

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ

В.Н. АНАНЬЕВА

Заместитель начальника УО «Институт повышения квалификации и переподготовки кадров
таможенных органов Республики Беларусь»

Аннотация

Развиты теоретико-методологические основы оценки экономической эффективности деятельности таможенных органов Республики Беларусь, которые включают: во-первых, определение транзакционных издержек в таможенной деятельности. В отличие от классической трактовки транзакционных издержек для коммерческих организаций как операционных издержек сверх основных затрат на производство и обращение, под транзакционными издержками в таможенной деятельности следует понимать все прямые и косвенные (негативные внешние эффекты) издержки субъектов хозяйствования при подготовке к участию и от участия в таможенной деятельности, в том числе расходы на поддержание формально установленных и неформальных институциональных норм; во-вторых, выявление системных социально-экономических рисков, связанных с постоянным отставанием формальных институтов, регулирующих таможенные отношения, от реальных экономических отношений; в-третьих, определение экономической эффективности деятельности таможенных органов. Исследование теоретических подходов к данной проблеме показывает, что ни один из них не позволяет без значительного искажения информации провести названную оценку, которую следует проводить комплексно по трем группам факторов: микроэкономических, макроэкономических и институциональных; в-четвертых, обоснование теоретических ограничений и рисков при максимизации экономической эффективности деятельности таможенных органов.

Abstract

Developed theoretical and methodological basis for assessing the economic efficiency of the customs authorities of the Republic of Belarus, which include: first, the definition of transaction costs in customs operations. In contrast to the classical definition of transaction costs for businesses as operating costs over the main costs on production and circulation, as transaction costs in customs activities should be understood all direct and indirect costs (negative externalities) of business entities in the preparation in the participation and participation in customs activities, including the costs of maintaining the established formal and informal institutional norms; second, to identify systemic socio-economic risks

associated with a constant backlog of formal institutions governing the customs relations, from the real economic relations;

thirdly, the definition of economic efficiency of the customs authorities. Study of theoretical approaches to this problem shows that none of them does not allow for an assessment without significant distortion of information. Assessment should be comprehensive in three groups of factors: the microeconomic, macroeconomic and institutional; fourth, the justification of theoretical limitations and risks while maximizing the economic efficiency of the customs authorities.

ВВЕДЕНИЕ

Таможенная деятельность представляет собой общественное явление, оказывающее влияние на стабильность функционирования и уровень развития национальной экономики, социально-экономическую безопасность государства. Экономическая эффективность деятельности таможенных органов и ее регулирование являются важной составляющей государственной конфигурации национальной экономики. Пополнение доходной части государственного бюджета уже многие годы в значительной мере обеспечивается за счет деятельности таможенных органов. В то же время оценивать экономическую эффективность таможенной деятельности как коммерческой – значит упрощать ее феноменологическую, социально-экономическую природу, сводя значение этой деятельности к пополнению бюджета и контролю за перемещением товаров на (из) таможенной территории. Постоянные изменения внешней и внутренней политико-экономической среды Республики Беларусь (создание Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана; формирование Единого экономического пространства; геоэкономические подвижки в ЕС; начало новой индустриализации в нашей стране и т.д.) вызывают необходимость усиления стимулирующей роли Государственного таможенного комитета Республики Беларусь (ГТК) в обеспечении устойчивых темпов экономического роста страны и улучшения его качества. Оптимизация процесса стимулирования невозможна без постоянного совершенствования организационно-экономических механизмов управления таможенной деятельностью, что предопределяет актуальность проведенного данного исследования. Сегодня при разработке этих механизмов важнейшей гносеологической проблемой остается нерешенный вопрос об оценке экономической эффективности таможенной деятельности.

По своей глубинной экономической сути таможня должна стимулировать экономическую активность субъектов хозяйствования. Таможенная деятельность представляет собой институционально сложный экономический феномен, где происходит столкновение и согласование экономических интересов многих хозяйственных субъектов: государства, коммерческих организаций (национальных и зарубежных), домашних хозяйств и т.д. От механизмов этого согласования, от того, чьи экономические интересы реализуются преимущественно, зависит не только результативность внешнеэкономической деятельности, но и многие атрибутивные признаки национальной экономической модели, ее макро-, микро- и внешнеэкономическая эффективность.

Вместе с тем, до настоящего времени подавляющее большинство экономистов, занимающихся проблемами таможенной деятельности, сводят ее экономическую эффективность лишь к получению прямых микроэкономических результатов (пополнение государственного бюджета), ни один из них не проводит названную оценку на макроэкономическом уровне без значительного искажения информации. Такое упрощение делает невозможным разработку организационно-экономических механизмов управления таможенной деятельностью, направленных на максимизацию ее положительных микро-, макро- и социально-экономических результатов и минимизацию возникающих рисков и угроз национальной, экономической, экологической и социальной безопасности страны.

Гносеологическая и практическая необходимость ликвидировать этот пробел предопределяет актуальность исследования, направленного на разработку теории экономической эффективности деятельности таможенных органов.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В последние годы в Республике Беларусь, Российской Федерации и Республике Казахстан много внимания уделяется повышению экономической эффективности таможенной деятельности. Вместе с тем, исследователи названного феномена А.Я. Черныш, Ю.Е. Гупанович и С.В. Курихин признают, что «ученые-экономисты вкладывают в данное понятие различный смысл, что, как показывают исследования, проведенные в Российской таможенной академии, не способствуют слаженной и целенаправленной работе органов государственной власти по формированию всесторонне обоснованной таможенной политики РФ» [1]. Указанные авторы подчеркивают, что «вопрос о сущности и содержании понятия “экономика таможенного дела” имеет важное профессиональное значение» [2].

Экономика таможенного дела и, соответственно, теория экономической эффективности деятельности таможенных органов в Республике Беларусь и других странах Таможенного союза находятся в синкретичном состоянии. Это обуславливается, во-первых, относительно небольшим периодом существования самой нашей страны; во-вторых, сложностью решаемых при переходе от административно-командной экономики к преимущественно рыночной социально-ориентированной экономике проблем, когда на частные задачи, в нашем случае на системное осмысление экономической эффективности деятельности таможенных органов, не обращали должного внимания, и, в-третьих, невозможностью комплексно исследовать такой сложный социальный феномен, как таможенная деятельность, пока не накоплена соответствующая практика. Причем отечественная практика, а не опыт зарубежных стран, который, как известно, не может быть напрямую эффективно заимствован.

Таможенная деятельность является институционально сложным экономическим феноменом, где происходит столкновение и согласование экономических интересов многих хозяйственных субъектов: государства, коммерческих организаций (национальных и зарубежных), домашних хозяйств и т.д. От способов и механизмов этого согласования, от того, чьи экономические

интересы реализуются преимущественно, зависит деятельность таможенных органов, а также эффективность внешнеэкономической деятельности и многие атрибутивные признаки национальной экономической модели. Именно поэтому многие исследователи экономической составляющей деятельности таможенных органов при оценке их эффективности на первое место выдвигают транзакционные издержки [3].

М.А. Измайлова справедливо отмечает, что «институциональная структура современного общества представляется его исследователям состоящей из шести элементов: экономических предприятий, социального комплекса, научных учреждений, предприятий по производству общественных благ, добровольных организаций и домашних хозяйств. Первые четыре элемента составляют формальную экономику, тогда как последние два представляют собой комплементарное хозяйство» [4]. Таможенные органы относятся к типу предприятий по производству общественных благ, и, соответственно, критерии и методы оценки их экономической эффективности должны отличаться от экономических предприятий, предприятий и организаций социального комплекса, научных учреждений.

