

---

---

## ЭКОНОМИКА И ПРАВО

УДК 346.14

**В. В. МОРТИКОВ,**  
*доктор экономических наук,  
профессор кафедры управления персоналом и экономической теории  
Восточнoукраинского национального университета имени В. Даля  
(Луганск)*

### **ИЗДЕРЖКИ СОБЛЮДЕНИЯ ЗАКОНА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

*Определена проблема издержек соблюдения закона. Показаны основные причины возникновения этих издержек на уровне отдельной организации. Обращено внимание на значение анализа стоимости разных обязательств.*

**Ключевые слова:** правовые ограничения деятельности экономических субъектов, издержки подчинения правовым нормам, альтернативные издержки соблюдения закона, перенос обязательств и издержек соблюдения закона.

---

**V. V. MORTIKOV,**  
*Doctor of Econ. Sci.,  
Professor at the Chair of Human Resources Management and Economic Theory,  
V. Dal' East-Ukrainian National University  
(Lugansk)*

### **COMPLIANCE COSTS IN A MODERN ECONOMY**

*The problem of compliance costs is outlined. Main causes for these costs to arise on the level of a separate organization are defined. The importance of the analysis of the costs of various obligations is indicated.*

**Keywords:** right limitations of the activity of economic entities, costs of a performance of legal norms, alternative compliance costs, transfer of obligations and compliance costs.

В своей деятельности физические и юридические лица сталкиваются со всевозможными ограничениями: бюджетными, технико-технологическими, законодательными. К законодательным, правовым ограничениям относятся положения законов, нормативной документации разных уровней; правила, процедуры, нормы контрактов. Для соблюдения таких ограничений и их преодоления во многих случаях от экономических субъектов требуются расходы, которые в экономической литературе получили название “издержки соблюдения закона, или издержки подчинения закону” (compliance costs). О них писал известный представитель институционального направления Д. Норт [1]. Один из создателей теории общественного сектора экономики Дж. Бьюкенен в своей работе “Теория общественного выбора” отмечал: “С точки зрения индивида законопослушание – это издержки, которые он несет как участник общественного правового соглашения между ним самим и другими членами общества” [2, с. 3]. Исследованию правовых аспектов деятельности экономических субъектов, экономическому анализу юридических норм, в том числе и с точки зрения вызываемых ими издержек, посвящена достаточно обшир-

ная современная литература [3; 4]. Особое внимание издержкам подчинения закону уделяется в публикациях, посвященных функционированию финансового сектора экономики [5] и многонациональным компаниям [6]. На постсоветском пространстве данные издержки изучались в учебно-методической и научной литературе по институционализму [7]. Необходимость такого анализа признается при подготовке различных договоров, в законотворческой деятельности государства, а также в работе негосударственных институтов. Так, в докладе “Совершенствование контрольно-надзорной деятельности и устранение административных барьеров в сфере промышленности” Российского союза промышленников и предпринимателей отмечается, что “введение излишних регулятивных норм приводит к повышению, зачастую неоправданному, издержек не только в промышленном производстве, но и в обеспечении государством мер по их (норм) контролю и надзору” [8]. Украина, согласно рейтингу Всемирного банка “Doing Business—2012”, занимает 152-е место по легкости ведения бизнеса [9], что свидетельствует, в частности, о значительных издержках, которые вынуждены нести предприниматели, подчиняясь существующим в стране законам.

О возрастающем внимании к деятельности, направленной на соблюдение законодательных актов, свидетельствует появление в организациях должности специалиста по отслеживанию изменений в законодательной сфере — “compliance officer”, а также групп лиц, занимающихся тем же, — “compliance team”. Эти специалисты занимаются мониторингом событий в области государственного регулирования с точки зрения их влияния на соответствующий бизнес, организацию. Практически все нормы, правила, регламентации прямо или косвенно затрагивают экономические интересы предприятий, домохозяйств, государственных институтов, несут им определенные выгоды или вызывают какие-то затраты. Задача данной публикации заключается в анализе некоторых наиболее характерных для экономических субъектов затрат, обусловленных необходимостью соблюдения ими различных обязательств нормативного характера. В статье соблюдение закона трактуется как соблюдение любой социальной нормы, правила, законодательного акта, с которыми сталкиваются в своей деятельности экономические субъекты.

