

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ В КОНТЕКСТЕ АНАЛИЗА ОПОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

В данной статье исследуются административные барьеры, однако характер их функционирования таков, что они способствуют развитию ряда форм оппортунистического поведения. Оценки прямых потерь общества от существования административных барьеров представляют издержки оппортунистического поведения, которые относятся к категории транзакционных издержек. Данные проблемы анализируются на примере функционирования рынка проектных услуг и строительных работ в Оренбургском регионе.

Ключевые слова: оппортунистическое поведение, отлынивание, вымогательство, транзакционные издержки, транзакции, административные барьеры, экономические потери общества, лицензирование, саморегулируемые организации, сертификация.

В новой институциональной экономике под оппортунизмом понимается обычно следование исключительно своим интересам, в том числе обманным путем. Сюда можно отнести такие явные формы обмана, также как ложь, воровство, мошенничество. Но едва ли стоит ограничиваться только ими. Намного чаще оппортунизм принимает гораздо более тонкие формы, которые могут иметь активную, и пассивную формы. Очевидно, что при повышении степени оппортунистичности поведения в обществе, издержки по осуществлению транзакций на рынках будут расти. Уменьшить их помогают такие институты, как право (через суды, арбитражи и т. п.) и страхование рисков.

Однако оппортунистическое поведение субъектов экономической деятельности может быть ограничено не только, создаваемыми государством формальными институтами. Действительно, если сведение оппортунизма к минимуму уменьшает транзакционные издержки, то повышается эффективность экономической системы. Это означает, что различные институты, способствующие этому, будут закрепляться в обществе и эволюционировать. Одними из таких неформальных институтов являются нормы этики или морали.

Различают две основных формы оппортунистического поведения. Первая носит название морального риска. Он возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение достоверной информации о поведении субъектов требует больших издержек или вообще невозможно. Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода – отлынивание, ког-

да агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору.

Особенно удобная почва для отлынивания создается в условиях совместного труда в группе. Например, как выделить личный вклад каждого работника в совокупный итог деятельности «команды» завода или правительственного учреждения? Приходится использовать суррогатные измерения и, скажем, судить о производительности многих работников не по результату, а по затратам (например, по продолжительности труда), но и эти показатели сплошь и рядом оказываются неточными.

Если личный вклад каждого агента в общий результат измеряется с большими ошибками, то его вознаграждение будет слабо связано с действительной эффективностью его труда, поэтому активизируются отрицательные стимулы, подталкивающие к отлыниванию.

И в частных фирмах, и в правительственных учреждениях создаются специальные сложные и дорогостоящие структуры, в задачи которых входят контроль поведения агентов, обнаружение случаев оппортунизма, наложение наказаний и т. д. Сокращение издержек оппортунистического поведения – главная функция значительной части управленческого аппарата различных уровней.

Вторая форма оппортунистического поведения – вымогательство. Возможности для его появления возникают тогда, когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько «притираются» друг к другу, что каждый становится незаменимым, уникальным для остальных членов группы. Это значит, что если какой-то фак-

тор решит покинуть группу, то остальные участники кооперации не смогут найти ему эквивалентной замены на рынке и понесут невосполнимые потери. Вследствие этого у собственников уникальных (по отношению к данной группе участников) ресурсов возникает возможность для шантажа в форме угрозы выхода из группы. Даже когда «вымогательство» остается лишь возможностью, оно всегда оказывается сопряжено с реальными потерями. На наш взгляд, самая радикальная форма защиты от вымогательства является превращение взаимозависимых (интерспецифических) ресурсов в совместное имущество, т. е. интеграция собственности едины для всех членов команды пучка правомочий [1, с. 178].

Необходимой реальностью экономики являются административные барьеры, однако, зачастую характер их функционирования таков, что они способствуют развитию ряда форм оппортунистического поведения.

Результаты оценки прямых потерь общества от существования административных барьеров, по сути своей представляют издержки оппортунистического поведения, которые также относятся к категории транзакционных издержек.

Экономические потери общества от существования административных барьеров ведения хозяйственной деятельности, введенных нормативными актами органов государственного (федерального и регионального) и муниципального управления, складываются из двух составных частей: прямые и косвенные потери.

I. Прямые потери населения от роста розничных цен, связанных с необходимостью несения хозяйствующими субъектами непроизводительных издержек, обусловленных необходимыми затратами на преодоления административных барьеров. Эти издержки отвлекаются от процесса создания стоимости;

В величине прямых потерь населения от роста розничных цен (тип I) скрываются как транзакционная составляющая (поскольку на покупателя перекадываются дополнительные издержки производителей и продавцов), так и «эффективная», вызванная низким уровнем предложения.

