

Some Aspects of the Shadow Economy of Russia

Prof. Ekaterina Trubnikova, PhD, DSc

Head of the Department of Economics and Management
Faculty of Telecommunication and Radioengineering,
Povolzhskiy State University of Telecommunication and
Informatics

e-mail: ei.trubnikova@gmail.com

Отдельные аспекты теневой экономики России

Проф., д.э.н. Екатерина Трубникова

Заведующий кафедрой Экономики и организации
производства

Факультет Телекоммуникаций и радиотехники,
Поволжский Государственный Университет

Телекоммуникаций и Информатики

e-mail: ei.trubnikova@gmail.com

Abstract: *This paper presents research on shadow economy in contemporary Russia. The article analyzes some aspects of the informal sector of economy and studies the rent-seeking behavior of actors.*

Key words: *shadow economy, tax burden, tender, procurement, bribe, "federal component".*

Резюме: *В работе представлено исследование отдельных вопросов теневой экономики в современной России. Статья содержит анализ аспектов неформального сектора, а также рентоориентированного поведения акторов.*

Ключевые слова: *теневая экономика, налоговое бремя, тендер, государственная закупка, взятка, федеральный компонент.*

JEL Classification: *K420, D730*

I. Introduction

Overregulation induces the situation when actors violate inefficient and inadequate rules and the consequences can be disastrous for society. The behavior of actors in one area leads to the same behavior in others. The "broken windows theory" can be mentioned as an analogous example (Wilson & Kelling, 1982).

Excessive tax and bureaucratic burden can cause the movement of a formal business activity to the fields of shadow economy, merely because this activity can be unattractive to investors and entrepreneurs in the conditions when they have to comply with the whole set of rules.

According to Rothbard (1970), taxation is the cause of the problem of distribution. Sometimes excessive tax burden is

I. Введение

Нарушение правил поведения, вызванное излишним регулированием или неадекватными требованиями нормативных актов, приводит общество к печальным последствиям. Поведение субъекта в одной сфере проецирует его поведение в иных видах деятельности. В качестве аналогии можно привести «теорию разбитых окон» (Wilson & Kelling, 1982).

Чрезмерная налоговая и бюрократическая нагрузка зачастую делает формальные виды деятельности инвестиционно непривлекательными, инвестор предпочитает работать в теневом или полутеневом сегментах рынка.

Согласно М. Ротбарду (Rothbard, 1970) «налоги являются причиной возникновения «проблемы распределения». Иногда излишняя налоговая нагрузка – «результат деятельности государства», которое не может обеспечить сбор налогов и

a result of situation when the government cannot secure sufficient tax collection and tries to compensate for this deficiency by increasing the tax rates (Kondratjeva & Pogudaeva, 2011). The consequences are the numerous infringements of the tax law.

II. Economic tendency in contemporary Russia

Many scholars argue that the level of the tax burden is the major factor in the development of shadow economy in different countries (Kondratjeva & Pogudaeva, 2011; Morozova, 2009).

The reduction of incentives for tax evasion was one of the main objectives of Russian government policy from 2000 until 2009, but it was only a declaration. In real life the tax burden for manufacturers in Russia had increased (Tax Code of Russia, 2000; Federal Law N 212-ФЗ, 2009). Moreover, the rights of security agencies concerning their relationship with business had soared at the same period of time (Aleksashenko, 2014).

In addition to the tax burden, the other reasons for the development of the shadow economy are overregulation of official economy, bureaucracy and contradiction of legal rules. The specific causes in Russia are the selectivity of law enforcement and the tendency of monopolization in all areas of economy, for example, acquisition of regional firms by companies from Moscow and Saint Petersburg, the mass termination of licenses of regional banks, the centralization of decision-making in companies with multi-branch structure.

