компании, анализа состоятельности финансовой модели (если таковая существует на предприятии). Выяснить, на сколько соблюдается золотое правило в бизнесе «темпы роста чистой прибыли должны быть больше темпов роста выручки и больше темпов роста средней величины активов».

Для прогнозирования перспектив компании и направлений трактовки отдельных финансовых показателей, необходимо идентифицировать стадию жизненного цикла компании. В качестве индикаторов целесообразно использовать темп роста выручки. Темп роста необходимо соизмерять с темпами роста отрасли. Если темпы выручки растут из года в год – это свидетельствует о стадии быстрого роста компании. Когда темпы роста прекращают свою динамику – это свидетельствует о стадии зрелости и фиксированной доле на рынке. В случае снижения объемов реализации

наблюдается существенный спад в деятельности, что неизбежно приведет к банкротству, если компания не пересмотрит свою производственную и маркетинговую политику.

При анализе динамики выручки следует отслеживать тенденции отрасли и спроса на продукцию. В случае, когда предприятие находится на стадии зрелости, а отрасль сигнализирует о спаде и находится в депрессивном состоянии (снижение покупательского спроса вследствие появления новых технологий, появление кризисных явлений в экономике и т. д.), может сложиться ситуация повышенного риска для бизнеса.

В данном случае собственникам и инвесторам необходимо владеть информацией об устойчивости спроса в своей отрасли. Вопросами анализа отраслей занимаются многие консалтинговые компании и информационные агентства («FIRA», «РБК», «Эксперт РА» и пр.). Например, в исследованиях выполненных компанией «Stat Marketing Partners»⁴⁰, оценивалась устойчивость спроса и предложения в следующих ключевых отраслях: потребительский сектор и торговля, промышленность, сфера услуг, финансы и недвижимость, добывающая отрасль, пищевая промышленность, транспорт, строительство, сельское хозяйство, электроэнергетика.

Каждой отрасли был присвоен численный уровень устойчивости спроса и предложения, выведены средние рейтинги устойчивости и сформирована матрица стратегических приоритетов (табл. 30).

В зоне стратегических приоритетов характерно сочетание таких факторов, как снижение международного спроса на продукцию, а с другой стороны, государственная поддержка в виде финансовой помощи, что открывает определенные перспективы по запуску инфраструктурных проектов, внедрению инноваций.

Для зоны новых возможностей характерна относительная стабильность спроса даже в условиях рецессии и государственная поддержка как социально значимых отраслей, что открывает возможности по развитию инвестиционных проектов и смещение спроса в сторону низкоценовых сегментов рынка.

⁴⁰ http://www.naco.ru/documents/news/2008-11-26-Industries_in_Crisis.StasMarketing.pdf

Таблица 30

Устойчивость отраслей российской экономики⁴¹

Зона новых возможностей	Зона стратегических приоритетов	Зона выживания	Зона адаптации
Связь и телекоммуникации	Газовая отрасль	Розничная торговля	Машиностроение
Пищевая промышленность	Нефтяная отрасль	Лесная и целлюлозно-бумажная промышленность	Черная и цветная металлургия
АПК	Электроэнергетика	Легкая промышленность	–
Химическая промышленность	Здравоохранение и социальные услуги	Банковская отрасль и страхование	–
Транспорт	–	Автомобилестроение	–
–	–	Строительство	–

В зоне адаптации наблюдается явное разбалансирование спроса и предложения по параметрам качества и эффективности. Продукция отрасли не может выдержать конкуренцию на мировом рынке из-за технологического устаревания производственного оборудования. Однако возможная реализация инфраструктурных проектов создаст стабильный спрос на продукцию, при условии технологического перевооружения и переориентации на инновационный продукт.

В зоне выживания наблюдается массовый инвестиционный отток, снижение объемов выпуска, сокращение ассортимента, снижение стоимости продукции и т. д.

Анализируя потенциальную устойчивость отраслей российской экономики с помощью основных статистических данных (динамика оборота отрасли, темп роста ВВП, уровень инфляции, колебание курса валюты, цены на нефть и др.), возможно идентифицировать наступление негативных процессов, которые целесообразно учесть при составлении денежного потока. В случае если на предприятии такая диагностика осуществляется постоянно, это демонстрирует высокий уровень менеджмента, что суще-

⁴¹ http://www.naco.ru/documents/news/2008-11-26-Industries_in_Crisis.StasMarketing.pdf
1 2 0

ственно снижает риск банкротства.

На основании результатов данного исследования можно сделать определенные выводы:

- количественную методику Г. А. Хайдаршиной [74] при прогнозировании риска банкротства целесообразно применять для предприятий-субъектов малого бизнеса, которые находятся на территории Забайкальского края при условии внесения корректировки на региональную принадлежность;

- для методики Г. А. Хайдаршиной характерен математический формализм, вследствие чего критерии оценки комплексного показателя становятся «жесткими». Например, отсутствие кредитной истории автоматически повышает риск стать банкротом до предельного уровня. Таким образом, вполне успешное предприятие, с возрастом менее 10 лет и без кредитной истории будет потенциальным банкротом.

Применение разработанных корректировок позволит повысить точность прогноза:

- на основе теории нечетко-множественного анализа целесообразно разработать комбинированную методику оценки риска банкротства для субъектов малого бизнеса;

- ключевым моментом комбинированной методики должна стать возможность учета всех групп факторов, влияющих на риск банкротства субъекта малого бизнеса, особенно макроэкономических процессов в экономике и качественный учет аспекта теневой деятельности;

- для решения поставленных задач необходимо сформировать репрезентативную выборку предприятий для исследования внешних и внутренних закономерностей, влияющих на банкротство компании. В данном случае, в качестве информационной базы для проведения факторного анализа могут послужить исследования одного из авторов монографии (В. Ю. Булова). Данные исследования получены в двух вариантах: 1) опросы, анкетирования, анонимные интервью и экспертные оценки по предприятиям в количестве 400 единиц; 2) использование показателей, полученных органами Росстата при проведении опросов в 2006–2007 гг., малых предприятий на территории всей России. При этом было опрошено 50 % всей численности, т. е. 500 тыс. предприятий малого бизнеса.