II. Косвенные потери, связанные с недопроизводством стоимости, а значит и валового внутреннего продукта из-за неэффективного использования ресурсов, вызванного несовершенством структуры рынков и слабостью стиму-

лов к развитию производства, прежде всего из-за низкого уровня конкуренции; снижение объемов производства, т. е. объемов предложения на рынке, и, также как следствие, проявляется в росте уровня цен. Ведь очевидно, что он был бы ниже, если бы предложение оказалось относительно более высоким.

Исследование показывает, что экономическая природа этих потерь двоякая: во-первых, они связаны с непроизводительными транзакционными издержками, из-за необходимости преодоления искусственных административных барьеров, а во-вторых, они приводят к снижению эффективности использования имеющихся ресурсов.

Косвенные потери общества (тип II) лишь опосредованно сказываются на благосостоянии населения: сокращая поступление в бюджет налогов, за счет которых финансируется заработная плата работников бюджетной сферы, а также уровень заработной платы работников, занятых в недостаточно эффективно работающих организациях. Одновременно косвенные потери, как отмечалось, могут выразиться и в повышении цен, поскольку предприниматели в условиях нынешнего российского рынка могут повышать цены, не рискуя сразу столкнуться со снижением спроса вследствие невысокого уровня конкуренции на большинстве отечественных рынков.

Непосредственным основанием для возникновения прямых экономических субъектов от роста розничных цен служат официальные и теневые выплаты, которые они вынуждены производить для формального выполнения правил, устанавливающих административные барьеры хозяйствования. Эти выплаты по своей экономической природе представляют разновидность транзакционных издержек.

Наилучшие стимулы к эффективному использованию ресурсов создаются в условиях четко определенных и надежно защищенных прав собственности. Совершенно очевидно, что затраты ресурсов общества, которые осуществляются для проведения спецификации и защиты подобных прав, представляют собой необходимую часть общих транзакционных издержек. Эти издержки имеют производительный, общественно полезный характер. Те же транзакционные издержки, которые приходится нести экономическим агентам для обеспечения соответствия своей деятельности вводимым госу-

дарством правилам, не способствующим росту общественного богатства, – свидетельствуют о том, что они связаны с формированием административных барьеров. Они являются непроизводительными, приводят к упомянутым выше потерям в благосостоянии общества [2, с. 78].

Непроизводительные транзакционные издержки, с которыми сталкиваются отечественные предприниматели, можно сгруппировать следующим образом:

- получение доступа к ресурсам и правам собственности на них (регистрация предприятия, регистрация изменений в статусе предприятия, его уставных документах, получение права на аренду помещения, доступ к кредитам, лизингу оборудования и т. п.);

- получение права на осуществление хозяйственной деятельности (лицензирование деятельности, рабочих мест, сертификация производимой и ввозимой из-за рубежа продукции);

- поддержание деловых отношений с партнерами и согласование принимаемых решений с контролирующими организациями, особенно в случае получения различных льгот).

Оценить перечисленные виды непроизводительных транзакционных издержек в количественном отношении возможно, базируясь на данных опросов предпринимателей, а также данных, фигурирующих в судебных делах по экономическим преступлениям. К сожалению, доступ к этим источникам закрыт.

Как отмечалось выше, исходные данные для расчета совокупных прямых потерь от существования административных барьеров, в силу специфичности требуемой информации, можно получить на основе неформальных углубленных интервью с предпринимателями.

Для получения необходимых данных были опрошены предприниматели, действующие на потребительском рынке (сложная бытовая техника, продукция легкой и пищевой промышленности) и в сфере производства (машиностроение и легкая промышленность), общее число опрошенных – 7 предпринимателей. Сообщенные ими количественные данные имеют обобщенный характер, т. к. в ходе беседы интервьюируемыми специально подчеркивалась необходимость ориентироваться не только на личный опыт преодоления административных барьеров, но и учитывать аналогичный опыт партнеров, коллег и т. п. Поскольку сообщаемые количественные дан-

ные характеризовали, по сути, факты прямого нарушения закона, неопределенность и приближенность оценок вполне понятна [3, с. 93].