In the period from June to December, 2013 (from the moment when the head of the Central Bank of Russian Federation was changed) more than 20 banks lost licenses, and in 2014 this happened to more than 30 banks (The Central Bank of the Russian Federation, 2014a). The vast majority of these banks were regional banks. As a result, numerous small regional companies which had accounts in these banks merely lost their money. Some of them were forced to close their business, but some went in shadow. At

стремится «компенсировать сокращение налоговой базы увеличением ставок» (Kondratjeva & Pogudaeva, 2011). Это ведет к налоговым правонарушениям.

II. Экономические тенденции современной России

Уровень налогового бремени многие исследователи рассматривают как определяющий фактор в развитии теневого сектора той или иной страны (Kondratjeva & Pogudaeva, 2011; Morozova, 2009).

Во временной период 2000-2009 г.г. целью государственной экономической политики РФ, среди прочих, декларировалось снижение стимулов для уклонения от уплаты налогов, что предполагало «резкое снижение налогового бремени». Однако в период между 2000 и 2013 г.г. налоговая нагрузка на производителя только возросла (Tax Code of Russia, 2000; Federal Law N 212-ФЗ, 2009), а права «правоохранителей» зачастую граничащие с рэкетом в отношении бизнеса, за данный период сильно расширились (Aleksashenko, 2014).

Кроме налогового бремени, среди причин развития теневого сектора называют: зарегулированность официальной экономики, бюрократию, несогласованность нормативных актов.

В качестве специфических причин для РФ можно отметить имеющую место на территории РФ избирательность законоприменения и тенденцию монополизации во всех сферах деятельности. Например, массовое лишение лицензий региональных банков, приобретение региональных активов представителями московского и питерского регионов, централизация принятия решений в организациях с филиальной сетью.

В период с июня по декабрь 2013 г. (с момента смены главы ЦБ РФ) лицензии лишились более 20 банков, в 2014 году (на момент написания статьи) - более 30 банков (The Central Bank of the Russian Federation, 2014a), при этом преобладающее большинство банков региональной принадлежности. Активы банков после санации или ликвидации банков переходят в ведение организаций федерального значения, клиенты банка переходят в обслуживание более крупных банков.

Небольшие региональные компании, имевшие счета в данных банках, лишились своих средств, вынуждены были

the same time, the assets of closed banks after the procedures of readjustment and liquidation became the assets of big banks where the opportunities of small companies to take loans are much lower.

The increasing strictness of regulation is explained by paternalistic intentions. The explanation of the termination of the licenses of regional banks is queer transactions that were, allegedly, conducted by these banks. However, the big federal banks are also participating in the same queer transactions (The Central Bank of the Russian Federation, 2014b).

The same tendency can be observed in different kinds of activities: the number of companies from Moscow in regional markets has risen, the number of local companies has declined. For example, in the 2013/2014 academic year more than 200 institutes of higher education lost their licenses (ITAR-TASS News Agency, 2014). Most of them became branches of different universities from Moscow.

The causes of monopolization are not only the direct prohibitions of activity but also the general trajectory of the concentration of resources. For example, in the early 2000 the number of telecommunication companies in Samara region was more than 200, but now no more than 30 of them have remained on the market. The major assets are in the hands of Moscow business. The number of jobs in the industry in the region is reducing and incomes of employees are decreasing.

Concentration of significant financial resources and different leverages of administrative control over vital economic assets of the country in the Central Federal Region maintain interregional inequality in Russia. The real beneficiaries of this situation are the representatives of the ruling class and the bureaucracy. This statement is in line with the words of Mario Vargas Llosa in his preface to the book of De Soto "The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World" (De Soto, 1989).

It is necessary to note that the centralization of decision-making is caused by the

либо закрыться, либо перевели часть своей деятельности в тень. Возможности кредитования для мелких и даже средних региональных компаний в результате данного процесса имеют тенденцию к снижению.