Оценка эффективности любого социального института проводится с учетом тех функциональных целей, для выполнения которых этот институт (в нашем случае таможня) создан. Сегодня главная цель таможенных органов Республики Беларусь – снижение совокупных затрат экономики (транзакционных издержек), связанных с осуществлением таможенных процедур в пунктах пропуска через таможенную границу, посредством разработки и внедрения временных регламентов (лимитов времени) на осуществление таможенных процедур в пунктах пропуска через внешний участок таможенной границы Таможенного союза.

Таким образом, повышение экономической эффективности таможенной деятельности, или снижение транзакционных таможенных издержек, может быть обеспечено только путем поиска разумного баланса между качеством проводимого контроля, качеством методов служебной деятельности и созданием условий, способствующих ускорению товарооборота через границу, снижению либо полному снятию каких-либо барьеров для трансграничной торговли и повышению конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей.

Институциональное направление в экономической науке возникло во втором десятилетии XX в. с появлением термина «экономические институты», когда было установлено их влияние «на выбор стратегий экономического поведения наряду с мотивацией рационального экономического выбора» [5]. При этом экономические институты рассматривались как образцы и нормы поведения [6], привычки мышления [7] в контексте их влияния на экономическое поведение хозяйственных субъектов. Вместе с тем, несмотря на то, что в указанный период представителями зародившегося институционального направления было установлено существование институтов как экономического явления, в рамках данного подхода не удалось субординировать факторы стратегий экономического поведения, выделить среди них главный фактор.

Данный недостаток раннего институционализма был преодолен в рамках неинституционального направления, рассматривающего институты как важнейшие факторы,

которые определяют характер и направления отношений между хозяйствующими субъектами. Яркий представитель неинституционализма Д. Норт определял институты как ««правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [8] и «задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике» [9].

Сегодня в экономической науке Республики Беларусь активно развивается институциональный подход. А.И. Лученок подчеркивает, что «изучение специфики проведения экономической политики в Республике Беларусь приводит к выявлению ряда ситуаций, которые сложно понять, опираясь на неоклассические теории макроэкономического регулирования» [10]. В связи с чем, как справедливо отмечает А.И. Лученок, необходимо обратиться к институциональной теории, «которая, в отличие от теории мейнстрима, рассматривает экономические проблемы с учетом политических, культурных и других факторов, а также признает, что субъекты хозяйствования не всегда руководствуются принципом экономической целесообразности и часто ориентируются на другие институциональные установки» [11]. Среди отечественных представителей институционального направления следует назвать А.П. Морову [12], П.С. Лемещенко [13], А.И. Лученка [14], С.Ю. Солодовникова [15], Е.Б. Дорину [16] и многих других ученых-экономистов.

По существу можно говорить о становлении двух институциональных направлений в белорусской экономической науке. Представители первого направления (А.П. Морова, П.С. Лемещенко, С.Ю. Солодовников и др.), которое можно условно определить как политико-экономическое, акцентируют внимание на политико-экономических, цивилизационных и культурных функциях институтов в экономической системе общества. Представители второго направления (А.И. Лученок, Е.Б. Дорина и др.), которое условно можно определить как неинституциональное, акцентируют внимание на влиянии институтов на рыночный сегмент экономики. Исходя из специфики предмета нашего исследования, считаем целесообразным, опираясь, главным образом, на разработки представителей второго (неинституционального) подхода, дополнять их, если возникнет гносеологическая необходимость, некоторыми комплементарными элементами из второго подхода. Необходимость таких теоретических заимствований проистекает из того, что таможенные органы, относясь к типу предприятий по производству общественных благ, с одной стороны, предназначены для содействия устойчивому экономическому росту, решению ряда текущих макроэкономических проблем и т.д., а с другой – должны содействовать обеспечению национальной безопасности. Иначе говоря, сложность и разнопорядковость возлагаемых на таможенные органы функций подразумевает и необходимость выработать адекватно отражающий эти функции понятийный аппарат.

«Основная задача институтов состоит в уменьшении неопределенности в деятельности организаций и индивидов путем установления устойчивых (хотя не обязательно эффективных) механизмов взаимодействия участников общественных отношений, – констатирует А.И. Лученок.

– При этом институты могут выступать как благоприятные условия, как нейтральные факторы или как препятствия к развитию хозяйственной деятельности» [17]. Из такой постановки проблемы вытекает не только необходимость постоянной экономической оценки эффективности таможенных органов, но и установление факторов, снижающих эффективность (повышающих транзакционные издержки) их деятельности. Немаловажное значение здесь отводится неформальным институциональным ограничениям, являющимся «обобщением правил, которые сложились исходя из практики, традиций и культуры и позволяют людям осуществлять традиционные транзакции без обдумывания каждого своего шага и без детального анализа всех нюансов заключаемых типовых сделок» [18]. А.И. Лученок подчеркивает, что именно «неформальные институты определяют... договоренности предпринимателей и чиновников, базирующиеся на даче взяток, и т.д. <...> Социологические опросы показывают, что предпринимателям обычно проще решать свои проблемы при помощи взяток, чем следовать официальным формальным процедурам» [19]. Это свидетельствует о том, что при оценке эффективности и перспектив деятельности таможенных органов Республики Беларусь необходимо учитывать возможность коррупционных действий с соответствующим включением в транзакционные издержки таможенной деятельности затраты на создание и поддержание антикоррупционных силовых институтов.

Необходимость учета такого рода издержек подтверждается, в частности, тем, что в «сложных обществах, – подчеркивает Д. Норт, – становятся все более выгодными такие формы поведения, как оппортунизм, обман и мошенничество. Поэтому так важна третья сила, выполняющая функции принуждения» [20]. Вместе с тем, следует согласиться с мнением А.И. Лученка о том, что не всегда необходимо делать ставку на принуждение со стороны государственных органов, поскольку «такой подход сковывает инициативу, тормозит внедрение эффективных форм хозяйствования» [21].

Иначе говоря, таможенные институты могут быть созданы при наличии эффективных механизмов взаимодействия между обществом, бизнесом и государством, направленных на координацию усилий всех сторон, обеспечение учета интересов бизнеса и различных социальных групп общества, при постоянном совершенствовании таких институтов. Государство, в рамках Директивы № 4 от 31 декабря 2010 г. «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», должно содействовать созданию условий и стимулов для оптимизации взаимодействия таможенных органов и бизнеса, не пытаясь полностью подменить бизнес собственной активностью. При этом необходимы:

во-первых, создание достаточно полной законодательной базы, легитимирующей государственно-частное партнерство в рамках таможенных операций и процедур, как способ снизить информационную дифференциацию, выступающую одной из основ коррупции;

во-вторых, доверие таможенных органов, общества и бизнеса друг к другу и к новому типу хозяйственных отношений и, как следствие, готовность общества к наделению бизнеса дополнительными функциями в рамках осуществления таможенных процедур;

в-третьих, сокращение избыточного прямого регулирования и контроля, переход к преимущественно косвенным методам регулирования и контроля;

в-четвертых, развитие государственно-частного партнерства, направленного на снижение предпринимательских и инвестиционных рисков, связанных с таможенной деятельностью; расширение участия бизнес-сообщества в подготовке решений органов государственной власти по регулированию таможенной деятельности. Как справедливо отмечает В.М. Юрицин: «Задача гармонизации взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности... на принципах государственно-частного партнерства требует создания условий, при которых разрешение имеющихся противоречий будет совершенствовать систему внешней торговли, а не разрушать ее» [22].

Реализация названных условий будет способствовать росту доверия между государством (в нашем случае таможенными органами), бизнесом и населением, а это, как убедительно доказано экономистами, благоприятно влияет на экономический рост. Так, например, С. Нэк и П. Кифер доказали, что в результате повышения уровня доверия в стране на один пункт, экономический рост увеличивается более чем на 0,5 пункта [23]. Р. Ла Порта, Лопес-де-Силанес и др. установили, что при повышении доверия на один пункт, коррупция снижается на 0,3 пункта [24].