Результаты исследования позволяют адекватно оценить риск банкротства субъектов малого бизнеса с учетом аспектов теневой экономической деятельности. Недостатки, которые характерны для анализируемой методики, были учтены корректирующими коэффициентами, что существенно повышает информативность количественной интерпретации оценки риска банкротства. Тем не менее, значительное количество качественных и макроэкономических факторов, влияющих на предпринимательский риск, обуславливает дальнейшее направление для исследовательских работ.

Теневизация экономических отношений в секторе малого предпринимательства порождается излишней зарегулированностью предпринимательской деятельности в процессе государственного управления и контроля, что существенно замедляет темпы экономического роста в стране. Охват теневыми отношениями системы государственного управления на федеральном, региональном и муниципальном уровнях приводит к неэффективному использованию ресурсной базы экономики страны (в первую очередь производственных и финансовых ресурсов) и негативно сказывается на потенциале развития предпринимательства в аспекте сектора малого бизнеса

Проблема сокращения масштабов теневой деятельности в секторе малого бизнеса – очень сложная задача для государственных органов, и они в целом не мотивированы ее решать, что связано с высоким уровнем административных барьеров, бюрократии и коррупции.

Способы государственного воздействия на теневую экономику малого бизнеса занимают важное место в структуре экономики регионов, поскольку через него предотвращается перетекание ресурсов из реального сектора в нелегальное производство, нейтрализуются предпринимательские и финансовые риски, усиливается контроль за данным рода явлениями со стороны государства и общества на региональном уровне.

Всё это вызывает потребность в дополнительных исследованиях роли государственного регулирования поддержки и развития сектора малого предпринимательства и в разработке системы противодействия теневым отношениям малых предприятий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Нормативные правовые акты

1. О несостоятельности (банкротстве): федер. закон : [принят Гос. Думой 27 сентября 2002 г., ред. от 27 декабря 2009 г.] // Консультант Плюс [Электронный ресурс] : справочная правовая система.
2. О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий : постановление Правительства РФ от 20 мая 1994 г. № 498 // Собр. законодательства РФ. – 1994. – № 5. – Ст. 490.
3. О размере ставки рефинансирования Банка России [Электронный ресурс] : указание Банка России от 26 марта 2010 г. № 2415-У. – Режим доступа: <http://www.bankirsha.com/all-rates-of-refunding-of-the-centralbank-with-1992.html>.

Специальная литература

4. *Абдуллаева Т.* Теневая экономика: краткая история и масштабы [Электронный ресурс] / Т. Абдуллаева, А. Таксанов. – Режим доступа: <http://www.centrasia.ru/newsA.php4?st=1051094400>
5. *Авдийский, В. И.* Об особенностях построения российской системы финансового мониторинга как инструмента выявления масштабов теневой экономики / В. И. Авдийский, Е. В. Крупин // Официальные материалы для бухгалтера. Комментарии и консультации. – 2009. – № 18. – С. 27–31.
6. *Арсентьева И. М.* Скрытые тенью: социологическое исследование теневой экономики / И. М. Арсентьева // ЭКО. – 1997. – № 10. – С. 143–151.
7. Банкротство предприятия: анализ, учет и прогнозирование : учеб. пособие / К. В. Балдин [и др.]. – М. : Издат.-торг. корпорация «Дашков и К», 2007. – 376 с.
8. *Барсукова, С.* Структура и институты неформальной экономики / С. Барсукова // Социол. журн. – 2005. – № 3. – С. 50–57.
9. *Бланк, И. А.* Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К. : Никита-Центр, 1999. – Т. 2. – 512 с.
10. *Бокун, Н.* Проблемы статистической оценки теневой экономики / Н. Бокун, И. Кулибаба // Вопр. статистики. – 1997. – № 7. – С. 11–19.
11. *Буров, В. Ю.* Предпринимательская идея и основные базисные категории предпринимательской деятельности при теневых экономических отношениях / В. Ю. Буров // Изв. Иркут. гос. экон. акад. – 2009. – № 1. – С. 10–14.
12. *Буров, В. Ю.* Теневая деятельность средних и малых предпри-

ятий / В. Ю. Буров // ЭКО. – 2008. – № 4. – С. 67–74.

13. *Буров, В. Ю.* Теневая деятельность субъектов малого предпринимательства и пути ее легализации : монография / В. Ю. Буров. – Чита : ЧитГУ, 2010. – 215 с.

14. *Ван Хорн Дж.* Основы управления финансами : пер. с англ. / Дж. Ван Хорн ; науч. ред. пер. И. И. Елисеевой. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 624 с.

15. *Вечканов, Г. С.* Экономическая безопасность : учебник / Г. С. Вечканов. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.

16. *Вечканов, Г. С.* Экономическая теория : учеб. пособие / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – М. : Эксмо, 2007. – 448 с.

17. *Витрянский, В. В.* Новое законодательство о несостоятельности (банкротстве) / В. В. Витрянский // Хозяйство и право. – 1998. – № 3. – С. 4.

18. *Воронина, В. М.* Прогнозирование банкротства промышленных предприятий с помощью количественных и качественных методов анализа: проблемы теории и практики / В. М. Воронина // Экон. анализ: теория и практика. – 2007. – № 18. – С. 69–80.

19. *Гаврилова, Н. В.* Прикладные методы оценки и диагностики банкротства / Н. В. Гаврилова // Антикризис. управление. – 2003. – № 1. – С. 29–39.

20. *Горев, В. П.* Российская экономика в системе современных конкурентных отношений / В. П. Горев // Изв. Иркут. гос. экон. акад. – 2009. – № 1. – С. 5–10.

21. *Давыдова, Г. В.* Методика количественной оценки риска банкротства предприятий / Г. В. Давыдова, А. Ю. Беликов // Управление риском. – 1999. – № 3. – С. 13–20.

22. Данные общероссийской организации малого и среднего бизнеса «Опора России» – Банковское кредитование малого бизнеса в России / М. Ю. Сорокин // Банк. кредитование. – 2006. – № 3. – С. 47–57.

23. *Де Сото Э.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. Де Сото. – М. : Catallaxy, 1995. – 320 с.