Издержки, вызванные подчинением закону, имеет смысл соизмерять с выгодами, которые приносит принятие на себя тех или иных обязательств. Выгоды от заключения договора могут быть достаточно существенны, чтобы идти на издержки, обусловленные участием в договоре. Соотношение выгод и издержек, связанных с выполнением обязательств, может склоняться и в пользу издержек. Разница между выгодами и издержками может или расти, или сокращаться, что приведет к отказу от обязательств, пересмотру договора и перераспределению выгоды между сторонами. Дж. Бьюкенен отмечал: “Раз возможно сопоставление выгод и издержек, то для экономиста это означает существование некоего оптимального или эффективного “количества закона” для каждого индивида, некоего уровня ограничения поведения” [2, с. 4].

Издержки подчинения закону являются частью системы экономических издержек. Вместе с тем сами по себе издержки подчинения закону образуют систему издержек. Группирование, классификация элементов этой системы могут осуществляться по разным признакам. Например, если взять за основу признак субъектности, то следует выделить издержки подчинения закону государства (государственных органов), негосударственных организаций, домохозяйств. В соответствии с признаком адекватности регулятивных и иных норм, следует выделить издержки, обусловленные адекватными сложившимся условиям и неадекватными нормами. Возможно также группирование издержек по предложенной Р. Коузом схеме механизмов координации деятельности людей: рынок, фирма, государство. Рынок свя-

зан с издержками подчинения межфирменным соглашениям, государственная координация – с издержками подчинения законам государства, фирма – и с теми, и с другими.

Кроме того, в систему издержек подчинения закону включаются издержки, связанные с явными и неявными, специфицированными и неспецифицированными, формальными и неформальными соглашениями, а также трансакционные и трансформационные, альтернативные, оцениваемые без затруднений, и те, при оценке которых возникают проблемы.

Конечно же, особого внимания заслуживают издержки подчинения закону предпринимателя, возникающие при найме и использовании персонала, привлеченного капитала, покупке или аренде деловой недвижимости, заключении сделок с клиентами, взаимоотношениях с налоговыми органами и других операциях, связанных с ведением бизнеса.

Организовывая бизнес, предприниматель берет на себя ряд обязательств по собственной инициативе создать дополнительные социальные блага работникам и в то же время вынужден подчиняться существующим законам и социальным нормам. На одни издержки подчинения закону предприниматель может влиять, а на величину и структуру других (связанных с соблюдением норм противопожарной безопасности, санитарных норм, технических условий и др.) – не влияет или влияет частично (путем подкупа проверяющих и инспекторов). Задача эффективного институционального проектирования со стороны отдельного предпринимателя – определить для себя оптимальную совокупность обязательств, зависящих от него, и наилучшим образом приспособиться к обязательствам, которые он вынужден соблюдать. Предприниматель: а) выбирает лишь некоторые обязательства и несет издержки только подчинения им; б) несет издержки подчинения тем обязательствам, выполнение которых легко отслеживается; в) оптимизирует, сокращает издержки подчинения закону благодаря более эффективной деятельности; г) планирует нести все издержки, но потом отказывается от этого намерения в силу разных причин.

Влияние на издержки подчинения закону в Украине в последние два десятилетия проявляется в создании производителями технических условий (ТУ) как способа уйти от жестких ограничений государственных и отраслевых стандартов, ГОСТ, ДСТУ, ГСТУ и обусловленных этими ограничениями издержек. Конечно, считается, что некоторые продукты, технологии, оборудование устарели, и создание производителем своего собственного нормативного документа ТУ является выходом из ситуации. ТУ позволяют также учесть тонкости и специфику, характерную для производства данного конкретного изготовителя. Но достаточно часто получение технического регламента для своего производства происходит за счет снижения качества продукции (например, используется более дешевое сырье, что позволяет экономить на издержках подчинения более жестким государственным или отраслевым стандартам). Часть предпринимателей несет издержки соблюдения договоренностей о разделе рынков, квотах, ограничении выпуска, объема деятельности. Компания может выпустить больше продукции и сэкономить на условно-постоянных издержках, добиться более эффективного использования специалистов и техники, но она вынуждена подчиняться соглашению о квоте. Такие издержки несут участники различных олигополистических объединений.

Особого внимания заслуживает исследование издержек соблюдения договоров купли-продажи. Пункт договора о сроке поставки может служить причиной дополнительных издержек из-за возможного срыва выполнения договора (он может быть результатом сбоя в поставках необходимых производственных ресурсов) и штрафных санкций за это. Для соблюдения контрактного обязательства по пре-

доставлению качественной продукции или услуги при их создании приходится использовать качественные, а поэтому более дорогостоящие материалы и высококвалифицированную рабочую силу.