Исходя из целей нашего исследования, представляется нецелесообразным разграничение транзакционных и институциональных издержек. Можно согласиться с мнением А.И. Лученка, который считает, что рассмотрение транзакционных издержек как издержек, «связанных с исполнением рыночных трансакций... не позволяет объяснить процессы институционального реформирования на уровне общества» [25]. В связи с этим в дальнейшем понятие транзакционных издержек в деятельности таможенных органов будет распространено на все экономические отношения, возникающие в результате таможенной деятельности.

Вместе с тем, следует не согласиться с предлагаемым А.И. Лученком разграничением транзакционных и институциональных издержек, когда «в первом случае это будут конкретные издержки субъектов хозяйствования при выходе на рынок (регистрация, получение лицензий, сертификатов и пр.), а также при осуществлении сделок, то во втором случае – издержки на поддержание соблюдения институциональных норм. Это относится, прежде всего, к расходам на поддержание формально установленных институциональных норм» [26]. Проблема заключается в том, что содержательно практически невозможно разграничить издержки, понесенные субъектом хозяйствования при, например, регистрации и поддержании формально установленных норм по процедуре этой регистрации. Именно в процессе регистрации формальные правила либо поддерживаются (соблюдаются), либо нарушаются (в том числе, за счет установления новых, неформальных, коррупционных правил регистрации).

Таким образом, под транзакционными издержками в таможенной деятельности в дальнейшем будут пониматься все прямые и косвенные (негативные внешние эффекты) издержки субъектов хозяйствования при подготовке их к участию и участию в таможенной деятельности, в

том числе, расходы на поддержание формально установленных и неформальных институциональных норм.

Под социальным институтом следует понимать относительно устойчивую форму организации социальной жизни, обеспечивающую устойчивость связей и отношений в рамках общества. «Социальный институт следует отличать от конкретных организаций и социальных групп... Основные функции, которые выполняет социальный институт: 1) создает возможность членам этого института удовлетворять свои потребности и интересы; 2) регулирует действия членов общества в рамках социальных отношений; 3) обеспечивает устойчивость общественной жизни; 4) обеспечивает интеграцию стремлений, действий и интересов индивидов; 5) осуществляет социальный контроль.

Деятельность социального института определяется: 1) набором специфических социальных норм, регулирующих соответствующие типы поведения; 2) интеграцией его в социально-политическую, идеологическую, ценностную структуры общества, что позволяет узаконить формально-правовую основу деятельности; 3) наличием материальных средств и условий, обеспечивающих успешное выполнение нормативных предложений и осуществление социального контроля. Социальные институты могут быть охарактеризованы не только с точки зрения их формальной структуры, но и содержательно, с позиции анализа их деятельности. Социальный институт – это не только совокупность лиц, учреждений, снабженных определенными материальными средствами, системой санкций и осуществляющих конкретную общественную функцию» [27].

Соответственно экономический институт – это относительно устойчивая форма организации хозяйственной жизни, обеспечивающая устойчивость связей и отношений в рамках экономической системы общества. Экономический институт выполняет следующие основные функции: создает возможность его членам удовлетворять свои экономические потребности и интересы; регулирует действия членов общества в рамках социально-экономических отношений; обеспечивает устойчивость хозяйственной жизни; обеспечивает интеграцию стремлений, действий и интересов экономических субъектов; осуществляет социально-экономический контроль.

Под трансакционными издержками будут пониматься издержки, связанные с заключением контрактов, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов, а также операционные издержки сверх основных затрат на производство и обращение.

Возникновение и существование трансакционных издержек связано с таким атрибутивным свойством рыночной системы, как неопределенность. Иначе говоря, поскольку в рыночной системе отсутствует возможность точного предсказания будущего состояния экономических систем и процессов, т.е. прогноз (предположение) хозяйственного субъекта всегда носит неопределенный характер, то постоянно возникают хозяйственные риски, характеризующие варьирующуюся вероятность результатов деловых операций. Это и порождает трансакционные издержки, связанные с осуществлением деловых операций в условиях рыночной неопределенности и представляющие собой затраты на повышение достоверности прогнозов (на

сбор и обработку информации, на повышение предсказуемости действий контрагентов сделки, связанные с ними законодательные, социальные, политические, экологические, коммерческие и др. риски).

Поскольку экономическая система общества – это живой, постоянно меняющийся организм, то нельзя создать раз и навсегда совершенное законодательство. Формальные институты обречены на отставание от живых экономических отношений, непрерывно меняющихся под воздействием множества материальных, субъектных, природных, политико-экономических и иных обстоятельств. В результате законодательство всегда несовершенно. Рыночные субъекты с появлением новых, в том числе и социальных, технологий начинают менять модели своего хозяйственного поведения, что сопровождается адаптацией юридических и физических лиц к действующим законодательным и нормативным актам. При этом участники таможенных отношений создают и совершенствуют механизмы легального ухода от налогов, снижения таможенных платежей, используют всевозможные недоработки законодательства. Противоречия между действующими правовыми институтами и экономической жизнью разрешаются путем принятия новых, более совершенных законов. Через некоторое время хозяйственная жизнь опять приходит в частичное несоответствие с этими законами. Этот процесс бесконечен и приводит к существованию транзакционных издержек в системе правового регулирования хозяйственных процессов.

Транзакционные издержки, возникающие на всех этапах общественного воспроизводства, естественным образом снижают экономическую эффективность всех экономических субъектов. Для таможенной деятельности характерна такая форма хозяйственного риска, как возможность использования государственными служащими, работниками таможенных органов недостатков существующего хозяйственного законодательства для вымогательства у участников внешнеэкономической деятельности материального вознаграждения за оперативное решение возникающих у них проблем при осуществлении таможенных процедур. К рискам, возникающим в таможенной деятельности, может быть также отнесена возможность получения сотрудниками таможенных органов взяток от лиц, преднамеренно нарушающих порядок перемещения товаров через государственную границу, осуществляющих контрабанду, незаконное перемещение наркотических средств и т.д. Когда названные коррупционные связи между работниками таможенных органов и контрабандистами принимают устойчивый, регулярно повторяющийся, не случайный характер, происходит институциональное закрепление организованных преступных сообществ. Их деятельность может не только причинить значительный экономический ущерб обществу, но и создать серьезные риски по снижению уровня социально-экономической, политической, экологической и демографической безопасности страны.

Рост коррумпированности таможенной деятельности приводит к увеличению транзакционных издержек и снижению степени доверия (социального капитала) между многими участниками таможенной деятельности. Именно многими, но не всеми, поскольку внутри

устойчивых коррупционных групп уровень доверия (социального капитала) может при этом возрасти. Эту непростую проблему следует рассмотреть более детально.

В настоящее время в экономической науке под социальным капиталом понимается «сумма выгод, получаемых субъектами от взаимных, определенных информационных действий (как совокупности межличностных отношений, снижающих транзакционные издержки) с целью взаимовыгодного сотрудничества, достигаемого путем информационного обмена, позволяющих получить осязаемую социально-экономическую выгоду» [28]. При оценке прямых и косвенных экономических эффектов от социального капитала в таможенной деятельности необходимо учитывать, как отмечает С.Ю. Солодовников, что «специфическим свойством социального капитала является то, что совокупное количество “социального капитала” в обществе не является суммой “социальных капиталов” всех его субъектов. Это происходит не только потому, что существуют некоторые проявления социального капитала только на уровне всего социума, но и потому, что этот капитал социально-классовыми (социально-экономическими – *В.А.*) и хозяйственными субъектами может использоваться <...> не только на благо всего общества (или в производственных целях), но и с целью эгональной оптимизации своей социально-экономической жизни, что вступает в противоречие с интересами других классов и групп, государства и социума» [29].