24. *Дягель, О. Ю.* Диагностика вероятности банкротства организаций: сущность, задачи и сравнительная характеристика методов / О. Ю. Дягель, Е. О. Энегельгардт // Экон. анализ: теория и практика. – 2008. – № 13 (118). – С. 49–57.

25. *Евстропов, М.* Как оценить риск банкротства в обрабатывающих производствах / М. Евстропов // Риск-менеджмент. – 2008. – № 9–10. – С. 25–31.

26. *Енгибарян? Л. Н.* Социальные последствия легализации преступных доходов // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 18, Социология и политология. – 2006. – № 2. – С. 199–203.

27. *Ефимова, О. В.* Финансовый анализ / О. В. Ефимова. – М. : Бухгалтер. учет, 1998. – 320 с.

28. *Зайцева, О. П.* Комплексный экономический анализ в условиях антикризисного управления : учеб. пособие / О. П. Зайцева, А. И. Савина. – Новосибирск : СибУПК, 2004. – 108 с.

29. *Ильчиков, М. З.* Предпринимательская функция и экономический механизм ее осуществления / М. З. Ильчиков. – 2-е изд. – М. : Камерон, 2005. – 104 с.

30. *Исправников, В. О.* Теневая экономика в России : иной путь и третья сила / В. О. Исправников, В. В. Куликов. – М. : Рос. экон. журн., 1997. – 192 с.

31. *Ковалёв, А. П.* Диагностика банкротств / А. П. Ковалев. – М. : Финстатинформ, 1995. – 96 с.

32. *Ковалёв, А. П.* Как избежать банкротства? / А. П. Ковалев. – М. : Финстатинформ, 1996. – 96 с.

33. *Ковалёв, В. В.* Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 512 с.

34. *Козлов, Ю.* Теневая экономика и преступность / Ю. Козлов // Вопр. экономики. – 1990. – № 3. – С. 120–127.

35. *Корягина, Т. И.* Теневая экономика в СССР / Т. И. Корягина // Вопр. экономики. – 1990. – № 3. – С. 110–120.

36. *Крейнина, М. Н.* Финансовый менеджмент : учеб. пособие / М. Н. Крейнина. – М. : Дело и Сервис, 1998. – 304 с.

37. *Ламбен, Ж. Ж.* Стратегический менеджмент. Европейская перспектива : пер. с фр. / Ж. Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 1998. – 589 с.

38. *Латов Ю. В.* Повседневная теневая экономика и национальная экономическая ментальность в современной России / Ю. В. Латов, Н. В. Латова, С. И. Николаева. – М.: Директмедиа Паблицинг, 2005. – 140 с.

39. *Латов, Ю. В.* Теневая экономика : учеб. пособие для вузов / Ю. В. Латов, С. Н. Ковалев ; под ред. В. Я. Кикотя, Г. М. Казиахмедова. – М. : Норма, 2006. – 336 с.

40. *Латов, Ю. В.* Эволюция исследования неформального сектора экономики за рубежом (Научно-аналитический обзор) / Ю. В. Латов // Теневая экономика: экономический и социальный аспекты : пробл. темат. сб. – М. : ИНИОН, 1999. – С. 30–66.

41. *Макаров, Д.* Экономические и правовые аспекты теневой экономики в Росси / Д. Макаров // Вопр. экономики. – 1998. – № 3. – С. 38–54.

42. *Маскакова, И. Д.* Применение «итальянского метода» для оценки выпуска продукции по отраслям экономики с учетом скрытой и неформальной деятельности в отдельных регионах России / Д. Маска-

кова // *Вопр. статистики.* – 2000. – № 6. – С. 4–6.

43. *Медведева, В. А.* Методика анализа финансового состояния заемщика / В. А. Медведева, М. А. Генералова, Л. А. Тараканова // *МСФО и МСА в кредитной организации.* – 2009. – № 3. – С. 60–73.

44. *Мизес, Л. Фон.* Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Л. Фон. Мизес. – Челябинск : Социум, 2005. – 878 с.

45. *Москвин, В. А.* Выявление и анализ рисков инвестиционных проектов : *практ. пособие* / В. А. Москвин. – М. : ИНФРА, 2007. – 57 с.

46. *Недосекин, А. О.* Новый комплексный показатель оценки финансового состояния [Электронный ресурс] / А. О. Недосекин. – Режим доступа: <http://www.vmggroup.ru/Win/Public4.htm>.

47. *Нестеров, А.* Криминализация экономики и проблемы безопасности / А. Нестеров, А. Вакурин // *Вопр. экономики.* – 1995. – № 1. – С. 135–142.

48. *Николаева, М. И.* Теневая экономика: методы анализа и оценки / М. И. Николаева, А. Ю. Шевяков. – М. : Экономика и математические методы. – 1990. – Т. 26. – С. 926–935.

49. *Ожегов, С. И.* Словарь русского языка / С. И. Ожегов. – М. : Рус. яз., 1986. – 797 с.

50. *Орлов, В. И.* Философия бизнеса в обществах переходного типа : монография / В. И. Орлов. – Минск : Экономпресс, 2004. – 288 с.

51. Оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве в 2002–2006 гг. [Электронный ресурс] / С. Мигин [и др.] ; науч. рук. Е. Ясин. – Режим доступа: <http://www.nisse.ru/work/experts>.

52. *Панагушин, В.* Диагностика банкротства: возможна ли оценка неплатежеспособности по двум показателям / В. Панагушин, В. Лапенков, Е. Лютер // *Экономика и жизнь.* – 1995. – № 8. – С. 23–25.

53. *Пономаренко, А.* Неучтенные доходы и структура ВВП / А. Пономаренко // *Вопр. статистики.* – 1997. – № 4. – С. 18–19.

54. Пономаренко, А. Подходы к определению параметров «теневой экономики» / А. Пономаренко // *Вопр. статистики.* – 1997. – № 1. – С. 23–29.

55. *Пономаренко, А.* Что означает статистический термин «теневая экономика» и как она отражается в национальных счетах / А. Пономаренко // *Вопр. статистики.* – 1995. – № 6. – С. 3–7.

56. *Попов, В. В.* Методы измерения теневой экономики и их использование в постсоветской России. Экономическая теория преступлений и наказаний // *Теневая экономика в советском и постсоветском обществах* / под ред. Л. М. Тимофеева, Ю. В. Латова. – М., 2002. – Вып. 4/2.