Ужесточение требований регулирующих органов облекается в оболочку патерналистических намерений. Официальная точка зрения говорит о том, что многие из региональных банков потеряли свои лицензии по причине вовлеченности в теневые схемы. Однако в сомнительных схемах имеет место также участие крупных федеральных банков (The Central Bank of the Russian Federation, 2014b).

В иных видах деятельности также наблюдается следующая тенденция: количество московских организаций, занимающихся тем или иным бизнесом в регионах, растет; количество компаний местного значения - падает.

За 2013/14 учебный год лишились лицензии более 200 вузов (ITAR-TASS News Agency, 2014), чаще всего впоследствии они приобретают статус филиалов московских образовательных учреждений.

Нередко монополизация связана не с прямым запретом заниматься конкретным видом деятельности, как в случае с отзывом лицензии, а с общей траекторией централизации ресурсов. Можно привести пример из сферы телекоммуникационного бизнеса Самарской области: количество операторов, предоставляющих услуги связи и Интернет на территории данного субъекта Федерации, в начале 2000-х г.г. было более 200, сейчас не более 30-ти, активы сконцентрированы в руках московских собственников. Количество рабочих мест сокращается, уровень доходов занятых в этих видах деятельности падает.

Концентрация значительных капитальных ресурсов, а также различных вариантов прямого административного контроля над важнейшими экономическими активами страны в ЦФО (Центральном Федеральном Округе) способствует получению значительных частных и групповых выгод частными и административными представителями этого региона. Можно привести слова Марио Валгаса Льюса из предисловия к книге Иной путь Э. де Сото: «В данном контексте неизменно расширяется только непроизводительная паразитическая деятельность нашей слоноподобной

increasing demand for control on behalf of main stakeholders. It is especially prominent in companies with multi-branch structure. The search for a solution to the conflict of interests is one of the reasons for proliferation of new approaches in the procurement management. Some of these methods of procurement management require additional time and financial resources not only from customers but also from suppliers. However, even sophisticated methods of procurement allow the contractor to prepare tender documentation in order to provide victory for a predetermined supplier. Various corruption schemes and methods are implemented in the procurement procedures including tenders, auctioning and different kinds of e-procurement.

III. Shadow schemes of the resource distribution

The same issues arise when we observe the distribution of resources. Just like in the procurement process, the distribution of resources can occur in various schemes:

- The first approach: the special commission makes a decision. This approach has a highest corruption risk due to high potential of abuse on the part of the members of the commission. The example of such approach is the distribution of radio frequencies in Russia.

- The second approach is a «toss-up». The distribution in this case occurs according to the results of throw lots. It allows the involvement of the front companies that do not intend to use the resource or perform the work but expect to sell the rights for the contract to third parties.

- The third approach is an auction (Klemperer, 2002). Research in this field can be found in the works of Nobel Prize winners in Economics Leonid Hurwicz, Eric S. Maskin, Roger B. Myerson.

Preparation of documentation for the participation in tenders is a very time-consuming process. According to the research of the author, about 30% of the time which contract staff spends on docu-

бюрократии» (De Soto, 1989).

Следует заметить, что имеющая место централизация принятия решений, например, в компаниях с филиальной сетью, обусловлена мерами увеличения контроля со стороны собственника или головной организации.

Поиск решения конфликта интересов является одной из причин для широкого распространения системы конкурсного заключения контрактов и тендеров. Организация конкурса требует дополнительных ресурсов, как со стороны заказчика, так и со стороны потенциальных поставщиков и исполнителей.

Выбор конкурентоспособного способа заключения контракта не исключает возможности сделать тендерную документацию для конкретной организации, тем самым, однозначно идентифицирующую компанию победителя.

Следует отметить, что коррупционные схемы в реализации процедур размещения заказа, торгов, конкурсов, аукционов, проводимых в электронной форме, процедур запроса котировок и проч. получили широкое распространение.