Эл. Глейзер, Д. Лэйбсон и Д. Сейседот, придерживаясь аналогичного подхода, отмечают, что: «путь от индивидуального социального капитала к агрегированному сложен для понимания по причине огромной важности внешних эффектов (*social capital externalities*)» [30]. Иначе говоря, индивидуальный социальный капитал, воплощенный в информационно-коммуникативных способностях, может быть весьма высок, но накопление социального капитала на уровне общества может быть не только низким, но иногда и отрицательным по причине негативных внешних эффектов.

Исходя из предложенной А.А. Коневым [31] модели влияния социального капитала на экономический рост (рисунок 1.1) видно, что транзакционные издержки в таможенной деятельности могут проявляться не непосредственно, а как внешние отрицательные эффекты (экстерналии) от действий (или бездействий) государства и отдельных чиновников в сфере таможенного регулирования хозяйственной деятельности, отрицательно влияющие на экономическую эффективность бизнеса.

В случае изменения совокупного количества социального капитала в обществе (в семье – это изменение или поддержание устоев, традиций, менталитета, культуры; при получении образования – это знакомства, связи, контакты, неформальные сети, отношения доверия; в государстве – это эффективность норм, законов, правил, а также экономический, социальный, инвестиционный, инновационный, предпринимательский климат; в бизнесе – это доверие, репутация, бренд) можно посчитать его влияние на экономический рост, экономическую эффективность.

Так, П.Н. Шихирев на примере российского опыта установил, что коллективные

(инвестиционные, пенсионные и т.п.) фонды, обладающие в настоящее время двумя третями инвестиционных капиталов, растут на 15–20 % быстрее, если обладают хорошей репутацией, не дискредитированной попытками заработать «быстрые», но грязные деньги [32].



Рисунок 1 – Возможные направления влияния социального капитала на экономический рост [33]

Для определения совокупного влияния тех или иных социальных или институциональных ресурсов (например, социального капитала) какой-либо группы на экономическое развитие территории, широко используется критерий Калдора-Хикса, который позволяет оценивать результаты с позиции экономической эффективности через косвенную оценку динамики транзакционных издержек. Согласно этому критерию, ситуация, при которой увеличение благосостояния одной группы лиц вызывает уменьшение благосостояния остальных групп, считается эффективной, если совокупное благосостояние увеличивается (причем имеется в виду потенциальная способность компенсировать потери благосостояния остальных группы, которая не означает, что данная возможность будет реализована) [34]. При изменении оцениваемого объекта с какой-либо территории или национальной экономики на определенную сферу деятельности критерий Калдора-Хикса перестает действовать. В частности, он не применим для оценки транзакционных издержек в таможенной деятельности, поскольку даже увеличение совокупного благосостояния всех участников таможенной деятельности может вести к значительному снижению совокупного благосостояния общества. Все это требует оценивать эффективность таможенной деятельности не непосредственно, а с учетом их возможных значительных экстерналий (негативных внешних эффектов).

Транзакционные издержки в таможенной деятельности (транзакционные издержки,

возникающие в связи с рыночной неопределенностью: издержки поиска информации о ценах и качестве товаров, а также о потенциальных покупателях или продавцах, издержки выявления резервных позиций при эндогенных ценах, издержки составления контрактов, издержки контроля за выполнением условий контракта, издержки принуждения к выполнению условий контракта, издержки защиты прав собственности от посягательств третьей стороны [35]; трансакционные издержки, связанные с особенностями действующих правовых систем; трансакционные издержки, связанные с противоречиями в личных и общественных интересах; трансакционные издержки, связанные с недостатком доверия) могут быть минимизированы путем:

1) взаимного приспособления участников таможенной деятельности, при помощи которого координация достигается в процессе неформального общения общества, государства и бизнеса;

2) прямого управления, когда за счет формальных институтов со стороны уполномоченного органа государственного управления осуществляется координация деятельности других участников таможенной деятельности;

3) стандартизации рабочего процесса, конечного результата.

Экономическая оценка эффективности таможенной деятельности в условиях модернизации таможенных органов Республики Беларусь, создания Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана и унификации таможенных процедур наших стран, вступления Российской Федерации в ВТО, усиливающейся интеграции Беларуси в международное экономическое пространство, становится одним из наиболее значимых моментов. Сегодня таможенная деятельность, как отмечают А.М. Воронов и Н.М. Кожуханов, «представляет собой значимое явление общественной жизни, которое оказывает влияние на стабильность функционирования экономики и уровень экономического развития государства и общества в целом, состояние экономической безопасности государства, уровень благосостояния граждан и многие другие процессы и явления» [36].

В самом общем виде под экономической эффективностью традиционно понимается определенное соотношение полезного результата и затрат экономических ресурсов. Для ее количественной оценки используется показатель, который показывает эффективность экономической системы, выражающуюся в отношении полезных конечных результатов ее функционирования к затраченным ресурсам. Эффективность национальной экономики рассчитывается путем сложения эффективности на разных уровнях экономической системы общества и является итоговой характеристикой функционирования национальной экономики. Целью развития рыночной экономики, выражающейся в принципе Парето, принято считать получение максимума возможных хозяйственных благ от имеющихся ресурсов.

Механизмом достижения максимальной экономической эффективности выступает рациональное поведение производителей и потребителей в процессе их рыночного взаимодействия. Рациональное рыночное поведение заключается в том, что производитель и потребитель благ стремятся к наивысшей эффективности и для этого максимизируют выгоды и минимизируют затраты. При этом известно, что критерии экономической эффективности различных хозяйственных субъектов различаются, поскольку различаются мотивы их участия в

общественном воспроизводстве. Так, для предпринимателя цель экономической деятельности – максимизация своего персонифицированного дохода в форме прибыли. Для социального государства главным критерием социально-экономической эффективности является степень удовлетворения потребностей общества и, прежде всего, потребностей, связанных с упрочением жизненности социума в целом и каждого его члена. Соответственно социально-экономической эффективностью обладает та экономическая система, которая в наибольшей степени обеспечивает удовлетворение многообразных потребностей людей – материальных, социальных, духовных – и гарантирует высокий уровень и качество жизни.

В качестве интегрального (общенационального) критерия влияния общественно-функциональных и технологических инноваций, применяемых различными хозяйственными субъектами, может выступать критерий Калдора-Хикса. Однако, как было показано выше, для оценки экономической эффективности таможенной деятельности он не применим. При этом следует признать, что в рамках теории экономической эффективности эффективность таможенного дела сегодня представляется наименее изученным экономическим явлением.

Выработать теоретические подходы к оценке экономической эффективности таможенной деятельности, по нашему мнению, можно только после определения того, к какой экономической сфере должна быть отнесена таможенная деятельность. В настоящее время ученым и практикам не удалось прийти к согласию по этому вопросу. С.В. и И.И. Белозеровы пишут: «Есть ... концептуальные проблемы отнесения таможенной деятельности к той или иной сфере. Первый подход – это управленческая деятельность ФТС ((Федеральной таможенной службы – *В.А.*) – орган исполнительной власти, таможня для государства) – эффективность в сфере управления, второй подход – это производственная сфера – экономическая эффективность, третий подход – сфера услуг (таможня для участника ВЭД) – маркетинг таможенных услуг государственная таможенная услуга (ГТУ) – общественно-экономическое благо в форме таможенной деятельности» [37]. Действительно, «с развитием общественных отношений менялся характер таможенных пошлин. Если до средних веков таможенная пошлина носила характер потребительского налога, что выражалось в плате за пользование транспортными коммуникациями (дорогами, мостами, портами) в той или иной местности или за услуги по охране торговых караванов в пути их следования, – отмечают А.М. Воронов и Н.М. Кожуханов, – то в более поздние времена таможенная пошлина стала играть важную роль в регулировании состояния внутреннего рынка» [38]. Т.В. Шевелева и Т.В. Ким также отмечают, что «запретительные ставки вывозных пошлин (на сырье – *В.А.*) стимулируют переработку внутри страны» [39], однако в случае нехватки внутренних инвестиций «могут свести на нет всю внешнюю торговлю» [40].