57. *Попов, Ю. Н.* Теневая экономика в системе рыночного хозяйства : учебник / Ю. Н. Попов, М. Е. Тарасов. – М. : Дело, 2005. – 240 с.

58. Предпринимательство : учебник / под ред. М. Г. Лапусты. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 667 с.

59. Радаев, В. О роли насилия в российских деловых отношениях / В. Радаев // Вопр. экономики. – 1998. – № 10. – С. 81–100.

60. Радаев, В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика / В. Радаев. – М. : Центр полит. технологий, 1998. – 328 с.

61. Ратанова, Е. В. Как рассчитать показатели, на которые повлияло изменение ставки рефинансирования / Е. В. Ратанова // Рос. налог. курьер. – 2009. – № 19. – С. 57–65.

62. Регионы России. Социально-экономические показатели 2009 г. : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 990 с.

63. Смирнов, А. Развитие малого бизнеса должно стать приоритетом государственной политики / А. Смирнов // Россия после нефтяного бума. Очищение кризисом : сборник. – М. : Юза Эксмо, 2009. – С. 174–186.

64. Социально-экономическое положение России, январь-сентябрь 2009 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi#1>.

65. Степанян, Т. М. Институциональные основы развития малого и среднего предпринимательства в России / Т. М. Степанян // Общественные системы в условиях мирового финансового кризиса: тенденции, проблемы и перспективы стратегического и технологического развития, экологической безопасности : всерос. науч.-практ. конф. (Волгоград, ноябрь–декабрь, 2009 г.) : материалы / ред. А. А. Огарков. – Волгоград ; М. : Глобус, 2010. – С. 272.

66. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Т. А. Богданова [и др.] ; под ред. А. П. Градова, Б. И. Кузина. – СПб. : Спец. лит., 1996. – 511 с.

67. Сытова, Е. В. Роль малого бизнеса в экономике / Е. В. Сытова // Безопасность бизнеса. – 2009. – № 4. – С. 15–17.

68. Теневая экономика : учеб. пособие / Н. Д. Эриашвили [и др.] ; под ред. Н. Д. Эриашвили, Н. В. Артемьева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 416 с.

69. Теневая экономика и экономическая преступность [Электронный ресурс] : учебник / А. К. Бекряшев [и др.] ; Ом. гос. ун-т. – Режим доступа: <http://newasp.omskreg.ru/bekryash>.

70. Терехин, В. И. Финансовое управление фирмой / В. И. Терехин. – М. : Экономика, 1998. – 350 с.

71. Титов В. Н. Социальный механизм функционирования и воспроизводства системы неформальной экономики // Общественные науки и современность. – 2005. – № 4. – С. 37–48.

72. *Фадеев, В. А.* Методика оценки теневой деятельности на отраслевом уровне [Электронный ресурс] / В. А. Фадеев // Проблемы современной экономики : евраз. междунар. науч.-аналит. журн. – 2009. – № 1. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=25520>.

73. *Филобокова, Л. Ю.* Неформальные методы прогнозирования финансовой устойчивости малых предприятий / Л. Ю. Филобокова // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 9. – С. 50–63.

74. *Хайдаршина, Г. А.* Совершенствование методов оценки риска банкротства российских предприятий в современных условиях / Г. А. Хайдаршина // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2009. – № 8. – С. 86–95.

75. *Чалдаева, Л. А.* Антикризисное управление как инструмент финансовой стабилизации предприятия / Л. А. Чалдаева // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 10. – С. 2–5.

76. *Чепуренко, А. Ю.* Малый бизнес в рыночной среде / А. Ю. Чепуренко. – М. : Издат. дом Междунар. ун-та в Москве, 2006. – 324 с.

77. *Чернова, М. В.* Банкротство в жизненном цикле организации: эмпирическое исследование / М. В. Чернова // Экон. анализ: теория и практика. – 2009. – № 10. – С. 11–14.

78. *Четыркин, Е. М.* Финансовый анализ производственных инвестиций / Е. М. Четыркин. – М. : Дело, 1998. – 256 с.

79. *Шанин, Т.* Эксполярные структуры и неформальная экономика современной России // Неформальная экономика. Россия и мир. – М. : Юрист, 1999. – С. 11–32.

80. *Шарц, У. Ф.* Инвестиции : пер. с англ. / У. Ф. Шарц, Г. Дж. Александр, Дж. Бейли. – М. : ИНФРА-М, 1997.

81. *Шохин, А. Н.* О структуре и масштабах теневой экономики // Финансы СССР. – 1990. – № 7. – С. 23–28.

82. Экономический словарь / Е. Г. Багудина [и др.] ; отв. ред. А. И. Архипов. – М. : ТК Велби : Проспект, 2007. – 486 с.

83. *Яковлев, А.* Методические подходы к оценке величины неучтенного наличного оборота / А. Яковлев, О. Воронцова // Вопр. экономики. – 1997. – № 9. – С. 114–126.

84. *Яни, П. С.* Криминальное банкротство. Банкротство преднамеренное и фиктивное / П. С. Яни // Законодательство. – 2000. – № 3. – С. 3–8.

85. *Altman, E. I.* Corporate Financial Distress. A Complete Guide to Predicting, Avoiding and Dealing with Bankruptcy / E. I. Altman. – N. Y., 1983. – 389 p.

86. *Beaver, W. H.* Financial Ratios and Prediction of Failure / W. H. Beaver // Empirical Research in Accounting Selected Studies, Supplement to Journal of Accounting Research. – 1966.

87. *Dallago, B.* The irregular economy in transition : features, measurement and scope / B. Dallago // Output Decline in Eastern Europe : Unavoidable, External influence or Homemade? / ed. R. Z. Holzman [et al.] NASA. – Luxemburg, 1994. – P. 509–530.

88. *Feige E. L.* Defining and Estimating Underground and Informal Economies : The New Institutional Economics Approach / E. L. Feige // World Development. – 1990. – Vol. 18, N 7. – P. 989–1002.

89. *Hart K.* Informal Urban Income Opportunities and Urban Employment in Ghana / K. Hart // Journal of Modern African Studies. – 1973. – Vol. 11, N 1. – P. 61–90.