III. Теневые схемы распределения ресурсов

Передача прав на ресурсы, или же заключение любого контракта, может происходить различными способами:

- Первый вариант: распределение происходит по решению некоей комиссии. Такой вариант имеет высокую вероятность коррупционных схем и использования личной заинтересованности. Например, распределение в РФ радиочастот для мобильной связи третьего поколения, осень 2006.

- Второй вариант «жеребьевка»: распределение происходит согласно выпавшему жребию, что дает возможность извлечения выгоды подставным фирмам, которые не заинтересованы в выполнении контракта, но желают получить ренту за уступку контракта иным лицам.

- Третий вариант – аукцион (Klemperer, 2002). Исследованию вопросов распределения ресурсов посредством аукциона можно найти в работах Нобелевских лауреатов 2007г. – Л. Гурвица, Э. Маскина и Р. Майерсона.

В конкурсах с участием многих компаний, подготовка тендерной документации занимает много рабочего времени.

ment preparation does not lead to any results. The pre-contract time during the tender procedure is 3-4 times longer than that for conclusion of a contract without the tender.

At the same time, the opportunities for abuse have not disappeared. The call for tender application often has the purpose to minimize the number of applicants:

- the message wording can include a mix of letters of Latin and Cyrillic alphabets. It makes difficult the process of searching for the call.

- it is possible that the call requires some specific characteristics of service or product which explicitly predetermine the future winner of the call.

On Figure 1 there is a diagram of distribution of funds and the amount of work among numerous federal participants in the condition of monopsony. As usual, the winner of the tender is a predetermined company that is possible due to the «correctly prepared» tender documentation. The real amount of work of the prime contractor is not more than 20% of the whole amount of work (in the case when the prime contractor is a sham firm this amount is equal to zero).

The prime contractor determines the subcontractor, but it also does not mean that this subcontractor is going to do this work on his own. The top-managers of these two companies can have strong informal relationship, the same as in the case of a prime contract. The next link of the chain is a relationship between the subcontractor and a sub-subcontractor. Hypothetically the number of «sub...contractors» in the whole chain can be very large. All these companies can share the amount of the work, but it is possible only the last «sub....contractor» to perform the whole job.

In the condition of monopsony, the small regional companies are forced to accept the last position in this chain in order to survive, while the winners of the tenders are affiliated companies of the top-managers of customers. Therefore, the winners of the tenders (and the winners of

По данным проведенного автором исследования, составление конкурсной документации, которое не приводит к заключению контракта может занимать около 30% рабочего времени сотрудников договорных отделов.

Время, затраченное на подготовку тендерной документации, при условии последующего договора в 3-4 раза выше, чем подготовка к идентичным контрактам без проведения конкурсных торгов или конкурса.

При этом возможности использования служебного положения в личных целях у лиц, ответственных за проведение конкурса, не исчезают. Например, объявление о конкурсе может быть изначально размещено с целью минимизации участников тендера:

- текст объявления содержит буквы русского и латинского алфавита, что усложняет процесс поиска,

- могут иметь место конкретные специфические характеристики продукции или услуг, однозначно определяющие компанию победителя.

Рассмотрим схему, которая может быть реализована при проведении тендера / конкурса компанией федерального значения в условиях монополии (рисунок 1).

Компания-заказчик размещает информацию о конкурсе на проведение работ / поставку товаров, при этом предъявляя «особые» требования к генеральному подрядчику. Итогом тендера становится победа «необходимой» организации генерального подрядчика. Объем работ, выполняемый генеральным подрядчиком, может не превышать 20% от общего объема работ (в случае с фиктивными генеральными подрядчиками данный объем равен нулю).

Генеральный подрядчик самостоятельно выбирает субподрядчиков для выполнения остального объема работ, авансируя их или не авансируя, в зависимости от длительности и наличия неформальных отношений между ним и субподрядной организацией. Но это не означает, что субподрядчик будет выполнять эту работу самостоятельно, т.к. топ-менеджеры этих компаний могут иметь неформальные отношения и преследовать свои интересы.