Часть издержек подчинения договорным обязательствам возникает в связи с фиксированностью цены актива, услуги в договоре, с одной стороны, и ее изменением под влиянием рыночного спроса и предложения — с другой. Если рыночная цена на услугу выросла, а в договоре она фиксирована, то ценой обязательства для предоставляющей услугу стороны становится разница между рыночной и договорной ценами. Допустим, собственник квартиры сдал ее в аренду за 3000 грн. в месяц на 1 год. Через 2 месяца после начала действия соглашения рыночная месячная арендная плата выросла на 600 грн. и оставалась на новом уровне до конца срока аренды. Издержки соблюдения обязательства по цене аренды владельцем квартиры составили:  $600 \text{ грн.} \times 10 = 6000 \text{ грн.}$  К договорам, где появляется разница между ценой, записанной в соглашении, и ценой, которая сложилась в данный момент на рынке, относятся договоры купли-продажи, аренды, подряда, займа и др.

В производственной деятельности следует различать две ситуации: а) меняется только рыночная цена конечного результата; б) меняются издержки на создание результата. Например, заключается договор, в котором оговорена смета работ. При выполнении договора цена на один из производственных компонентов выросла, однако в документе не прописана возможность увеличения сметы. В данном случае к издержкам соблюдения договорных обязательств следует отнести разницу между новыми расходами и расходами, заложенными в смету. Следует отметить, что многие контрагенты сознательно идут на издержки соблюдения обязательств, связанных с относительным постоянством цены, поскольку они позволяют лучше планировать издержки. Вместе с тем во избежание неоправданных издержек соблюдения фиксированных договорных обязательств по цене целесообразно создавать такие договора, а соответственно и обязательства, которые бы позволяли корректировать их условия в соответствии с изменениями условий внешней среды. Например, цена на газ меняется в зависимости от цены нефти. Кроме того, возможно сокращение срока, на который заключается соглашение. Чтобы ликвидировать разницу между фиксированной в договоре ценой и сложившейся на данный момент рыночной ценой, изготовитель может настоять на включении в договор пункта о реализации продукта по рыночной цене. Но тогда в случае низкой рыночной цены он будет в проигрыше по сравнению с контрактом с фиксированной ценой на некотором среднеравновесном уровне.

При решении вопроса, какие отношения сторон предпочтительнее — с фиксированной на какое-то время ценой или рыночной — следует принимать во внимание вероятность изменения спроса и предложения, а также повышения и снижения цены. Так, если вероятность увеличения рыночной цены составляет всего 0,2, то для производителя продукта более выгодна фиксированная в контракте цена, поскольку преимущества стабильности цены (издержек) здесь явно преобладают над возможными выигрышами в случае роста цены на производимую продукцию.

Следует различать соблюдение норм, которое: а) происходит в русле продуктивной экономической деятельности; б) мешает, создает дополнительные препятствия на пути такой деятельности. Существуют издержки подчинения закону, которых требует производственная необходимость. Так, согласно договору аренды транспортного средства, наниматель обязан поддерживать его в надлежащем техническом состоянии [10, ст. 801, с. 251], то есть нести определенные расходы. Однако есть нормы, которые могут препятствовать деятельности хозяйствующих субъектов. Так, в самом начале новое штатное расписание играет конструктивную роль, обеспечивая соответствие персонала потребностям в нем, но потом, с изме-

нением технико-технологических условий производства, соблюдение прежней численности и структуры специалистов может стоить предприятию дополнительных затрат на содержание ненужных рабочих мест и работников.

С появлением новых, более сложных задач управления прежняя норма управляемости может оказаться завышенной: например, становится эффективнее управлять 80 работниками вместо 100. Однако норма действует, и предприятие несет издержки из-за ухудшения качества управленческих решений (появляются зоны ответственности, не контролируемые вообще или контролируемые недостаточно). Пересмотр норм численности, обслуживания, выработки восстанавливает равновесие, но потом картина повторяется: меняются условия экономической деятельности и старые нормы становятся причиной появления соответствующих издержек.

Важной составляющей совокупности издержек соблюдения закона являются издержки, связанные с осуществлением субъектом той или иной процедуры, прописанной в законе, договоре или предполагаемой неявно. Упрощение либо усложнение процедуры может сопровождаться сокращением либо увеличением соответствующих издержек. Упрощение процедуры может оказаться выгодным для одной стороны соглашения и невыгодным для другой.