Количественные данные, полученные в ходе интервью, подразделялись на две группы: стоимостные оценки (официальные выплаты и взятки) и оценки потерь времени предпринимателя, потраченного на получение требуемых документов. Эти разнородные данные были сведены к единым стоимостным измерителям, исходя из того, что, сопоставляя ожидаемые потери времени с «запрашиваемой» величиной поборов, предприниматели, как правило, выбирали выплату последних. Тем самым, потери, которые они понесли бы, тратя свое рабочее время на то, чтобы строго выполнять все действия по получению бумаг, оценивались ими выше, чем выплаченные суммы. В неоклассической экономической теории существуют взаимосвязь эффекта дохода и эффекта замещения. Здесь мы видим эффект замещения. Поэтому при переводе затрат времени в денежные суммы мы, по существу, занижали соответствующие оценки [2, с. 78-79].

Первый блок непроизводительных выплат, которые вынуждены нести предприниматели, связан непосредственно с соблюдением правил, формирующих административные барьеры (процедуры регистрации, лицензирования, сертификации товаров, соблюдение правил маркирования некоторых видов товаров, формальных правил противопожарной безопасности, требований санэпиднадзора, правил согласования инвестиционных и иных решений и т. п.).

Предприниматели отмечали, что зачастую упомянутые правила сформулированы так, что допускают неоднозначное толкование, так что официальные инстанции имеют возможность придавать им толкование, ставящее предпринимателя перед выбором – либо прекращать хозяйственную деятельность, либо фактически покупать разрешение на нее у соответствующей контролирующей организации.

Необходимо отметить, что малый бизнес несет большие транзакционные и не всегда оправданные издержки по преодолению административных барьеров.

Вход на рынок для предприятия связан с процедурой лицензирования [2, с. 78].

Для предприятия важно насколько легко ли оно может получить, а затем и продлить лицензию. Издержки на получение лицензии высоки.

Имеют вид формальных и неформальных. Формальные предписанные законом, правилами, неформальные создаются субъектами выдающими лицензию. Издержки имеют волатильный характер вследствие чего и трудно-предсказуемы. Действия органов, выдающих лицензии и проверяющих их наличие и соответствие, носят волонтаристский характер.

Охарактеризуем функционирование рынка проектных услуг и строительных работ.

Например, на сегодняшний момент предельно ясно, система лицензирования себя исчерпала, с первого января 2010 г. действие ранее выданных лицензий прекратилось. Продолжать работать на рынке проектных услуг стало возможным только при наличии Свидетельства о допуске к видам работ по подготовке проектной документации, влияющих на безопасность объектов капитального строительства, выданного саморегулируемой организацией проектировщиков. Свидетельства имеют бессрочный характер, в том случае, если при соответствии организации требованиям законодательства, нормативных документов саморегулируемой организации. Свидетельства действуют на территории Российской Федерации.

Возникает вопрос: почему законодатель отменил лицензирование в строительной деятельности?

Во-первых, система лицензирования строительной деятельности в значительной степени себя изжила и не только не соответствует принципам рыночной экономики, но уже сдерживает развитие строительной сферы. Во-вторых, в комитете отмечают, что после череды обрушений на действующих и вновь введенных объектов реально ощущается опасность техногенных катастроф, обусловленная низким качеством строительства и эксплуатации возводимых зданий и сооружений, неадекватного затратам роста цен на жилье. При этом анализ действующей системы государственного управления и контроля в строительстве, показывает, что задействованные в многосложной системе как многочисленные, дублирующие друг друга государственные органы в целом, так и конкретные чиновники, в частности, не несут никакой ответственности за отсутствие надлежащего контроля и надзора в этой сфере деятельности за обеспечение прав потребителей. Сегодня организации, получившие лицензию, зачастую самоликвидируются сразу

после завершения строительства конкретного объекта и бесследно исчезают с рынка, в результате потребителю их услуг просто некому предъявить претензию [4, с. 200].

Следовательно, необходимо было изменить сам подход к признанию строительной фирмы способной осуществлять деятельность в соответствии со всеми требованиями нормативных актов и придерживаясь всех стандартов безопасности, а также способной адекватно отвечать по своим обязательствам.

Саморегулируемая организация (СРО) – некоммерческая организация, объединяющая юридические лица и (или) индивидуальных предпринимателей, созданная с целью регулирования определенной профессиональной деятельности или определенной отрасли. В России деятельность СРО регулируется Федеральным законом о саморегулируемых организациях №315-ФЗ от 01.12.2007 г.