Опираясь на исследования российских экономистов в области таможенного дела, можно сделать вывод о том, что комплексная оценка экономической эффективности таможенной деятельности может быть осуществлена только с учетом ее особенностей на микро-, мезо-, макро- и мегауровнях. Так, в отчете о НИР «Развитие теории таможенного дела. Концепция

формирования теории экономики таможенного дела» [41], выполненной в Российской таможенной академии, предлагается «содержание предмета исследования (экономики таможенного дела – В.А.) рассматривать на нескольких уровнях: 1) микроуровень (функционирование таможенных органов); 2) мезоуровень (взаимодействие таможенных органов и участников ВЭД); 3) макроуровень (взаимодействие ФТС (Федеральной таможенной службы – В.А.) России и других государственных органов); 4) мегауровень (международные отношения в области таможенной политики)» [42].

Отождествление экономической эффективности деятельности таможенных органов только с эффективностью расходования бюджетных средств на обеспечение функционирования таможенных органов в соотношении с количеством поступлений в бюджет от таможенных сборов и платежей и т.д., т.е. только с микроуровнем (в терминологии А.Я. Черныша, Ю.Е. Гупанович и С.В. Курихина – экономикой деятельности таможенных органов), «мешает развитию и практики, и теории ЭТД (экономики таможенного дела – В.А.)» [43]. Для определения экономической эффективности таможенной деятельности необходимо на каждом уровне оценки (микроуровень, мезоуровень, макроуровень, мегауровень) применять особый методический аппарат.

Таможенные органы предоставляют населению и хозяйственным субъектам специфическую таможенную услугу. В «узкой формулировке, – отмечают С.В. и И.И. Белозеровы, – таможенная услуга – действия или последовательность действий, реализуемые специальными таможенными инструментами (включая таможенные процедуры, технологии, операции) с целью повышения потребительской полезности сферы ВЭД для государства и участников ВЭД» [44]. Ряд исследователей полагают, что «экономическая деятельность таможенных органов является сочетанием действий, которые объединяют ресурсы с процессом реализации таможенными органами своих функций и обеспечивают таким образом получение определенного перечня таможенных услуг участниками ВЭД» [45]. Повышение экономической эффективности деятельности таможенных органов в узком смысле слова может быть достигнуто за счет специализации, кооперирования и концентрации.

Общим для этих экономических приемов является то, что, во-первых, все они направлены на достижение конкретного экономического результата, и, во-вторых, все они требуют ресурсов. «К ресурсному обеспечению таможенных органов следует отнести: основные фонды; тыловое обеспечение таможенных органов; кадровое обеспечение; финансовое обеспечение; информационное обеспечение; организационно-правовое обеспечение» [46]. При этом экономический эффект в таможенном деле трактуется как выраженный в стоимостной (денежной) форме результат каких-либо действий, таможенных мероприятий [47]. В большинстве случаев, если результаты экономической деятельности таможенных органов превышают затраты, говорят о положительном эффекте (в частности, таможенные органы получают прибыль), в противоположном случае – об отрицательном эффекте (убытке, ущербе).

По нашему мнению, такой подход искажает реальную экономическую эффективность деятельности таможенных органов. Прежде всего потому, что сводит эффект от участия органов

таможенного контроля в процессе общественного воспроизводства лишь к деятельности таможенных органов как обычных рыночных субъектов хозяйствования. Поскольку органы таможенного контроля представляют собой естественную монополию, их деятельность невозможно оценить рыночными механизмами. Однако главным методологическим пробелом в описываемом подходе к оценке экономической эффективности таможенных органов является то, что не учитываются как возможные значительные экстерналии (негативные внешние эффекты) для национальной экономики от проводимой таможенной политики, так и стимулирующая роль таможенных институтов.

Оценивая экономическую эффективность таможенного дела с позиций коммерческого участника внешнеэкономической деятельности, необходимо обратить внимание на такой показатель, как скорость выпуска грузовой таможенной декларации. В таком случае в состав затрат будут включаться: стоимость работы таможенного инспектора по оформлению одной грузовой таможенной декларации, стоимость услуг таможенного брокера, стоимость хранения груза.

Определение экономической эффективности деятельности таможенных органов, учитывая ее влияние на оптимизацию процессов общественного воспроизводства, также имеет свои особенности. В данном случае необходимо рассматривать эффективность каждого направления деятельности таможенных органов в отдельности. При этом эффективность может быть оценена по степени успешности функционирования таможенных органов в достижении целей. Поскольку цели бывают разными (экономическими, организационными, правовыми, финансовыми, психологическими и т.д.), то существует несколько подходов к определению эффективности деятельности этих органов.

Во-первых, представители «узко-рыночного подхода» [48] считают, что критерием, наиболее адекватно оценивающим экономическую эффективность таможенной деятельности, служит «средний доход» в единицу времени, взимаемый таможенными органами с клиента. Названный подход несет в себе ряд методологических упрощений: экономическая эффективность таможенной деятельности сводится лишь к результатам работы таможенных органов как обычных коммерческих организаций; таможенная деятельность рассматривается изолированно от других сфер экономики; не учитываются все положительные и отрицательные результаты влияния таможенной политики на национальную экономику и т.д. Как результат таких методологических погрешностей, названный подход, по нашему мнению, не имеет ни гносеологического, ни практического значения.

Во-вторых, некоторые исследователи считают, что результаты работы должны оцениваться с помощью дифференциации расчетных показателей и применения жесткого математического инструментария. У данного подхода есть существенный методологический недостаток: при жестком (тотальном) применении математического аппарата для оценки экономических процессов допускается чрезмерная формализация исследуемых процессов и явлений. Ограниченность экономико-математических методов убедительно показал П.Б. Струве: «Поскольку

математическое направление политической экономии ударило в математическую обработку психологических основ экономических явлений, оно применило к многообразному и разнородному миру душевных переживаний совершенно противоречащий его природе прием обезличения» [49]. Также Л.М. Ипполитов, в частности, подчеркивает: «вопрос заключается не в том, является ли “механический” (включая сюда и “математическое рассуждение”) подход к экономическим процессам логически возможным, а в том, соответствует ли он существу экономических явлений, текучей и прерывистой природе “экономической материи”? На этот вопрос Струве отвечает решительно отрицательно» [50].

П.Б. Струве также писал: «В экономике какие-то подлежащие определению в каждом отдельном случае “индивиды” должны быть сосчитаны, сведены в разряды и категории, т.е. именно трактуемы как индивидуально весьма различные единицы, объединяемые лишь по “признакам” в некие статистически обозримые совокупности» [51]. С.Ю. Солодовников подчеркивает, что порок всех концепций механически-математической экономической теории заключается в том, что в них не усматривается логическая природа эмпирического знания [52]. Названный экономико-математический подход к оценке экономической эффективности таможенной деятельности предоставляет инструментарий, необходимый для ее количественной оценки. В этом качестве его следует признать гносеологически перспективным. Вместе с тем, по нашему мнению, в случае абсолютизации этого подхода он неизбежно ведет к идеализации (формализации) исследуемых качественно разнообразных экономических проявлений таможенной деятельности. Таким образом, экономико-математические методы при определении экономической эффективности таможенной деятельности могут и должны применяться лишь в сочетании с иными способами ее оценки.