Украинская власть пытается упростить процесс создания новых бизнес-единиц путем сокращения издержек соблюдения процедур, связанных с регистрацией бизнеса. За последние два года на 30% сокращены перечень видов хозяйственной деятельности, подлежащих лицензированию, а также количество документов, необходимых для получения лицензий. С 485 до 63 уменьшено количество бланков строгой отчетности (как известно, их изготовление является затратной процедурой). Для нашей страны весьма актуальна задача сокращения издержек соблюдения процедур домохозяйствами при получении субсидий на оплату жилищно-коммунальных услуг и процедур, связанных с получением других социальных льгот, пересмотром пенсий.

Издержки соблюдения закона носят преимущественно альтернативный характер. Целесообразно оценивать утраченные выгоды как в результате соблюдения нормы, так и вследствие ее несоблюдения. Заключение одного договора нередко препятствует заключению другого, с другим клиентом, поставщиком ресурсов, что влечет за собой издержки подчинения закону, связанные с неполученной выгодой. Например, по некоторым договорам комиссия комитент обязуется воздерживаться от заключения договора комиссии с другими лицами [10, ст. 1012, с. 306].

К альтернативным издержкам соблюдения нормы по сохранению одного рабочего места можно отнести невозможность создать другое рабочее место.

Решение о выполнении (невыполнении) обязательства экономическому субъекту следует принимать, имея в виду обратимость (необратимость) издержек, связанных с данным шагом. Необходимо учитывать, что невыполнение субъектом обязательства влечет за собой безвозвратную утрату к нему доверия со стороны партнеров.

Характер и уровень издержек соблюдения закона зависят от того, насколько жестко сформулировано обязательство. Приведем примеры разных гарантийных обязательств стоматологической клиники: а) гарантия на услугу по пломбированию зуба на 1 год; б) гарантия на 5 лет. Наибольшие вероятные издержки клиника несет при предоставлении продолжительной гарантии на пломбирование зубов, поскольку в случае выпадения пломбы будет вынуждена за свой счет поставить новую.

Кредитная задолженность может погашаться как по жесткому, так и по относительно мягкому плану. Можно говорить о мягкости (жесткости) таких составля-

ющих процесса производства и реализации, как технология, качество (количество) используемого сырья, качество (количество) рабочей силы, клиент (его различные требования). Жесткость нормы, обязательства во многом определяется механизмом принуждения к ее соблюдению, в том числе судебным.

Определенное значение для влияния на издержки подчинения обязательствам имеет их спецификация или уровень конкретизации в нормах, соглашениях и др. Договор может быть более или менее специфицированным в отношении: а) обстоятельств, в силу которых его действие может быть приостановлено или пролонгировано; б) обстоятельств, когда исполнитель может изменить качество используемых производственных ресурсов; в) условий, направлений использования производственных ресурсов (договоры аренды, работы с давальческим сырьем и др.)

Более конкретная формулировка обязательства в договоре может влечь за собой дополнительные издержки для его носителя, а нечеткость и отсутствие спецификации в формулировке стать лазейкой для ухода от его выполнения (частично или полностью). Нечеткость нормы, невозможность сформулировать ее таким образом, чтобы она стала обязательством прямого действия для одной из сторон, могут послужить причиной дополнительных издержек для другой стороны.

Значительная часть издержек подчинения закону хозяйствующего субъекта зависит от стремления государства оградить общество от негативных внешних эффектов, с которыми может быть связана деятельность данного субъекта. Производство продукта может наносить вред окружающей среде, а его потребление — иметь скрытые отрицательные побочные последствия. Поэтому хозяйствующие субъекты несут затраты на достижение соответствия продукции санитарно-эпидемиологическим нормам. Кроме того, определенные издержки в Украине связаны с самим приобретением санитарно-эпидемиологического заключения Министерства здравоохранения на продукцию, вид деятельности, техническое условие. Данное заключение дается на основе проведения санитарно-эпидемиологической экспертизы, к примеру, компанией “Виконсалт”, и оплачивается по предварительному составленному договору. К издержкам подчинения закону относятся и издержки, связанные с получением пожарного сертификата — документа, подтверждающего, что продукция соответствует правилам противопожарной безопасности.