Следующим звеном в цепи являются отношения между субподрядчиком и суб-субподрядчиком. Теоретически количество субподрядчиков может быть лю-

subtenders) are often merely the interlayers between the customers and the real suppliers. However, the benefit of these interlayers in this economic system is between 20% and 60 % of the contract value.

- Q - volume of work contract
- S - value of the contract
- F - federal component

Another procurement method which recently has become popular among large companies is the use of a deposit. According to this scheme, the supplier after the victory in the tender should make a payment of a particular amount of money into a special bank account. The sum can reach 10% of the total contract value. Such cases lead to the reduction of investments into the basic assets of the suppliers and, eventually, can lead to negative consequences for the whole economy.

бым. Объем работ может быть разделен между ними или же выполняться одним конечным исполнителем.

Чтобы «выжить» в условиях монополии, региональные компании-исполнители вынуждены соглашаться на субподряды к победителям тендеров (победителям субтендеров) на невыгодных условиях. Победители тендеров сами могут выполнять функции прослойки, отдают на субподряд весь объем работ. Победителю тендера, как правило, остается от 20 до 60 % стоимости контракта.

- Q – объем работ контракта
- S – стоимость контракта
- F – федеральный компонент

Получила распространение схема с использованием гарантийного платежа исполнителя. Согласно данной схеме, исполнитель обязан внести в определенный банк гарантийный платеж, он может составлять 10% всего комплекса работ. Комплекс работ предусматривает много шагов. Заказчик авансирует 10% выпол-

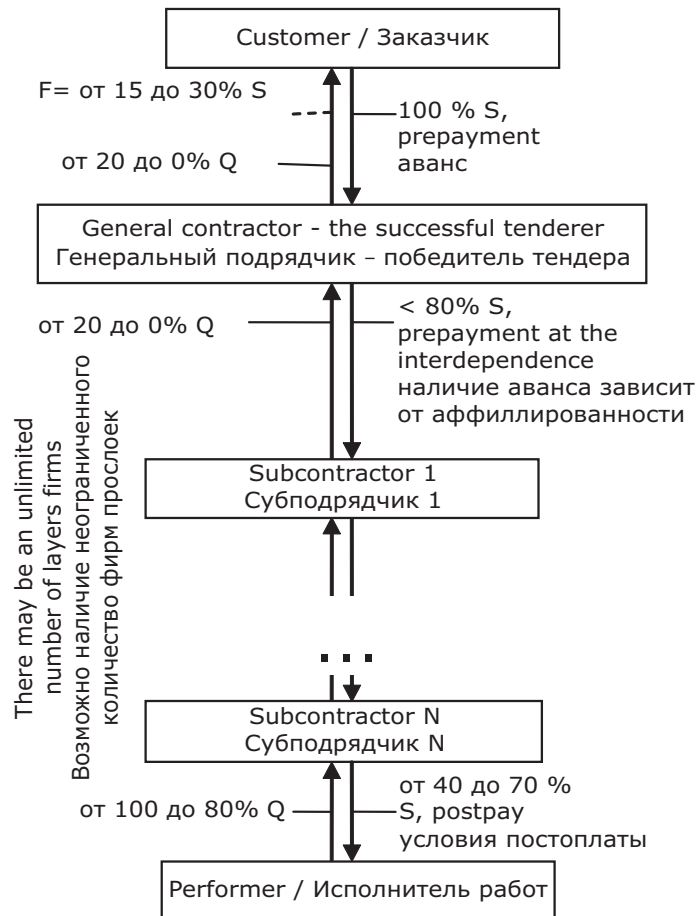


Figure 1. Diagram of distribution of funds and the volume of work during the tender system

Рисунок 1 – Схема распределения средств и объемов работ при тендерной системе

Very often the winners of tenders in different parts of Russia are companies from Moscow and Saint Petersburg, which sometimes do not even have the necessary assets or staff to provide the services.