В-третьих, часть исследователей считает, что необходимо применять функционально-целевой подход к оценке эффективности таможенной деятельности, т.е. использовать «синтезированные показатели, например, объем задач или потенциал таможенных органов на базе таможенной среднерасчетной задачи» [53]. По нашему мнению, такой подход, также как и «экономико-математический», делает возможным не комплексную оценку экономической эффективности таможенной деятельности, а лишь оценку некоторых частных (хотя и достаточно важных) ее аспектов. В данном случае происходит соотнесение тех задач, которые ставят вышестоящие органы государственного управления перед таможенными органами, со степенью их выполнения. Исходя из практической необходимости постоянного мониторинга успешности выполнения распоряжений вышестоящих органов государственного управления, названный подход имеет определенное практическое значение. Вместе с тем, функционально-целевой подход, также как экономико-математические методы, при определении экономической эффективности таможенной деятельности может и должен применяться лишь в сочетании с иными способами ее оценки.

В-четвертых, сторонники «структурно-дифференциального подхода» к оценке экономической эффективности таможенной деятельности считают, что ее оценку необходимо

проводить дифференцированно для разных уровней управления и типов таможенных отношений [54]. Названный подход не противоречит ни одной из вышеприведенных точек зрения по оценке эффективности таможенной деятельности и, в зависимости от теоретико-методологической позиции исследователей, может применяться. Исходя из цели и задач данного исследования, такой подход можно рассматривать приемлемым.

В-пятых, часть исследователей на основании констатации тех фактов, что таможенная деятельность представляет собой достаточно сложный социально-экономический феномен, для которого характерны значительные экстерналии, и «для таможенной деятельности нельзя планировать отдельные показатели» [55], делает вывод о том, что полностью оценить ее эффективность нельзя. Можно предположить, что данный вывод проистекает из абсолютизации возможностей человеческого познания, а именно из того, что его сторонники (в рамках лапласовского детерминизма) считают, что есть такие относительно сложные социальные объекты, которые не подчиняются полностью детерминированным и формально распознаваемым причинно-следственным связям, переводимым на математический язык. На самом деле, и это убедительно показано представителями синергетического направления [56], все сложные системы представляют собой сочетание жестко детерминационных (причинно-следственных) и случайных (хаотических) связей и отношений. В экономической теории и практике постоянно возникают задачи оценки эффективности функционирования сложных социально-экономических феноменов, которые не могут быть управляемы и полностью описаны только на основании группы показателей. Тем не менее, как, например, в случае с государственной социально-экономической политикой, достаточно точная оценка их (феноменов) эффективности проводится.

В-шестых, сторонники «интегрального подхода» считают, что оценку экономической эффективности таможенной деятельности надо проводить на основе интегрального показателя, учитывающего показатели по всем возможным направлениям таможенной деятельности [57]. Этот подход методологически и философски очень близок к предыдущему, пятому. Как и в предыдущем случае, его представители исходят из возможности все социально-экономическое разнообразие свести к жестким детерминационным (лапласовским) схемам. При этом они полагают, что все качественные показатели могут без значительных смысловых потерь быть переведены в количественные. Ограниченность этого подхода отмечалась при рассмотрении «экономико-математического» направления в оценке экономической эффективности таможенной деятельности. Поскольку при попытках сведения всех количественных и качественных показателей к единому интегральному показателю, учитывающему показатели по всем возможным направлениям таможенной деятельности, полученный результат будет значительно отклоняться от реального состояния рассматриваемого институционального феномена (таможенной деятельности), то использование этого подхода не несет научной новизны, а ведет к созданию еще одной строки в отчетности.

Представляется правомерным, что для комплексной оценки экономической эффективности таможенной деятельности необходимо использовать количественные и качественные показатели с

применением, в случае необходимости, их дифференциации для разных уровней управления и типов таможенных отношений. Названная оценка должна проводиться во взаимосвязи с функциональной ролью таможенных отношений и таможенных органов в экономической системе. Учитывая установленные особенности экономической оценки эффективности деятельности таможенных органов и состояние разработанности проблемы, необходимо внести изменения в методическое обеспечение анализа и экономической оценки деятельности таможенных органов.

ВЫВОДЫ

В результате проведенного исследования установлено, что, в отличие от классической трактовки транзакционных издержек для коммерческих организаций как операционных издержек сверх основных затрат на производство и обращение, под транзакционными издержками в таможенной деятельности следует понимать все прямые и косвенные (негативные внешние эффекты) издержки субъектов хозяйствования при подготовке их к участию и от участия в таможенной деятельности, в том числе расходы на поддержание формально установленных и неформальных институциональных норм.

Раскрыто, что транзакционные издержки в таможенной деятельности могут проявляться не непосредственно, а как внешние отрицательные эффекты (экстерналии) от действий (или бездействий) государства и отдельных чиновников в сфере таможенного регулирования хозяйственной деятельности, негативно влияющие на экономическую эффективность бизнеса. В случае изменения совокупного количества социального капитала в обществе (в семье это изменение или поддержание устоев, традиций, менталитета, культуры; при получении образования – знакомства, связи, контакты, неформальные сети, отношения доверия; в государстве – эффективность норм, законов, правил, а также экономический, социальный, инвестиционный, инновационный, предпринимательский климат; в бизнесе – доверие, репутация, бренд) можно оценить его влияние на экономический рост, экономическую эффективность.

Выявлены системные социально-экономические риски, связанные с постоянным отставанием формальных институтов, регулирующих таможенные отношения, от реальных экономических отношений. Рыночные субъекты с появлением новых, в том числе и социальных, технологий начинают менять модели своего хозяйственного поведения, что сопровождается адаптацией юридических и физических лиц к действующим законодательным и нормативным актам. В результате для таможенной деятельности характерна такая форма хозяйственного риска, как возможность использования государственными служащими, работниками таможенных органов недостатков хозяйственного законодательства для получения от участников внешнеэкономической деятельности материального вознаграждения за оперативное решение проблем при осуществлении тех или иных таможенных процедур, за сокрытие фактов преднамеренного нарушения порядка перемещения товаров через государственную границу, контрабанду, незаконное перемещение наркотических средств и т.д. При этом, когда названные коррупционные связи между работниками таможенных органов и контрабандистами принимают

устойчивый, регулярно повторяющийся, не случайный характер, то происходит институциональное закрепление организованных преступных сообществ, деятельность которых может создавать серьезные риски по снижению уровня социально-экономической, политической, экологической и демографической безопасности страны.

Проанализированы теоретические подходы к определению экономической эффективности деятельности таможенных органов, к которым относятся:

- «узко-рыночное» направление, предлагающее оценивать таможенные органы как средний «доход» в единицу времени, взимаемый таможенными органами с клиента. При этом таможенные органы бесосновательно относятся к обычным коммерческим организациям;

- экономико-математическое направление, предлагающее оценивать результаты работы таможенных органов с помощью дифференциации расчетных показателей и применения жесткого математического инструментария. Названный подход к оценке экономической эффективности таможенной деятельности предоставляет инструментарий, необходимый для ее количественной оценки. В этом качестве его следует признать гносеологически перспективным. Вместе с тем, при абсолютизации этого подхода он ведет к идеализации (формализации) исследуемых качественно разнообразных экономических проявлений таможенной деятельности. Таким образом, экономико-математические методы при определении экономической эффективности таможенной деятельности могут и должны применяться лишь в сочетании с иными способами ее оценки;

- «функционально-целевое» направление, предлагающее применять функционально-целевой подход к оценке эффективности таможенной деятельности, т.е. использовать синтезированные показатели, например, объем задач или потенциал таможенных органов на базе таможенной среднерасчетной задачи. Исходя из необходимости проводить постоянный мониторинг успешности (или неуспешности) выполнения распоряжений вышестоящих органов государственного управления, названный подход имеет определенное практическое значение. Вместе с тем, поскольку функционально-целевой подход, также как экономико-математические методы, не позволяет провести комплексную оценку экономической эффективности таможенной деятельности, его необходимо сочетать с иными способами ее оценки;

