

## АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ В ТРАНСГРАНИЧНЫХ ЭКОНОМИКАХ

**Останин В.А.** –Российская таможенная академия, Владивостокский филиал, д.э.н., профессор. (г. Владивосток, Россия. e-mail: [ostaninva@yandex.ru](mailto:ostaninva@yandex.ru))

***Аннотация.** Административные барьеры есть одна из форм трансакционных издержек. Возрастание их доли в общей совокупности как трансформационных, так и трансакционных издержек имеют своей причиной формирование теневого сектора распределения богатства в тех сферах государственного управления, которые используют властные вне рыночные ресурсы. Анализ показывает, что теорема Р. Коуза не может быть применима к российской современной действительности потому, что нельзя абстрагироваться от объективного присутствия трансакционных издержек. Качественная природа этого положения усматривалась в том, что в России отсутствуют надежные данные, которые бы оценивали величину трансакционных издержек.*

***Ключевые слова.** Административные барьеры, трансформационные издержки, трансакционные издержки, теневая экономика, государственное регулирование, легитимные институты.*

**Ostanin V.A.**

***Annotation.** Administrative barriers are one of the forms of transaction costs. The increase in their share in the total aggregate of both transformational and transactional costs is caused by the formation of the shadow sector of wealth distribution in those areas of government that use non-market power resources. The analysis shows that R. Coase theorem cannot be applied to the Russian modern reality because it is impossible to abstract from the objective presence of transaction costs. The qualitative nature of this provision was seen in the fact that in Russia there are no reliable data that would estimate the value of transaction costs.*

***Keywords.** Administrative barriers, transformation costs, transaction costs, shadow economy, government regulation, legitimate institutions.*

Проблемой теории теневого сектора экономики является оценка с позиций качества, т.е. экономической природы как доходов, так и расходов теневого сектора. Если продукт как товар продается на своем специфическом рынке, то обществе признает расходы, которые связаны с производством этих благ или услуг как общественно необходимые. При этом все издержки теневого сектора экономики следует разделить на издержки связанные с процессом производства

блага теневого сектора и издержки, связанные с его обменом. «Существование трансакционных издержек будет подталкивать желающих торговать к ведению различных форм деловой практики, обеспечивающих сокращение трансакционных издержек в том случае, когда затраты по выработке таких форм оказываются меньше, чем экономия на трансакционных издержках. Выбор партнеров, тип контракта, выбор предлагаемых продуктов и услуг – все может при этом меняться». [1, С. 12] И если производственные издержки по своей природе мало чем отличаются от издержек официального сектора, ибо последние в существенной степени определяются технологическими тонкостями непосредственного производства, то система издержек обмена и обращения уже несет важные отличительные признаки.

Следует признать, как это следует из принятого в экономической теории, понимания того факта, что эти издержки есть издержки трансакций, или трансакционные издержки. Под последними мы понимаем как издержки, которые связаны с обменом и защитой прав собственности. Эти издержки ассоциируются в некоторых исследованиях как эквивалент трения в механических системах. Известный экономист Я. Корнаи также соотносит трансакционные издержки с «трением» которое имеет место быть, когда экономические агенты заключают свои сделки.. Следовательно, если несколько отойти от терминологии, которая является более естественной для физики, то все затраты, которые своей причиной имеют любые затраты, связанные с координацией и взаимосвязью экономических субъектов, можно определить как трансакционные издержки. Сюда следует с полным правом отнести и издержки, связанные с оформлением прав собственности на передаваемый, отчуждаемый, присваиваемый в обществе продукт или благо.

Сама природа трансакционных издержек, которые имеют место быть в теневом секторе и занимают там особое место в определении самой природы теневого дохода, может быть описана самой теорией трансакционных издержек, однако только в некоторых своих моментах. При этом не исключается, что имеет право

на существование и иные теории, которые объясняют природу последних. Например, теории соглашений и теория общественного выбора.

Существенным для нас является то положение, что попытки объяснить природу трансакционных издержек в концепциях неоклассической теории, не выдерживают критики. Неоклассическая теория признает исключительно издержки, которые связаны с производством.

Теневую экономику отличает прежде всего то, что здесь сделки совершаются в условиях отсутствия необходимой информации. Неоклассики же предполагают в качестве исходного постулата, что экономические агенты обладают полной информацией о сделках, а затраты на получение информации приравниваются нулю.