Электронные ресурсы

90. http://www.allmedia.ru/content/document_r_AFA8A435-57C-4BED-AD5A-F419231701E3.html

91. <http://www.banki.ru/news/daytheme/?ID=178164>

92. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/instpreob/obsled/mal_bisnes.htm

93. http://www.naco.ru/documents/news/2008-11-26Industries_in_Crisis.StasMarketing.pdf

94. <http://www.raexpert.ru/database/regions/chita/>

95. <http://www.soft-sib.ru/articls/analytic/raz-torg-inrussia.html>

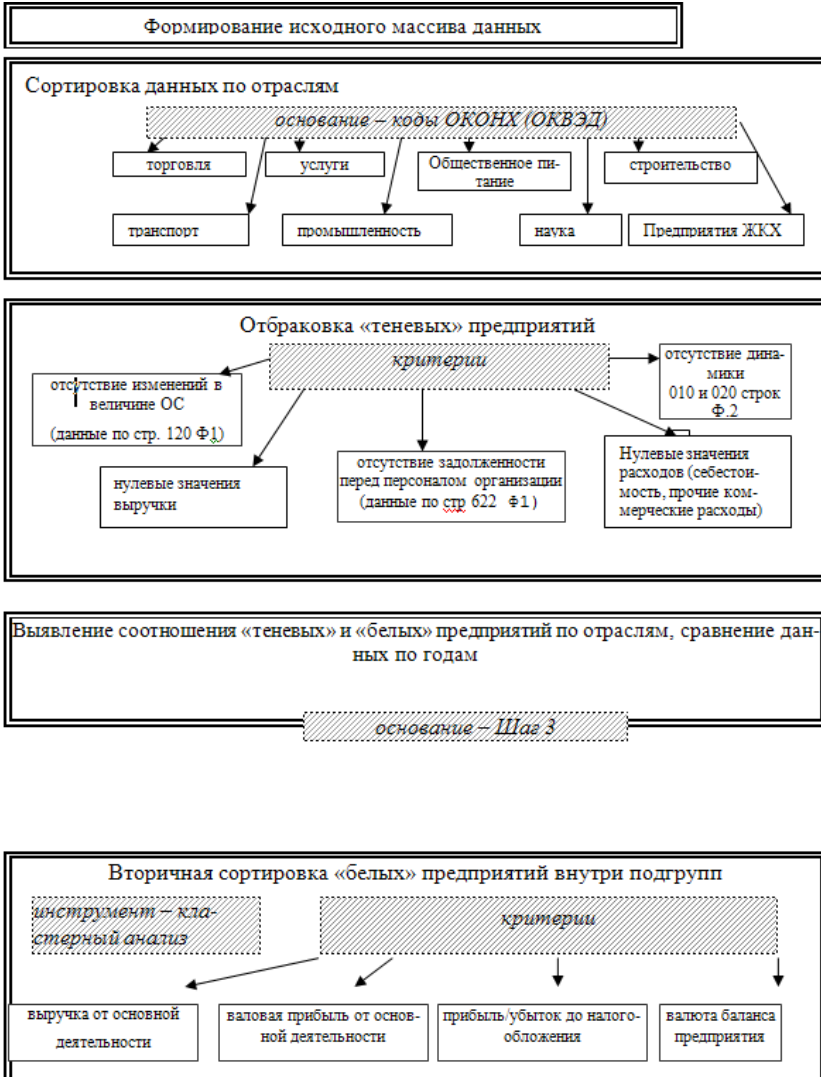
96. www.spss.ru

97. www.wikipedia.ru

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Методика по отбору и формированию массива данных



**Рейтинг регионов по уровню развития малого
предпринимательства в регионах Российской Федерации в
2008 г.**

Субъект	Ранг		Значение индекса	
	МГК ⁴²	ЛИОК ⁴³	МГК	ЛИОК
Новосибирская область	1	1	10,0	10,0
Волгоградская область	2	2	9,9	9,5
Томская область	3	3	9,0	8,6
Ярославская область	4	4	7,5	8,2
Омская область	5–6	7	7,4	7,8
г. Санкт-Петербург	5–6	5	7,4	8,1
Ростовская область	7	6	7,3	7,9
Краснодарский край	8	8	7,0	7,5
Алтайский край	9–10	10	6,5	7,1
Рязанская область	9–10	14	6,5	6,5
Республика Башкортостан	11–12	11	6,3	6,9
Тамбовская область	11–12	15	6,3	6,2
Самарская область	13–14	13	6,2	6,6
Пензенская область	13–14	24	6,2	5,7
Ивановская область	15	19	6,1	6,0
Воронежская область	16–17	23	6,0	5,8
Калининградская область	16–17	15	6,0	6,2
Смоленская область	18	24	5,8	5,7
Свердловская область	19–22	9	5,7	7,3
Калужская область	19–22	17	5,7	6,1
Республика Адыгея	19–22	24	5,7	5,6
Республика Татарстан	19–22	19	5,7	6,0
Кировская область	23–26	21	5,6	5,9
Московская область	23–26	12	5,6	6,8
Камчатский край	23–26	33	5,6	5,3
Курская область	23–26	30	5,6	5,5
Республика Тыва	27–28	34	5,5	5,2
Удмуртская Республика	27–28	30	5,5	5,5
Красноярский край	29–30	24	5,4	5,6
Пермский край	29–30	24	5,4	5,7