Recently a new term has emerged in the procurement procedures of companies with multi-branch structure - «federal component» (Trubnikova, 2013; Trubnikova, 2014). The federal component is an amount of kickback that is returned by the prime contractor to the representatives of the customer and this is the only purpose for the existence of the prime contractor. The percentage of the federal component, according to the information of the author, can vary from 15 to 30%. It depends on the scope of a contract and the monopoly power of the federal customer. The lower the number of customers, the higher the percentage of the federal component.

Another aspect is the centralization of decision making: the procedures of procurements have moved from regions to the federal level. The consequences are:

- the gross regional product in some regions is declining,
- the level of incomes and opportunities of regional companies are decreasing,
- the regional inequality inside the country is rising.

At the same time, other aspects are not so clear in the official statistics:

- the incomes of real suppliers have become lower, despite the fact that prices are growing,
- the investments of real suppliers in the capital assets are lower than they were earlier.

A society with a stable structure is a breeding ground for cohesive groups which are trying to allocate the property rights in their self-interests (Olson, 1982). The problem is this situation is a zero-sum game, but for the economic development we need a non-zero sum game. Bribe equals the grant of permission to something, but from a praxeological point

нения каждого шага. Гарантийный платеж определяется стоимостью всего комплекса работ.

В этом случае имеется избыток инвестиций в осуществление посреднических видов деятельности при одновременном снижении уровня доходов для производственной деятельности, что оказывает негативное влияние на всю экономику страны.

В масштабах всей страны роль генерального подрядчика и победителя тендера чаще всего выполняет московская или питерская компания, которая, зачастую, не обладает ни производственными мощностями, ни необходимым персоналом. Данные регионы являются своеобразными «колпаками Броделя».

В последние годы при проведении торгов компанией с филиальной сетью при распределении общей стоимости проекта появилась новая статья - «Федеральный компонент» (Trubnikova, 2013; Trubnikova, 2014). Федеральный компонент: это сумма отката, который возвращается представителям заказчика от генерального подрядчика. И это единственная цель существования генерального подрядчика. Сумма Федерального компонента снижает вознаграждение всей цепочки исполнителей. По данным автора, доля «федерального компонента» в общей сумме тендера может достигать от 15 до 30% в зависимости от размеров контракта и степени монополизации федерального заказчика. Чем меньше игроков-заказчиков на рынке, тем выше эта сумма.

Происходит централизация принятия решений: процедура конкурсов переместилась с местного и регионального на федеральный уровень. Это имеет следующие последствия:

- уровень ВРП падает,
- уровень доходов и возможности ведения бизнеса для компаний местного и регионального значения снижаются,
- одновременно увеличиваются доходы центральных регионов, не несущие под собой формирование благ,
- снижается уровень экономического развития страны в целом,
- растет межрегиональное неравенство.

При этом, по аналогии с Бастиа, одно вознаграждение видно, другое ущемление не видно:

- доходы реальных исполнителей ста-

of view, bribes and licenses are the same things (Rothbard, 1970). Payment for the winning in the tender is an aggressive bribe which can lead to the monopolization of the market.

The long chain of subcontractors can also contain bogus firms. These firms are used in different shadow schemes very often. There are various possible applications of such companies:

- tax minimization. For example, implementation of sham contracts allows companies to their reduce tax burden and to form «black» wages fund,
- increase in price of goods or services,
- money laundering,
- relocation of profits in offshore territory,
- receiving cash for bribes. For example, in order to pay the federal component.

Some bogus firms can be active on the market for a long period of time. They can even have accounting, real top-management and relationship with tax authorities. However, the vast majority of these firms have a comparatively short longevity and CEOs of such firms are also nominee names.