Следует различать цену соблюдения явных и неявных норм, правил и положений договоров. Нередко отсутствие некоторых зафиксированных на бумаге требований в договоре не говорит об их отсутствии — они могут задаваться неявно. Например, компания жестко придерживается своей политики начисления доплат, бонусов, хотя это может быть и не прописано в документах. К издержкам соблюдения данной политики можно отнести возможность потери ценных работников при отступлении от нее, при ухудшении условий функционирования компании и невозможности осуществлять доплаты и выплачивать бонусы в прежних размерах.

К неявным обязательствам перед обществом относится обязательство каждого вуза выпускать квалифицированные кадры. Цена обязательства — репутация вуза. Если она утрачивается, издержки могут выразиться в сокращении абитуриентов. Неявные договоренности практикуются и между организациями по квотам и ценам. Их нарушение может быть чревато потерей репутации и делового имиджа нарушителя.

К издержкам подчинения закону следует отнести затраты, обусловленные подчинением неформальным, прежде всего социальным, нормам. В ряде случаев возникает необходимость сохранить рабочее место для конкретного специалиста, потребность в котором исчезает, но с которым у администрации предприятия сложились многолетние хорошие отношения. Увольнение специалиста может оказаться

более затратным по сравнению с продолжением с ним трудовых отношений и по причине вероятного возникновения конфликта с человеком, рекомендовавшим работника (возможно, высокопоставленным чиновником). При анализе издержек, связанных с указанными нормами, следует различать обязательства: 1) по сохранению конкретного рабочего места; 2) по сохранению занятости для данного работника. Второе обязательство, видимо, будет стоить дешевле, чем первое, из-за возможности трудоустроить сокращенного работника на нужную позицию внутри организации.

Особого внимания заслуживают трансакционные издержки соблюдения закона, например, проверка выполнения обязательств по использованию необходимых компонентов при приготовлении блюда в ресторане, по использованию требуемых нормативами материалов при проведении строительных работ. Определенные затраты связаны с мониторингом выполнения экономическим субъектом соглашения и нормы. Кроме того, сторона, которая планирует нести определенные издержки подчинения закону, договору, должна учитывать издержки противоположной стороны на обнаружение того, наблюдается или не наблюдается сам факт подчинения.

В области социально-трудовых отношений трансакционными являются издержки на оценку возможностей по профессиональному, карьерному росту специалиста, а также необходимых работнику выплат. На основе этого определяются обязательства работодателя, которые затем включаются в трудовые договоры. Затраты на содержание органов контроля на предприятиях, в государственных учреждениях также следует отнести к трансакционным издержкам соблюдения закона.

Норма, пункт договора могут регулировать перенос обязательств и издержек подчинения им между различными субъектами. Так, «договором транспортного экспедирования может быть предусмотрено предоставление дополнительных услуг, необходимых для доставки груза (проверка количества и состояния груза, его погрузка и выгрузка, уплата таможенной пошлины, сборов и расходов, возложенных на клиента, хранение груза до его получения в пункте назначения)» [10, ст. 929, с. 285] и перенос соответствующих затрат от клиента к экспедитору.

В Законе Украины «О профессиональном развитии работников» [11] устанавливается обязанность работодателей обеспечивать повышение квалификации работников не реже одного раза в пять лет. В ст. 15 говорится, что финансирование профессионального развития осуществляется работодателем за счет собственных средств и других, не запрещенных законодательством источников. Также профессиональное обучение работника может происходить по его желанию за счет собственных средств или средств других физических и юридических лиц. Таким образом, закрепляется возможность переноса издержек повышения квалификации от работодателя к работникам, чем и пользуются некоторые работодатели, вынуждая последних оплачивать данные расходы. Если бы в законе была жестко закреплена норма, в соответствии с которой такие затраты несет только работодатель, переноса издержек не было бы. Иначе говоря, с изменением закона может возникать или исчезать возможность переноса издержек его соблюдения. Перенос издержек может происходить как в пространстве, так и во времени. В случае возникновения долговых обязательств, в частности, государственного долга, одни поколения и правительства нередко должны расплачиваться за обязательства, которые были взяты другими поколениями и правительствами (ситуация весьма характерна для советской и постсоветской Украины).