Согласно этому закону СРО устанавливает собственные стандарты и правила профессиональной деятельности, обязательные для выполнения всеми членами саморегулируемой организации, и контролирует их исполнение, а также обеспечивает дополнительную имущественную ответственность своих членов перед потребителями произведенных работ (товаров, услуг) и иными лицами. За нарушение стандартов предусматривается дисциплинарная ответственность: вынесение предписания или предупреждения о необходимости устранения нарушений, наложение штрафа и даже рекомендация об исключении из членов организации. То есть государство, отменяя лицензирование и подталкивая строительные организации к объединению в СРО, передает часть своих функций по контролю и регулированию строительного рынка самим участникам рынка.

Таким образом, обязательным условием нормального функционирования организации в сфере строительства является допуск к осуществлению строительных работ. Получить такой допуск можно, вступив в саморегулируемую организацию, став членом СРО. В Комитете Госдумы по собственности полагают, что создавая СРО в строительной отрасли – более эффективный путь по сравнению с лицензированием, поскольку позволит устранить издержки связанные с разными формами оппортунистического поведения. По мнению комитета, пред-

лагавшиеся в законопроекте нормы должны были позволить унифицировать стандарты строительной деятельности, обеспечить развитие данного сектора рынка. Предполагалось, что повысится и качества выполненных работ и услуг в области строительства [5, с. 36].

Однако, как показала практика, в деятельности СРО существуют и отрицательные моменты. Одна из самых серьезных проблем – возможная монополизация строительного рынка и вытеснение с него мелких и средних организаций. По статистике, из всего объема выполненных строительных работ в России только порядка 40% приходится на долю крупных и средних организаций. Остальные 60% выполняются малыми организациями, которые никогда не станут членами СРО. Одним из способов недопуска мелких организаций на строительный рынок является установление слишком большого взноса в компенсационный фонд СРО, который осилит далеко не все фирмы. Кроме возможной монополизации рынка, при введении СРО можно ожидать не улучшения, а ухудшения качества строительства и проектирования, полагают некоторые эксперты. Ведь даже при государственном лицензировании и контроле за строительной деятельностью возникает масса проблем. Например, по данным Дмитрия Аристова, руководителя инспекции по государственному строительному надзору, контролю и надзору в области долевого строительства, почти 40% зданий в 2007 году было возведено без получения соответствующих разрешений. Не исключено, что, если государство ослабит контроль над отраслью, этот показатель станет еще выше [6, с. 23].

Подводя итог всему вышесказанному, отметим, что единственным легальным способом осуществления строительной деятельности с 1 января 2010 года является деятельность при наличии допуска СРО. Такой переход строительной отрасли на саморегулирование теоретически имеет как позитивные, так и негативные последствия. Какое влияние это окажет на строительную сферу, станет ясно уже скоро.

При поддержке Министерства по строительству, жилищно-коммунальному и дорожному хозяйству Оренбургской области создано Некоммерческое Партнерство «Альянс строителей Оренбуржья» (НП «АСО»), которое в дальнейшем будет преобразовано в саморегулируемую организацию в сфере строительства.

Учредителями данной организации выступили 24 крупнейших строительных предприятия Оренбургской области, в том числе ООО «Лист», ООО «СК «Ликос», ЗАО «Оренбург-нефтехиммонтаж», МУП «УКС», ГУП «Оренбургремдорстрой», ГУ Жилищного, коммунального и социального строительства Оренбургской области, ООО «УПСК» и другие. На сегодняшний день в члены НП «АСО» вступило более 70 строительных предприятий и организаций Оренбургской области.

В сфере инвестиционной деятельности существенным препятствием для ее осуществления представляются многочисленные согласования с органами исполнительной власти регионального и местного уровней, а также с правилами, регламентирующими деятельность проектировщиков. Здесь необходимо отметить, что многие из последних технически устарели, ибо не учитывают новые технологии и материалы, возникшие в строительном деле. Соответственно, совмещать требования заказчиков к проекту с устаревшими правилами – задача непростая, могущая затянуться на длительный срок, поэтому «ускорение» ее решения требует дополнительных издержек. Величина последних составляет, по оценкам респондента, около 10-15% от стоимости проекта, сдаваемого заказчику <под ключ>. Так, из общей стоимости разработки проекта в 500 тыс. долл. США издержки согласования составили около 70 тыс. долл. США [5, с. 73].

Из-за неформального общения с представителями строительного бизнеса мы делаем вывод, что функционируют СРО односторонне: во-первых они принимают взносы сторон и обязательства от членов организации, но никак не влияют ни на качество проектных работ ни вообще на функционирование строительной отрасли. Таким образом, мы видим, что «благой порыв» привел к созданию еще одного административного барьера.