⁴² Индекс по методу главных компонент

⁴³ Линейный индекс с одинаковыми коэффициентами

Субъект	Ранг		Значение индекса	
	МГК ⁴²	ЛИОК ⁴³	МГК	ЛИОК
Кемеровская область	31–33	21	5,3	5,9
Нижегородская область	31–33	32	5,3	5,4
Вологодская область	31–33	36	5,3	5,1
Белгородская область	34	17	5,2	6,1
Приморский край	35	34	5,1	5,2
Ульяновская область	36	36	5,0	5,1
Курганская область	37	40	4,9	4,8
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ			4,9	5,3
Астраханская область	38–39	42	4,8	4,7
Новгородская область	38–39	36	4,8	5,1
Липецкая область	40–41	42	4,7	4,7
Ленинградская область	40–41	24	4,7	5,6
Республика Мордовия	42–43	44	4,6	4,6
Чувашская Республика	42–43	40	4,6	4,8
Магаданская область	44	44	4,5	4,6
Республика Марий Эл	45–47	50	4,3	4,4
Тульская область	45–47	48	4,3	4,5
Еврейская авт. область	45–47	55	4,3	4,0
Орловская область	48–49	48	4,2	4,5
Республика Коми	48–49	52	4,2	4,2
Саратовская область	50–51	44	4,1	4,6
г. Москва	50–51	44	4,1	4,6
Челябинская область	52–54	39	4,0	4,9
Сахалинская область	52–54	55	4,0	4,0
Ставропольский край	52–54	53	4,0	4,1
Республика Северная Осетия – Алания	55–56	59	3,9	3,8
Костромская область	55–56	55	3,9	4,0
Тверская область	57	55	3,8	4,0
Оренбургская область	58–61	53	3,7	4,1
Брянская область	58–61	59	3,7	3,8
Владимирская область	58–61	59	3,7	3,8
Мурманская область	58–61	51	3,7	4,3
Псковская область	62	62	3,6	3,6
Амурская область	63	64	3,5	3,4
Тюменская область	64	62	3,1	3,6
Республика Бурятия	65–66	66	3,0	3,2
Республика Алтай	65–66	70	3,0	2,8
Архангельская область	67–69	68	2,9	3,1

Субъект	Ранг		Значение индекса	
	МГК ⁴²	ЛИОК ⁴³	МГК	ЛИОК
Иркутская область	67–69	64	2,9	3,4
Республика Карелия	67–69	66	2,9	3,2
Республика Хакасия	70	73	2,6	2,5
Республика Дагестан	71–72	73	2,4	2,5
Кабардино-Балкарская Республика	71–72	72	2,4	2,6
Чукотский авт. округ	73–75	77	2,2	2,1
Республика Саха (Якутия)	73–75	76	2,2	2,3
Ненецкий авт. округ	73–75	78	2,2	2,0
Хабаровский край	76–78	75	2,0	2,4
Ханты-Мансийский авт. округ – Югра	76–78	71	2,0	2,7
Карачаево-Черкесская Республика	76–78	78	2,0	2,0
Республика Калмыкия	79	80	1,6	1,6
Чеченская Республика	80	69	1,4	2,9
Забайкальский край	81	82	0,9	0,9
Ямало-Ненецкий авт. округ	82	81	0,8	1,2
Республика Ингушетия	83	83	0,0	0,0

Пример расчета масштаба оборота в секторе малого предпринимательства, величины издержек функционирования в теневом секторе экономики

Суть разработанной В. Ю. Буровым методики определения масштаба теневой экономики в секторе малого предпринимательства, величины издержек функционирования в теневом секторе и бюджетных потерь, заключается в применении метода экономического анализа – специальных расчетных показателей, с использованием дополнительных показателей, полученных в наших исследованиях и данных органов статистики.

Принятые обозначения показателей при проводимых расчетах:

F – общий сальдированный финансовый результат;

F_n – сальдированный финансовый результат необследованных малых предприятий;

F_o – сальдированный финансовый результат обследованных малых предприятий;

$R_{мп}$ – рентабельность МП, рассчитанная по сальдированному финансовому результату⁴⁴;

$R_{сп}$ – рентабельность средних предприятий, рассчитанная по сальдированному финансовому результату;

Y_y – оборот, показываемый в отчетности (учитываемый);

Y_t – теневой оборот состоит из суммы фиктивного и скрытого;

Y_f – фиктивный оборот часть учитываемого оборота;

Y_c – скрытый оборот, не показываемый в отчетности;

P – прибыль обследованных предприятий;

A_m – количество рабочих мест у ИПБОЮЛ;

N_c – численность малых предприятий;

N_o – численность малых предприятий, участвующих в выборочном обследовании;

N_n – численность малых предприятий, не участвующих в выборочном обследовании (неучтенные);

⁴⁴ Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) рассчитывается как соотношение между величиной сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) от продаж и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг.

K_r – корректирующий коэффициент рентабельности;

Q – сумма налога на прибыль;

D_n – ставка налога на прибыль;

J – совокупная налоговая ставка на заработную плату, являющаяся равной сумме двух налогов: НДФЛ и ЕСН.

1. *Методика расчета теневого оборота (теневых издержек функционирования) и бюджетных потерь в аспекте прибыли МП.*

Предлагаемая методика расчета базируется на сравнении полученной органами статистики величины рентабельности малых предприятий, которая является заниженной, с рентабельностью средних предприятий.

В связи с тем, что используемые показатели получены в результате обследования только части МП, нам необходимо определить число необследованных малых предприятий:

$$N_n = N - N_o$$

Для определения общего объема финансового результата необходимо определить:

а) долю финансового результата на единицу обследованного предприятия: $D_f = F/N_o$.

б) финансовый результат, необследованных МП: $F_n = D_f \cdot N_n$;

в) сумму финансового результата всех МП: $F = F_n + F_o$.

Для расчета реального финансового результата вводим понятие коэффициент корректировки финрезультата: $K_r = R_{cn} : R_{mn}$.

Это позволяет рассчитать откорректированный полный реальный финансовый результат при реальном уровне рентабельности: $F_r = K_r \cdot F$.

Разница между полным реальным финансовым результатам и финансовым результатам, полученным в ходе обследования, является эквивалентной теневому обороту субъектов малого предпринимательства: $I_m = F_r - F$.

Расчет налога на финансовый результат, в нашем случае он заменяет прибыль, предлагается производить по налоговой ставке $D_n = 15\%$, что обусловлено тем, что при общей системе налого-

обложения он равен 24 %⁴⁵, а налог на доходы при применении ИПБОЮЛ упрощенной системе налогообложения (доходы минус расходы) равен 15 %. Принятая величина ставки налога (15 %) обоснована тем, что отдельные МП, при определенных условиях, могут использовать упрощенную систему налогообложения. Поэтому принятие нами ставки налога – 15 % позволяет провести более объективный и не завышенный расчет.