- «структурно-дифференциальный» подход к оценке экономической эффективности таможенной деятельности предлагает проводить ее оценку дифференцированно для разных уровней управления и типов таможенных отношений. Названный подход не противоречит ни одной из вышеприведенных точек зрения по оценке эффективности таможенной деятельности и, в зависимости от теоретико-методологической позиции исследователей, может применяться;

- «нигилистский» подход к оценке экономической эффективности таможенной деятельности исходит из ее феноменологической сложности. Эта деятельность не может быть полностью описана на основании отдельных показателей, поэтому делается вывод о том, что нельзя полностью оценить ее эффективность. Данный вывод, по нашему мнению, проистекает из абсолютизации возможностей человеческого познания, а именно из того, что его сторонники (в рамках лапласовского детерминизма) считают, что есть такие относительно сложные социальные

объекты, которые подчиняются полностью детерминированным и формально распознаваемым причинно-следственным связям, переводимым на математический язык. Если такое распознавание не удастся, то и оценивать его нельзя. Поскольку названные положения противоречат современной кибернетике (синергетическому подходу), то аргументация тех, кто считает, что нельзя проводить оценку при наличии в системе случайных (хаотических) связей и отношений, не убедительна;

- «интегральный» подход к оценке экономической эффективности таможенной деятельности предлагает проводить ее оценку на основе интегрального показателя, учитывающего показатели по всем возможным направлениям таможенной деятельности. Названный подход методологически и философски очень близок к предыдущему, «нигилистскому». Его представители исходят из возможности все социально-экономическое разнообразие свести к жестким детерминационным (лапласовским) схемам. При этом они полагают, что все качественные показатели могут без значительных смысловых потерь быть переведены в количественные. Поскольку при попытках сведения всех количественных и качественных показателей к единому интегральному показателю, учитывающему показатели по всем возможным направлениям таможенной деятельности, полученный результат будет значительно отклоняться от реального состояния рассматриваемого институционального феномена (таможенной деятельности), то использование этого подхода, по нашему мнению, не несет научной новизны, а ведет к созданию еще одной строки в отчетности.

На основании проведенного анализа существующих подходов к оценке экономической эффективности таможенной деятельности установлено, что ни один из них не позволяет без значительного искажения информации провести названную оценку. Для комплексной оценки экономической эффективности таможенной деятельности предлагается использовать количественные и качественные показатели с применением, в случае необходимости, их дифференциации для разных уровней управления и типов таможенных отношений. Названная оценка должна проводиться во взаимосвязи с функциональной ролью таможенных отношений и таможенных органов в экономической системе. При этом, учитывая установленные особенности экономической оценки эффективности деятельности таможенных органов и состояние разработанности проблемы, необходимо внести изменения в методическое обеспечение анализа и экономической оценки деятельности таможенных органов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Черныш, А.Я. Содержание и структура понятия «экономика таможенного дела» / А.Я. Черныш, Ю.Е. Гупанович, С.В. Курихин // Вестник Российской таможенной академии. – 2012. – № 1. – С. 5.
2. Черныш, А.Я. Содержание и структура понятия «экономика таможенного дела» / А.Я. Черныш, Ю.Е. Гупанович, С.В. Курихин // Вестник Российской таможенной академии. – 2012. – № 1. – С. 5.
3. Андрейчук, Е.Л. Экономика таможенного дела : учебник / Е.Л. Андрейчук. –

Владивосток : ВФ РТА, 2006; Гупанова, Ю.Е. Концептуальные и методологические основы оптимизационно-адаптивного управления качеством таможенных услуг в условиях неопределенности и риска / Ю.Е. Гупанова. – М. : Изд-во Российской таможенной академии, 2011; Бойко, А.П. Совершенствование и управления таможенным контролем с учетом факторов риска : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А.П. Бойко. – М. : Изд-во Российской таможенной академии, 2008; Кулумбекова, Т.И. Факторы формирования таможенных платежей и доходов: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05/ Т.И. Кулумбекова. – Владикавказ, 2005; Таможенные услуги в международной цепи поставок товаров : моногр. / А.Д. Ершов [и др.]. – М. : РИО РТА, 2007; Галкин, В.В. Экономика таможенного дела : учеб. пособие для вузов / В.В. Галкин; под ред. В.В. Галкина. – Воронеж : ЦНТИ, 2009. – 122сб; Барышников, И.В. Методика идентификации, оценки и управления финансовыми рисками российских экспортно-ориентированных компаний : моногр. / И.В. Барышников. – М., 2003; 2000; Бойко А.П. Управление таможенными рисками при принятии решения о выпуске товаров / А.П. Бойко // Таможенное дело : проблемы и перспективы (сб. материалов науч.-практич. Конф. аспирантов и слушателей). – М. : РИО РТА, 2005.

4. Измайлова, М.А. Социально-экономические последствия постиндустриального этапа развития общества / М.А. Измайлова // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. – 2008. – № 6 (27). – С. 39.

5. Солодовников, С.Ю. Социальный потенциал Республики Беларусь: теория, методология, практика / С.Ю. Солодовников. – Минск : Бел. навука, 2009. – 303 с. – С. 43.

6. Селигмен, Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен. – М. : Прогресс, 1968. – С. 89. – 104.

7. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – С. 104.

8. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – С. 16.

9. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – С. 16.

10. Лученок, А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской экономической модели // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 2. – С. 4.

11. Лученок, А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской экономической модели // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 2. – С. 4.

12. Морова, А.П. Социальная политика в сфере трудовых отношений / А.П. Морова. – Минск : ИСПИ, 2000. – 174 с.; Морова, А.П. Социальная составляющая качества экономического роста : теоретико-методол. трактовка / А.П. Морова // Проблемы управления. – 2010. – № 1. – С. 18–23; Морова, А.П. Модель социальной политики в Республике Беларусь: генезис и законодательное обеспечение / А.П. Морова // Социология. – № 1. – С. 64–76.

13. Лемещенко, П.С. Институциональная экономика / П.С. Лемещенко. – Минск : Бестпринт, 2005. – 314 с.

14. Лученок, А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской

экономической модели / А.И. Лученок // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 2. – С. 4–12.

15. Солодовников, С.Ю. [и др.] Современная социоэкологическая динамика Республики Беларусь в контексте экономической безопасности.- Минск: Белорусская наука, 2009 – 502с.; Sergei J. Solodovnikov. The role of social capital in the conditions of innovative socio-economic development // Wplyw idei zrownowazonego rozwoju na polityke panstwa i regionow. Т. 1. Problemy ogolnopanstwowe i sektorowe. Monografia naukowa pod redakcja Bazylego Poskrobki. – Bialystok : Wydawnictwo Wyzszej Szkoły Ekonomicznej w Bialymstoku. – S. 155–158; Социально-экономические условия перехода Республики Беларусь к постиндустриальному обществу// Известия Самарского научного центра Российской академии наук. - 2007. - Т. 9. - № 2. - С. 443-448; Гносеологические трудности при изучении классов в постиндустриальном обществе// Социологический альманах. - 2012. - № 3. - С. 74-91.

16. Дорина, Е.Б. Экономическая политика и институциональные меры по реализации стратегии регио-нального развития: международный опыт / Е.Б. Дорина // Проблемы повышения эффективности государ-ственного регулирования экономики Беларуси : сб. науч. ст. Вып. 1. – Гомель : ЦИИР, 2011. – С. 27–36; Дорина, Е.Б. Проблемы институционализации в контексте глобальной интеграции и трансформации ми-ровой экономики / Е.Б. Дорина // Вестник экономической интеграции. – 2009. – № 11-12. – С. 152–162; Дорина, Е.Б. Формирование институциональной структуры белорусской экономики в условиях транс-формации / Е.Б. Дорина. – Минск : БГЭУ, 2005. – 186 с.

17. Лученок, А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской экономической модели / А.И. Лученок // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 2. – С. 4.

18. Лученок, А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской экономической модели / А.И. Лученок // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 2. – С. 5.