It is necessary to mention that such schemes are common not only in private business but they also have wide circulation in the procurement procedures of governmental organizations. Russian law has very strict rules concerning procurement procedures in the governmental and budgetary organizations (Federal Law N 94-ФЗ, 2005). Web portal zakupki.gov.ru has a high level of site traffic: more than 25 million views per day, more than 700 thousand registered users, about 200 thousand state customers on federal, regional and municipal level. Very often the top-management of these budgetary and governmental organizations has affiliated firms which are used in the procurement process. The supply chain in these cases can include dozens of companies.

IV. Conclusions

новятся ниже, несмотря на то, что цены в «первичных» контрактах растут,

- конечные исполнители снижают инвестиции в основные средства.

Согласно М. Олсону (Olson, 1982), общество со стабильной структурой – благодатная почва для организации сплоченных групп, которые стремятся к перераспределению прав собственности в своих интересах. Эта ситуация равна игре с нулевой суммой, в отличие игры с ненулевой суммой, которой можно описать условия развивающейся экономики. «Получение взятки эквивалентно выдаче разрешения на что-либо... с праксиологической точки зрения получение взятки – это тоже самое как продажа лицензии на какую-либо деятельность» (Rothbard, 1970). И плату за выигрыш тендера, и сумму «федерального компонента» можно отнести к агрессивной взятке, она может вести к монополизации рынка.

Следует отметить, что в цепочку субподрядных организаций могут быть включены так называемые фирмы-«однодневки». Целью привлечения данных организаций может выступать:

- минимизация налогообложения (например, для создания фиктивных расходов, получения вычетов по косвенным налогам...),
- увеличение закупочной цены товара или услуги,
- возможность «обналичивания» или «обезналичивания»,
- формирование фонда «черного нала» для подкупа и выплаты федерального компонента,
- перераспределение доходов.

Нередки случаи, когда такие компании существуют на рынке длительные периоды времени, при этом сдавая отчетность и имея реального генерального директора. Но в преобладающей массе случаев, такие компании оформляются по утерянным, фиктивным документам, обязанности директора возлагаются на подставное лицо.

Следует отметить, что приведенная схема свойственна как для частного бизнеса, так и для государственных организаций. В целях снижения коррупционной составляющей бюджетные учреждения Российской Федерации обязаны производить закупку товаров и услуг в соответствии с требованиями нормативного акта (Federal Law № 94-ФЗ, 2005). Посещаемость сайта [Zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru) высока, более чем 25

In the condition of overregulated economy, the legal side of economy becomes accessible to the privileged business elite (De Soto, 1989). The small regional companies are forced to survive in the shadow. Extractive institutions (Acemoglu & Robinson, 2012), which dominate in the economy of Russia, lead to the inter-regional inequality and broaden this gap.

The amount of incomes of the interlayer firms and the price of the «federal component» distort the economic figures. It can blow out the GDP but in fact it just serves to the purpose of wealth allocation.

As a result, the price of the services is overcharged compared to the price of the real suppliers. The increasing share of incomes of intermediaries makes the job of the real suppliers ineffective in the formal economy. In the scope of the country it results in the growth of control costs. The causes of this situation are, on the one hand, the increasing role of the government and, on the other hand, the monopolization of all fields of the formal economy.

млн. просмотров в день, свыше 700 тыс. зарегистрированных пользователей, около 200 тыс. государственных заказчиков федерального, регионального и местного уровня.

При этом нередко бюджетные учреждения обрастают ореолом сторонних организаций, имеющих неформальные отношения с лицами, принимающими решения. Все закупки производятся через такие организации. Цепочки компаний, которые позволяют увеличить закупочную цену товара или услуги, может насчитывать десятки организаций.

IV. Выводы

В условиях сильного регулирования всех сфер экономики, под сильным влиянием государства на процесс производства, в условиях высоких входных барьеров на отдельных рынках легальная экономика становится прерогативой привилегированной бизнес-элиты, и малый бизнес насильно выталкивается в тень (De Soto, 1989). Extractive institutions (Acemoglu & Robinson, 2012), преобладающие в настоящее время на территории РФ, способствуют росту разрыва между уровнями доходов регионов.