Расчет суммы налога на прибыль:

а) по откорректированному финансовому результату, при реальной рентабельности: $Q_{p.n.} = F_r(D_n/100)$;

б) уплаченный налог на прибыль по всем МП, по обследованному уровню рентабельности: $Q_n = F(D_n/100)$;

в) недополученный налог на прибыль от теневого оборота: $Q_m = Q_{p.n.} - Q_n$.

2. Методика расчета оплаченных и неоплаченных налогов и платежей по заработной плате.

А. По малым предприятиям.

$Z_r = 12(AL)$ – годовая сумма оплаты труда наемных работников МП, где 12 – количество месяцев в году;

$Z_r = 0,5Z_r$ – годовая теневая сумма оплаты труда наемных работников МП, теневую зарплату принимаем согласно наших исследований 50 %;

$Q_{аз.} = Z_r \cdot J$ – потери бюджета из расчета не уплаченных налогов по зарплате МП;

$A_{c.d.} = A_c + A_d$ – количество внешних совместителей и работников, выполнявших работы по договорам;

$Z_{cd.} = 12(A_{cd.} \cdot L_{cd.})$ – годовая сумма оплаты труда внешних совместителей и работников, выполнявших работы по договорам МП;

$Z_{mcd.} = 0,5Z_{cd.}$ – годовая теневая сумма оплаты труда (зарплаты) внешних совместителей и работников, выполнявших работы по договорам МП;

$Q_{cd.} = Z_{mcd.} \cdot J$ – потери бюджета из расчета неуплаченных налогов и платежей по зарплате внешних совместителей и работ-

⁴⁵ Расчеты мы проводим за 2006–2007 гг., когда ставка налога на прибыль была равна 24 %.

ников, выполнявших работы по договорам МП;

$Q_{\text{сум.}} = Q_a + Q_{\text{сд.}}$ – суммарные потери бюджета из расчета неуплаченных налогов и платежей по зарплате всех работников МП.

Уплаченные налоги и платежи по зарплате ($Q_{\text{упл.}}$) всех работников МП эквивалентны $Q_{\text{сум.}}$, так как нами было принята теневая зарплата в размере 50 %.

$Q_{\text{рас.}} = Q_{\text{упл.}} + Q_{\text{сум.}}$ – рассчитанные налоги и платежи по зарплате всех работников МП.

Таблица 1

Основные экономические и финансовые показатели деятельности МП и ИПБОЮЛ, используемые при расчете издержек

Показатели	Обозначения	Год	
		2006	2007
Численность МП, тыс.	N	1032,0	1137,4
Общий (учитываемый) оборот МП, млрд руб.	Y_y	12099,2	15468,9
Численность МП, принявших участие в выборочном обследовании (учете), тыс.	N_o	543,176	543,176
Рентабельность обследованных МП по отгруженной продукции, оказанным услугам, %	R_o	2,2	2,8
Рентабельность обследованных средних и крупных предприятий по отгруженной продукции, оказанным услугам, %	$R_{\text{ср}}$	13,2	13,1
Прибыль обследованных МП, млрд руб.	P_o	714,2	1093,5
Сальдированный финансовый результат обследованных МП, млрд руб.	F_o	513,385	934,346
*Среднесписочная численность работников, тыс. человек	A	8582,8	10157,3
Количество рабочих мест у ИПБОЮЛ (основная работа по найму и не по найму), тыс.	A_m	10104,0	10618

* Без внешних совместителей.

Расчет недополученных налогов на прибыль

Расчет проводится по предлагаемой авторской методике, при

этом рентабельность принимается $R_r = 8\%$, ориентируясь на рентабельность средних предприятий $13,2\%$ – за 2006, и $13,1\%$ – за 2007 гг. (см. табл. 30), аргументируя это тем, что только в этом случае у предприятий малого бизнеса, при небольших оборотах, существует реальная возможность неубыточной деятельности.

Получены суммы: недополученных налогов на прибыль (Q_t) от теневого оборота МП – 380,5 млрд руб. за 2006 г. и 542,8 млрд руб. за 2007 г. Полная сумма налога на прибыль ($Q_{п.}$) МП, в случае если бы вся деятельность МП осуществлялась в учитываемом (официальном) секторе экономики – 526,9 млрд руб. за 2006 г. и 836,2 млрд руб. за 2007 г. (табл. 2).

Таблица 2

Анализ бюджетных потерь по налогу на прибыль МП

Показатели	Обозначения	Год	
		2006	2007
Численность МП, тыс. шт.	N	1032,0	1137,4
Рассчитанный финансовый результат по всем МП при $R_r = 2,2\%$ (2006 г.), и $2,8\%$ (2007 г.) млрд руб.	F	975,77	1956,5
Рассчитанный финансовый результат по всем МП при $R_r = 8\%$, млрд руб.	F_r	3512,9	5574,9
Рассчитанная полная сумма налога на прибыль МП (при рентабельности 8%), млрд руб.	$Q_{р.н.}$	526,9	836,2
Недополученные налоги на прибыль от теневого оборота МП (при рентабельности 8%), млрд руб.	Q_t	380,5	542,8
Полученный (уплаченный) налог на прибыль от учитываемого финансового результата (при рентабельности $R_r = 2,2\%$), млрд руб.	$Q_{п.}$	146,4	293,4

Расчет сумм недополученного НДС, ЕСН и страховых взносов на обязательное пенсионное страхование

А. По малым предприятиям (табл. 3)

Совокупный налог на заработную плату, определяется как сумма двух налогов НДС – 13 % и ЕСН – 26 %, а его ставка приравнивается к 39 %. Средняя ежемесячная зарплата внешних совместителей и работников, выполнявших работы по договорам принимается из расчета 50 % от зарплаты, основных работников.

В результате расчетов получены общие потери бюджета из расчета, неуплаченного совокупного налога по теневой зарплате 224,0 млрд руб. за 2006 г., и 308,5 млрд руб. за 2007 г., а рассчитанный совокупный налог на зарплату всех работников равен соответственно 448,0 и 617,0 млрд руб.