Второй барьер связан с выводом продукта на рынок, т. е. он существует в виде обязательной сертификации. В этом случае оценивается насколько легко и оправданно, при этом в соответствии с законом, предприниматель может получить сертификат на продукт или услугу.

Барьер оценивается предпринимателями как среднезначимый. Их тяготит длительность и неупорядоченность процедуры. Но оно не имеет критического значения для работы фирмы.

Представляет интерес анализ еще одного административного барьера. Это подготовка и сдача текущей отчетности. В данном случае приходится взаимодействовать с налоговыми органами и органами статистики [2, с 78].

Имеет значение степень легкости и прозрачности процедур подготовки, сдачи отчетности и текущего взаимодействия с налоговыми органами. Представителями бизнеса оценивают данный барьер как очень существенный. Причем не столько из-за тяжести налогового бремени, сколько из-за административных препятствий связанных с уплатой налогов.

До 10% от цены предоставляемого за счет бюджета (например, через механизмы поддержки предпринимательства) кредита, обеспечиваемого чиновником контракта на госзакупки, обеспечиваемой льготы и т. п. может составлять плата за создание соответствующего искусственного конкурентного преимущества тому или иному предпринимателю. Ясно, что такая льготы есть ничто иное, как административный барьер, воздвигнутый перед другими предпринимателями.

Особый вид трансакционных издержек ведения хозяйственной деятельности представляет собой явление, получившее в экономико-правовой литературе название «вымогательство ренты». Речь идет о создании властями различных угроз (в форме «информационных утечек») ухудшения условий хозяйствования, в ответ, на которые предприниматели, как правило, развивают активную лоббирующую деятельность, дабы не допустить воплощению угрозы в реаль-

ность. Выплачиваемые при этом суммы тем значительнее, чем большую угрозу бизнесу несет намечаемое изменение правил [7, с.74].

Плохи не сами административные барьеры, история экономики свидетельствует, что без них не может нормально реализовать свои функции не одно государство. Важно чтобы созданные разными путями административные барьеры не приводили массовому появлению оппортунистического поведения. Именно оно наносит вред экономике.

Можно было бы предположить, что в легальных условиях оппортунистическое поведение встречается редко, т. к. законом предусмотрены соответствующие санкции. В действительности же мы нередко сталкиваемся с подобными ситуациями. Например, купив билет на проезд в общественном транспорте, мы предположительно должны получить место, на которое не имеем возможности сесть из-за большого количества пассажиров. Получается, что одна из частей сделки не выполняется. Это не что иное, как проявление оппортунизма со стороны персонала, обслуживающего проезд пассажиров в транспорте.

Для того, чтобы преодолеть риск возникновения, а также негативные последствия оппортунистического поведения, надо знать какие условия способствуют его возникновению и, по возможности, снизить их влияние. Одним из главных условий является неполная или асимметричная информация о факторах, влияющих на поиск партнера и заключение контракта.

10.11.2011

Список литературы:

1. Андреева, Л.Ю. Институциональные изменения – определяющий вектор рыночной трансформации экономики России [Текст] / Л.Ю. Андреева // *Философия хозяйства*. – 2002. – №1. – С. 174–185.
2. Дегтярев, А. Коррупционная основа административных барьеров [Текст] / А. Дегтярев // *Вопросы экономики*. – 2003. – №1. – С. 78–87.
3. Ушаков, Д.А. Административные барьеры в сфере российского малого предпринимательства: оценка временных и денежных издержек их преодоления [Текст] / Д.А. Ушаков // *Вопросы экономики*. – 2002. – №4. – С. 92–95.
4. Николаев, И. Устойчивость административных барьеров [Текст] / И. Николаев // *Общество и Экономика*. – 2003. – №4–5. – С. 196–224.
5. Половникова Н.А., Юденко М.Н. Саморегулируемые организации – поддержка или барьер в деятельности звеньев строительных предприятий [Текст] / Н.А. Половникова, М.Н. Юденко // *Вестник ИНЖЭКОНа Сер. Экономика*. – 2010. – №5. – С. 35–39
6. Коржова, Е. Саморегулируемые организации в сфере строительства [Текст] / Е. Коржова // *Жилищное право*. – 2010. – №4. – С. 21–26.
7. Аузан, А. Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования [Текст] / А. Аузан // *Вопросы экономики*. – 2001. – №5. – С. 73– 88.

Сведения об авторе:

Карташева Виктория Константиновна, ассистент кафедры экономической теории
Оренбургского государственного университета
460000, г. Оренбург, пр-т Победы, 13, ауд. 6108, тел. (3532) 372452, e-mail: ekt@mail.osu.ru