19. Лученок, А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской экономической модели / А.И. Лученок // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 2. – С. 5.

20. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Прогресс, 1984. – С. 55. См: Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – С. 16.

21. Лученок, А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской экономической модели / А.И. Лученок // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 2. – С. 7.

22. Юрицин, В.М. Совершенствования взаимодействия таможни и бизнеса путем снижения конфликтности отношений / В.М. Юрицин // Вестник Российской таможенной

академии. – 2011. – № 3. – С. 11.

23. Knack, S. Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-Country Investigation / S. Knack, P. Keefer // Quarterly Journal of Economics. – 1997. – Vol. 112, № 4. – P. 1251–1288.

24. Trust in Large Organizations / R. La Porta [at all] // American Economic Review Papers and Proceedings. – 1997. – Vol. 87, № 2. – P. 333–338.

25. Лученок, А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской экономической модели / А.И. Лученок // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 2. – С. 7.

26. Лученок, А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской экономической модели / А.И. Лученок // Белорусский экономический журнал. – 2005. – № 2. – С. 7.

27. Большой энциклопедический словарь : философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / гл. науч. ред. и сост. С.Ю. Солодовников. – Минск : МФЦП, 2002. – С. 786.

28. Демографический потенциал, человеческий и социальный капитал в условиях глобализации / С.Ю. Солодовников [и др.] – Минск : Право и экономика, 2006. – 396 с. – С. 291–292.

29. Солодовников, С.Ю. Социальный потенциал Республики Беларусь : теория, методология, практика / С.Ю. Солодовников. – Минск : Бел. навука, 2009. – 303 с. – С. 43.- С. 276.

30. Glaeser, E. The Economic Approach to Social Capital / E. Glaeser, D. Laibson, B. Sacerdote // NBER Working Paper. – 2000. – № 7728.

31. Конев, А.А. Социальный капитал как фактор экономического роста в современной экономике : автореф. дис. ... канд. эконом. наук / А.А. Конев. – Иркутск, 2007. – С. 18–22.

32. Шихирев, П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход / П.Н. Шихирев // Общественные науки и современность. – 2003. – № 22. – С. 29.

33. Конев, А.А. Социальный капитал как фактор экономического роста в современной экономике : автореф. дис. ... канд. эконом. наук / А.А. Конев. – Иркутск, 2007. – С. 18–22.

34. Фейзба, М.Я. Социальный капитал как фактор развития территории : автореф. дис. ... канд. эконом. наук / М.Я. Фейзба. – М., 2007. – С. 12–14.

35. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент / П. Милгром, Дж. Робертс. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – С. 59–60.

36. Воронов, А.М. От философии таможенного дела к методологии таможенного дела / А.М. Воронов, Н.М. Кожуханов // Вестник Российской таможенной академии. – 2012. – № 1. – С. 13.

37. Белозерова, С.В. Проблемы определения эффективности таможенного дела / С.В. Белозерова, И.И. Белозеров // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Сер. «Экономика» [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа : <http://www.ncstu.ru>. – Дата доступа : 03.08.2012.

38. Воронов, А.М. От философии таможенного дела к методологии таможенного дела /

- А.М. Воронов, Н.М. Кожуханов // Вестник Российской таможенной академии. – 2012. – № 1. – С. 13.
39. Шевелева, Т.В. Снижение таможенных рисков предприятий рыбохозяйственной отрасли / Т.В. Шевелева, Т.В. Ким // Вестник Российской таможенной академии. – 2011. – № 4. – С. 13.
40. Шевелева, Т.В. Снижение таможенных рисков предприятий рыбохозяйственной отрасли / Т.В. Шевелева, Т.В. Ким // Вестник Российской таможенной академии. – 2011. – № 4. – С. 13.
41. Развитие теории таможенного дела. Концепция формирования теории экономики таможенного дела : отчет о НИР (промежут.) / рук. темы А.Я. Черныш. – Люберцы : Изд-во Российской таможенной академии, 2010. (шифр «Экономика – ТД 2009») Требуется № ГР.
42. Черныш, А.Я. Содержание и структура понятия «экономика таможенного дела» / А.Я. Черныш, Ю.Е. Гупанович, С.В. Курихин // Вестник Российской таможенной академии. – 2012. – № 1. – С. 7.
43. Черныш, А.Я. Содержание и структура понятия «экономика таможенного дела» / А.Я. Черныш, Ю.Е. Гупанович, С.В. Курихин // Вестник Российской таможенной академии. – 2012. – № 1. – С. 7.
44. Белозерова, С.В. Проблемы определения эффективности таможенного дела / С.В. Белозерова, И.И. Белозеров // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Сер. «Экономика» [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа : <http://www.ncstu.ru>. – Дата доступа : 03.08.2012.
45. Черныш, А.Я. Содержание и структура понятия «экономика таможенного дела» / А.Я. Черныш, Ю.Е. Гупанович, С.В. Курихин // Вестник Российской таможенной академии. – 2012. – № 1. – С. 7.
46. Черныш, А.Я. Содержание и структура понятия «экономика таможенного дела» / А.Я. Черныш, Ю.Е. Гупанович, С.В. Курихин // Вестник Российской таможенной академии. – 2012. – № 1. – С. 7.
47. Косенко В.П. Основы теории эффективности таможенного дела / В.П. Косенко, Л.И. Опошнян. – М. : РИО РТА, 2005.
48. Галкин, В.В. Экономика таможенного дела : учеб. пособие для вузов / В.В. Галкин; под ред. В.В. Галкина. – Воронеж : ЦНТИ, 2009. – 122 с.; Косенко, В.П. Основы теории эффективности таможенного дела / В.П. Косенко, Л.И. Опошнян. – М. : РИО РТА, 2005.
49. Струве, П.Б. Первичность и своеобразие обмена и проблема «равновесия». Ответ А.Д. Билимовичу / П.Б. Струве // Экономический вестник. – 1924. – Кн. 3(1). – С. 45.
50. Ипполитов, Л.М. Зарождение институционалистской экономической теории в России (об одной методологической дискуссии 1920-х годов) / Л.М. Ипполитов // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2008. – № 4. – С. 50.
51. Струве, П.Б. Научная картина экономического мира и понятие «равновесия» / П.Б. Струве // Экономический вестник. – 1923. – Кн. 1. – С. 16.

52. Солодовников, С.Ю. Социальный потенциал Республики Беларусь : теория, методология, практика / С.Ю. Солодовников. – Минск : Бел. наука, 2009. – 303 с. – С. 43. – С. 103.
53. Белозерова, С.В. Проблемы определения эффективности таможенного дела / С.В. Белозерова, И.И. Белозеров // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Сер. «Экономика» [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа : <http://www.ncstu.ru>. – Дата доступа : 03.08.2012.
54. Белозерова, С.В. Проблемы определения эффективности таможенного дела / С.В. Белозерова, И.И. Белозеров // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Сер. «Экономика» [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа : <http://www.ncstu.ru>. – Дата доступа : 03.08.2012.
55. Белозерова, С.В. Проблемы определения эффективности таможенного дела / С.В. Белозерова, И.И. Белозеров // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Сер. «Экономика» [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа : <http://www.ncstu.ru>. – Дата доступа : 03.08.2012.
56. Пригожин, И. Порядок из хаоса / И. Пригожин, Э. Стенгерс. – М. : Прогресс, 1986; Василькова, В.В. Порядок и хаос в развитии социальных систем (Синергетика и теория социальной самоорганизации) / В.В. Василькова. – СПб. : Лань, 1999.
57. Белозерова, С.В. Проблемы определения эффективности таможенного дела / С.В. Белозерова, И.И. Белозеров // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Сер. «Экономика» [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа : <http://www.ncstu.ru>. – Дата доступа : 03.08.2012.