Некоторые авторы, нарушая элементарные правила логики, в анализе трансакционных издержек исходят из предположения, что все трансакционные издержки могут быть выведены из информационных. Однако, то доказательство, которое имеет место в отмеченных работах, скорее говорит о том, что информационные издержки действительно могут иметь место и в самом процессе производства, где не происходит смена прав собственности в силу того, что отсутствует и обмен результатами труда. Этот обмен по своей юридической природе есть сделка экономических агентов. Но признание необходимости наличия информации в процессе производства совсем не означает, что информация имеет место только там.

Трансакционные издержки полностью включают в свой объем понятия «информационные издержки в процессе обмена и закрепления прав собственности». Пример с Робинзоном Крузо здесь предельно неудачен уже по той простой причине, что сам обмен в условиях робинзонады отсутствовал.

Теории общественного выбора в объяснении природы трансакционных издержек исходит из предположения, которое здесь также принимается в качестве исходного, суть которого в том, что любое согласование позиций в процессе обмена благами в обществе требует согласования позиций заинтересованных экономических агентов по вопросу перехода благ и

закрепления результатов перехода в системе отношений собственности. Здесь можно предположить, что невозможно добиться соглашения ввиду стратегического поведения заинтересованных в общественном благе индивидов и их стремлении переложить издержки получаемого результата на других участников обменных операций.

В этой модели транзакционных издержек исходят из положения, что в качестве предпосылки обмена предполагается, что существует возможность увеличить эффективность использования ресурса в результате изменения правомочий по отношению к факторам производства или результатам производства. Из этого же положения исходит и Р. Коуз, который считает аксиомой, что любой обмен может иметь под собой рациональное основание, если в результате появляется возможность увеличить эффективность использования ресурсов. Все участники сделки начинают оценивать возможные выгоды от обменной сделки, если последняя состоится. Однако достичь положительного результата они не могут по той причине, что не могут установить рациональное поведение относительно способа распределения уже теперь полученного эффекта. Достижение соглашения становится при этом общественным благом, однако каждый участник этого процесса согласования старается переложить на другую сторону часть либо все издержки.

Можно определить транзакционные издержки, классифицируя их по признаку возникновения и вменения.

Так, в теневой экономике транзакционные издержки можно условно подразделить на издержки, которые возникают до момента осуществления сделки в теневом секторе, или издержки *ex ante* и транзакционные издержки *es post*, или издержки, которые возникают после заключения сделки в теневом секторе.

В теории предпринимались попытки оценить эти транзакционные издержки на макроэкономическом уровне. Так, в 1986 году Дж. Уоллис и д. Норт опубликовали результаты своих исследований, в которых они ввели понятие «транзакционного сектора». В этот сектор были включены ими оптовая и

розничная торговля, услуги финансово-кредитных институтов, страхование, операции с недвижимостью, а также сфера судебно-правовой деятельности государства, выделив тем самым и государственный транзакционный сектор. Как показали расчеты, доля транзакционных издержек в данной сфере в США выросла с 236% ВВП в 1870 г. до 55% от ВВП в 1970 году. Хотя транзакционные издержки на единицу национального продукта сократились по причине опережающего роста государственного транзакционного сектора экономики.

И хотя, как справедливо отмечают экономисты, использованная методика определения доли транзакционных издержек обнаруживала изъяны, тем не менее можно было сделать некоторые сравнения с российской практикой. Так, затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность в США в 1970 году составили 13,9% ВВП, а в России в 1997 году только 1,6 %. Из этого делается вывод, что основная величина транзакционных издержек в России ложится на самих экономических агентов.

Поэтому, российские ученые, которые проверяли применимость модели Р. Коуза к российской действительности в принципе сделали верный вывод о том, что теорема Р. Коуза не может быть применима к России потому, что нельзя абстрагироваться от объективного присутствия транзакционных издержек. Качественная природа этого положения усматривалась в том, что в России отсутствуют надежные данные, которые бы оценивали величину транзакционных издержек. Интуитивно предполагалось, что они существенно выше по трем причинам:

- Теория транзакционных издержек обращает внимание на отсутствие рынка информации и искаженность ценовых сигналов в силу высокой степени монополизации рынка и структурных диспропорций.
- Теория общественного выбора делает акцент на незавершенности формирования рынка и связанной с ней трудности найти контрагенту замену по сделке.