Таблица 10

Анализ бюджетных потерь по недополученному совокупному налогу от заработной платы по МП

Показатели	Обозначения	Год	
		2006	2007
1. Анализ по основным работникам МП			
Среднесписочная численность работников МП, тыс. человек	А	8 582,8	9239,2
Средняя ежемесячная зарплата, руб.	Л	10 634,0	13 593,0
Годовой фонд оплаты труда (зарплаты) наемных работников МП, млрд руб.	Z _{т.}	1 092,3	1 507,1
Совокупный налог на зарплату, %	Ј	39	39
Расчитанная сумма совокупного налога от зарплаты работников МП, млрд руб.	Q _{оз.}	426,0	587,8
Доля теневой зарплаты, %		50	50
Доля теневой зарплаты, млрд руб.	Z _{т.}	546,2	753,5
Потери бюджета из расчета, не уплаченного совокупного налога по теневой зарплате по МП, млрд руб.	Q _{аз.}	213,0	293,9
2. Анализ по внешним совместителям и работников выполнявших работы по договорам МП			
Среднесписочная численность внешних совместителей, тыс. человек	А _{с.}	656,5	640,2
Среднесписочная численность работников выполнявших работы по договорам, тыс. человек	А _{д.}	229,3	277,9

Средняя ежемесячная зарплата A_c и A_d , руб.	$L_{с.д.}$	5317,0	6796,5
Годовая сумма оплаты труда (зарплаты) работников $A_{с.и}$ A_d (МП), млрд руб. ($Z_{с.д.}$)		56,5	74,9
Доля годовой теневой зарплаты A_c и A_d , млрд руб.	$Z_{т.с.д.}$	28,25	37,5
Потери бюджета из расчета, не уплаченного совокупного налога по зарплате A_c и A_d по МП, млрд руб.	$Q_{з.с.д.}$	11,0	14,6
Общие потери бюджета из расчета, не уплаченного совокупного налога по теневой зарплате A , A_c , A_d по МП, млрд руб.	Q_z	224,0	308,5
Рассчитанный совокупный налог на зарплату всех работников МП, млрд руб.	$Q_{з.рас.}$	448,0	617,0

Б. По ИПБОЮЛ

Совокупный налог на заработную плату по ИПБОЮЛ определяется как сумма двух налогов НДФЛ – 13 % и страховых взносов на обязательное пенсионное страхование – 14 %, а его ставка приравнивается к 27 %. В результате получены общие потери бюджета из расчета не уплаченных налогов и платежей по зарплате ИПБОЮЛ 174,0 млрд руб. за 2006 г. и 233,8 млрд руб. за 2007 г. (табл. 4).

Таблица 411

Анализ бюджетных потерь по недополученному совокупному налогу от заработной платы по ИПБОЮЛ

Показатели	Обозначения	Год	
		2006	2007
Количество рабочих мест у ИПБОЮЛ, тыс.	A_m	10 104,0	10 618,0
Совокупный налог на зарплату, %	$J_{ин.}$	27	27
Годовой фонд оплаты труда наемных работников ИПБОЮЛ, млрд руб.	$Z_{ин.}$	1289,4	1732,0
Доля теневой зарплаты ИПБОЮЛ, млрд руб.	$Z_{т.ин.}$	644,7	866,1
Потери бюджета из за неуплаченных налогов и взносов по зарплате ИПБОЮЛ, млрд руб.	$Q_{т.ин.}$	174,0	233,8

В. Общие потери по совокупному налогу от заработной платы по МП и ИПБОЮЛ

Потери бюджета из расчета, не уплаченного совокупного налога по теневой зарплате МП и ИПБОЮЛ, составили 398,0 млрд руб. за 2006 г. и 542,3 млрд руб. за 2007 г. (табл. 5)

Таблица 512

Сводный анализ бюджетных потерь по совокупному налогу заработной платы по МП и ИПБОЮЛ

Показатели	Обозначения	Год	
		2006	2007
Потери бюджета из расчета, не уплаченного совокупного налога по теневой зарплате МП и ИПБОЮЛ, млрд руб.	Q _{тз.}	398,0	542,3
Полученный (уплаченный) совокупный налог по зарплате МП и ИПБОЮЛ, млрд руб.	Q _{п.з.}	398,0	542,3
Рассчитанная полная сумма совокупного налога по зарплате МП и ИПБОЮЛ, млрд руб. Q _{р.з.}	Q _{р.з.}	796,0	1084,7

Расчет издержек при теневой деятельности и сравнительный анализ издержек при официально-учитываемой и теневой деятельности МП и ИПБОЮЛ. Издержки функционирования в теневом секторе равны:

$$E_{т.и.ф.} = E_{т.и.п.} + E_{т.и.д.} = (E_{б.} + E_{з.п.} + E_{л.д.}) + (E_{кор.и.} + E_{и.з.} + E_{и.конк.})$$

Теневой оборот равен сумме скрытого и фиктивного оборотов $Y_m = Y_c + Y_{ф.}$. При расчетах, согласно нашим исследованиям, принимаем: долю теневого оборота ($Y_{т.}$) – 40 % от учитываемого оборота (Y); теневые издержки доступа – 15 % от теневого оборота ($Y_{т.}$);

Получены результаты расчетов суммы теневых издержек доступа 726,0 млрд руб. за 2006 г. и 928,2 млрд руб. за 2007 г. (табл. 6).

Таблица 6

Издержки функционирования при теневой деятельности МП

Показатели	Обо- значе- ния	Год	
		2006	2007
Общий (учитываемый) оборот МП, млрд руб.	Y_v	12 099,2	15 468,9
Доля теневого оборота МП, %		40,0	40,0
Теневой оборот МП, млрд руб.	Y_t	4 839,6	6188,0
Теневые издержки доступа, (от теневого оборота), %	$E_{т.и.д}$	15,0	15,0
Сумма теневых издержек доступа, млрд руб.	$Q_{т.и.д}$	726,0	928,2

Научное издание

БУРОВ Виталий Юрьевич
ПОМУЛЕВ Александр Александрович

**ВЛИЯНИЕ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ
НА ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РИСКА
БАНКРОТСТВА СУБЪЕКТОВ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

ISBN

Редактор *Э. А. Невзорова*

Подписано в печать 23.08.10. Формат 60х90 1/16.
Уч.-изд. л. 5,9. Усл. печ. л. 8,1. Тираж 100
экз. Заказ 36.

ИЗДАТЕЛЬСТВО
Иркутского государственного университета
664003, Иркутск, бульвар Гагарина, 36