Суммы вознаграждения фирм-посредников и величина федерального компонента искажают экономические показатели. Они раздувают уровень ВВП, но служат лишь цели перераспределения доходов. В результате, стоимость товаров и услуг слишком завышена по сравнению с ценами конечного исполнителя. Доходы исполнителя падают, при этом доходы посреднических компаний растут. Увеличение доли доходов посредников в сумме договора делает деятельность конечного исполнителя экономически неэффективной в рамках формальной экономики.

При этом в масштабах страны наблюдается рост затрат на выполнение контрольных функций, что обусловлено, с одной стороны, усилением контрольных функций со стороны государственных структур; с другой стороны, монополизацией всех сфер экономики. Оба фактора приводят к возникновению и усилению рекурсивного контроля, как в рамках отдельной компании, так и в рамках страны в целом.

Reference/Литература

- Acemoglu, D., Robinson J. A. (2012).** *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. Crown Publishers.
- Aleksashenko, S. (2014).** Negative social attitudes towards liberalism - not more than a myth. *Ogoniok* [online] Available at: <http://www.kommersant.ru/doc/2468901> (in Russian).
- De Soto, H. (1989).** *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. Harper Collins.
- Federal Law N 212-ФЗ from 24.07.2009.** *On the insurance premiums to the Pension Fund of the Russian Federation, the Social Insurance Fund of the Russian Federation, the Federal Compulsory Medical Insurance Fund* (in Russian).
- Federal Law N 94-ФЗ from 21.07.2005.** *About order placement for delivery of goods, execution of work, service providing for the needs of government and municipals*.
- ITAR-TASS News Agency, News from 13.05.2014 r.** More than 200 universities have lost their licenses in the 2013/14 academic year. [online] Available at: <http://itar-tass.com/obschestvo/1182302> (in Russian).
- Klemperer, P. (2002).** How (not) to run auctions: The European 3G telecom auctions. *European Economic Review*, 46.4: 829-845.
- Kondratjeva, E., Pogudaeva, M. (2011).** Influence of shadow processes on the formation of financial strategies of companies. *Economic sciences*, 8 : 24-27 (in Russian).
- Morozova, N. (2009).** Method of measuring the size of the shadow economy, formed as a result of taxes and subsidies: application of the concept of surplus. *Terra economicus*, 7.1: 58-66 (in Russian).
- Olson, M. (1982).** *The rise and decline of nations*. New Haven.
- Rothbard, M. (1970).** *Power and Market. Government and the Economy*. Ludwig von Mises Institute.
- Tax Code of Russia** from 5.08.2000 (in Russian).
- The Central Bank of the Russian Federation (2014a).** Announcement of the Bank of Russia on attracting credit institutions and (or) officials, the sole executive body of credit institutions, the administrative responsibility for administrative offenses in the cases provided for in Article 15.27 of the Code of Administrative Offences. [online] Available at: http://www.cbr.ru/analytics/plugins/DL_Msg.aspx?id=975 [Accessed 22 April 2014] (in Russian)
- The Central Bank of the Russian Federation (2014b).** Liquidation of credit institutions. [online] Available at: <http://www.cbr.ru/credit/likvidbase/LikvidBase.aspx> > [Accessed 22 April 2014] (in Russian).
- Trubnikova, E. (2013).** Underground schemes in the economy of modern Russia. *Vestnik of Samara State University, Series in Economics and Management*, 10 (111): 213-218 (in Russian).
- Trubnikova, E. (2014).** The shadow economy innovations in Russia. *Infocommunication Technology*, PSUTI, 1: 77-92 (in Russian).
- Wilson, J. Q., Kelling, G. (1982).** The police and neighborhood safety: Broken windows. *Atlantic Monthly*, 127: 29-38.