- Теория соглашений объясняет высокий уровень транзакционных издержек нестабильностью соотношений различных соглашений и преобладанием фрагментации и экспансии как вариантов их соотношения.

Если признать всю правоту Р. Коуза относительно транзакционных издержек при заключении контрактов в границах национальной экономики, то следует признать и то, что в границах уже мировой экономики, когда встречаются на рынке субъекты разных экономических систем, различающейся культуры, менталитета, то эти проблемы и издержки усиливаются многократно. Отчасти это объясняет и тот экономический и юридический феномены, что попытки снизить издержки транзакций, причина которых лежит в чрезмерном официальном налогообложении, а также в излишней бюрократизации в оформлении транзакций, приводят к появлению теневой сферы в международном товарообмене, которая со временем приобретает криминальный характер. Данная проблема теневой экономики рассматривалась в работах как российских экономистов, так и зарубежных, при этом следует отметить, что в последние годы число подобных публикаций возросло.[3; 4; 6]

Соглашаясь с выводами российских экономистов по данной научной проблеме, мы позволим себе отметить другой существенно важную причину абсолютной неприемлемости применимости теоремы Р. Коуза к российской действительности на основании следующего.

Малая величина доли транзакционных издержек, которая была приведена в исследованиях (1,6% от ВВП в 1997 году) не может быть принята уже по той причине, что расчеты принимали во внимание официальную часть российской экономики. Остался вне поля зрения теневой сектор экономики России.

Можно считать в качестве очевидного для экономистов положение того, что удельный вес издержек, которые можно отнести в разряд транзакционных в теневом секторе экономики существенно выше транзакционных издержек легитимного сектора экономики России. Если производственные издержки в теневом секторе и могут быть ниже, чем в не теневом производственном

секторе по известным причинам, то избежать высоких транзакционных издержек в теневом секторе практически не удастся.

Транзакционные издержки в своих более высоких долях в теневом секторе экономики отражают процессы перераспределения денежных потоков тем экономическим агентам, которые координируют процесс производства и обмена в теневом секторе экономики, когда государство либо не в состоянии охватить эти сферы, либо оно элементарно не располагает достаточно приемлемым объемом информации. Следствием этого становятся проблемы углубления несправедливости распределения созданного в национальной экономике богатства. [2; 4; 5]

Следовательно, представляет научный интерес раскрыть природу транзакционных издержек в теневом секторе, сопоставить их с транзакционными издержками в легальном секторе экономики под призмой издержек подчинения закону и соответственно издержек вне легальности. Следует признать, что издержки на транзакции есть цена на легально передаваемые права собственности на факторы воспроизводства в сфере деятельности экономических субъектов, которые стараются и не выходят из правового поля. Однако, подчиняя свои действия закону и правовым нормам, эти экономические субъекты могут натолкнуться на существенные препятствия и ограничения в своих устремлениях наиболее эффективно распорядиться и пользоваться своими правомочиями на факторы воспроизводства и осуществлять тем самым наиболее эффективным образом процесс производства дохода и его распределения в своих интересах. Более того, вполне наглядно можно представить себе ситуацию, когда предприниматель вплотную приближается к мере, которая ставит под вопрос дальнейшее продолжение или развертывание своей деятельности в силу неблагоприятного возможного распределения издержек и дохода. Поэтому вполне естественно возникает вопрос о том, какое решение примут экономические агенты, продолжать производство дохода в находясь при этом в правовом поле, или перешагнуть нормы права и нарушить их. Вполне возможно, что перераспределение прав

собственности на структуру издержек и дохода возможно окажется для экономического субъекта более оптимальной, если бы он находился в правовом поле, т.е. в сфере легитимности.

Следовательно, вопрос начинает звучать с оскорбительной ясностью для тех экономистов, которые пытаются раскрыть причины, которые выталкивают экономических субъектов за правовое поле деятельности в сфере бизнеса. Речь идет уже о том, можно ли организовать подобное перераспределение прав собственности на ресурсы, а следовательно, на доходы и расходы экономических субъектов, которые тем самым наиболее бы оптимально сформировали структуру этих ресурсов и прав на них. Предпринимательский сектор объективно с учетом возможных преимуществ в будущем, своей оценки риска и последствий может принимать решение от отказа от возможностей легитимных структур и его институтов публичной власти, как государственной, так и муниципальной, в пользу норм «неписанного права», или нормам, которые зафиксированы в обычаях, традициях, а также к тем институтам, которые оформляют и закрепляют эти неписанные нормы, создавая тем самым альтернативные институтам публичной власти свои собственные институты, координирующие, фиксирующие и закрепляющие сложившиеся структуры перераспределения прав собственности на доходы и расходы в обществе.

К таким институтам может отнести институт третейского суда в обществе, который призван разрешать конфликт интересов экономических агентов. Этот институт позволяет согласовывать интересы с участием третьей стороны, которая не обладает решающим правом на вынесение решения. Институт же арбитражного суда на основе медиации конфликта с помощью третьей стороны, которая уже обладает правом решающего голоса, относится к государственному институту. Эти два института урегулирования прав собственности на ресурсы, расходы и доходы могли сосуществовать практически одновременно и параллельно в обществе. Так, в бывшей командной экономике основные правомочия по распоряжению ресурсами, доходами в обществе находились в руках государственно-партийной бюрократии. Целостность этой системе



придавало то, что существовали и альтернативные механизмы подавления конфликтов, и их разрешения, приобретало форму торгов и сделок, а инструменты сглаживания и разрешения противоречий участников обмена служили не только права и услуги, но и изменение социального статуса экономического агента, его возможности осуществлять правомочия в будущем. Система теперь уже будет находиться в состоянии неэффективного равновесия, или всего рода «институциональных ловушек», по В.М. Полтеровичу. Вся система института таможенного дела неспособна в принципе разрешить эту проблему, более того, она сама находится в состоянии неэффективного равновесия на рынке предоставления государственных услуг участникам внешнеэкономической деятельности, своего рода в состоянии «институциональной таможенной ловушки». [4; 7; 8]

Следовательно, можно сделать вывод о том, что малый бизнес, в первую очередь, заинтересован в создании легитимных институтов, которые урегулировали бы конфликты интересов в обществе. Если общество подобные институты не создает, то эта ниша объективно заполняется нелегитимными структурами, которые уже вытесняют малый бизнес за сферу легитимности. Транзакционные же издержки для малого бизнеса в этом случае могут только возрасти, что становится дополнительной нагрузкой для малого бизнеса.

### Список литературы

1. Коуз Р. Фирма, рынок, право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. – 224с.
2. Останин В.А. Воля в структуре смысла. Монография. Изд-во ВФ РТА: Владивосток, 2005г.—214с.
3. Останин В.А. Коррупционные инвестиции в системе отношений собственности// Таможенная политика России на Дальнем Востоке. — № 3(52). — 2010. -- С. 40-46.

4. Останин В.А. Общая и частная экономическая политика государства: проблемы взаимоотношения и взаимообусловленности // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. — № 4(65). — 2013. -- С.23-27.
5. Останин, В.А. Собственность: противоречия присвоения (проблемы теории и методологии): монография / В.А. Останин : Российская таможенная академия, Владивостокский филиал. -- 2-е изд., доп.-- Владивосток : РИО Владивостокского филиала Российской таможенной академии, 2015. -- 204с.
6. <http://fb.ru/article/68807/nevidimaya-ruka-ryinka-ponyatie-i-printsip-deystviya> (Доступно 26.01.2019г.).
7. Косенко В.А., Останин В.А. Теоретическое обоснование дискреционного подхода к управлению таможенными органами в условиях неопределенности товарных рынков // Вестник Российской таможенной академии. 2018. -- № 4. – С. 54-61.
8. Останин В.А. ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ТЕХНОЛОГИИ В ТАМОЖЕННОМ ДЕЛЕ И ИХ РОЛЬ В МНОГОМЕРНОЙ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФТС РОССИИ // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. 2018.-- № 4 (68).-- С. 37–41.

Для цитирования: Останин В.А. [Электронный ресурс] // Трансграничная экономика. Владивосток, 2019. Ч.1. URL: [http://crossborderconomy.ru/6\\_arhiv.html](http://crossborderconomy.ru/6_arhiv.html) (дата обращения: 18.02.2019г.)