Как уже отмечалось, цена на объект сделки может фиксироваться на определенное время в договоре или устанавливаться рыночным путем. Перенос издержек

соблюдения закона возможен при: а) переходе от фиксированных цен к свободным (рыночным), подвижным ценам, и наоборот; б) переходе к более или, наоборот, менее частому пересмотру договорных цен. Кроме того, перенос издержек соблюдения обязательств между сторонами происходит при включении или исключении из соглашения пунктов, касающихся изменения цены результата при изменении цены производственных компонентов, с помощью которых создается данный результат. Допустим, в новый договор вносится пункт, предусматривающий увеличение сметы до 30% при повышении стоимости ключевого производственного компонента на величину от 10%. В целом перераспределение, перенос издержек соблюдения обязательств между субъектами позволяют избежать чрезмерных, нерациональных затрат, связанных с таким соблюдением.

Важно оценивать издержки соблюдения закона. Существуют издержки, определение которых особых трудностей не вызывает. Это издержки, связанные с отчислениями в бюджет, фонды социального страхования при начислении зарплаты; издержки, обусловленные погашением тела кредита и процентов по нему. В следующем примере издержки подчинения закону также определяются достаточно просто. Согласно штатному расписанию, на рабочее место требуется квалифицированный специалист с высшим образованием, но данную работу может выполнить и специалист без высшего образования. Подчиняясь штатному расписанию, работодатель переплачивает за работу, которую можно было бы выполнить, используя менее квалифицированную и менее оплачиваемую рабочую силу.

Большей сложностью характеризуется процедура измерения альтернативных издержек соблюдения закона. Если одной из их составляющих является время для выполнения процедуры (выстаивание в очередях), то их можно измерить через стоимость потраченного времени: количество часов умножить на стоимость каждого часа, а стоимость часа определяется часовым доходом человека (например, часовой зарплатой).

Альтернативные издержки, обусловленные исполнением процедуры, зависят в каждом конкретном случае от того, какие у субъекта существуют альтернативы. Одно дело, если у него есть высокооплачиваемая работа по найму или он является успешным предпринимателем. Совсем другое, когда данный субъект безработный — альтернативные издержки исполнения процедуры у него будут приближаться к нулю.

В целом при принятии решений по различным вопросам, касающимся соблюдения закона, субъекту хозяйственной деятельности целесообразно иметь в виду следующую схему: а) необходимо предпринять действие “х”; б) сформулировать нормативно-правовые ограничения на пути действия “х”; в) описать издержки, связанные с данными ограничениями. Кроме того, имеет смысл учитывать возможность (вероятность) появления издержек, поскольку их возникновение не всегда жестко предопределено (табл.).

**Характеристика действий и вероятность появления связанных с ними издержек**

Действия	Ограничения	Издержки	Возможность (вероятность) появления издержек
Нарушение участником олигополистического соглашения обязательства по квоте	Обязательство по квоте	Потери в виде утраты доверия со стороны членов бизнес-сообщества	Высока в странах и секторах экономики с устоявшимися деловыми традициями

Окончание таблицы

Соблюдение пункта соглашения о качестве работы	Технико-технологические и иные требования к качеству работы и используемым ресурсам	Высокие затраты на приобретение качественных ресурсов	Существует всегда, когда есть намерение соблюдать стандарты качества и есть мониторинг качества
Соблюдение пункта соглашения о сроке выполнения обязательства	Срок выполнения обязательства	Потери, связанные с непоступлением в срок ресурсов, необходимых для выполнения обязательства	Возникает при невыполнении поставщиками своих обязательств в срок
Разрыв договора с поставщиком	Условия договора с поставщиком	Потери в связи с уплатой штрафа или неустойки	Появляется при применении поставщиком соответствующих санкций
Соблюдение нормы о сохранении рабочего места для специалиста	Обязательство перед самим специалистом и лицом, которое его рекомендовало	Затраты на содержание неэффективного рабочего места	Возникает в патерналистских экономиках и экономиках, где значительную роль играют “связи”

Таким образом, издержки подчинения закону представляют собой достаточно сложную систему скрытых и явных затрат каждого экономического субъекта. Особого внимания заслуживают издержки соблюдения норм, связанные с их инерционностью, издержки, обусловленные ограничением гибкости, свободы экономических субъектов из-за необходимости их подчинения социальным обязательствам. Актуальными направлениями исследования проблемы является анализ издержек подчинения закону на уровнях отдельных секторов экономики, административно-территориальных образований, в международных экономических отношениях.

#### Список использованной литературы

1. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М. : Начала, 1997. – С. 45.
2. *Бьюкенен Дж.* Теория общественного выбора [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame\\_rightn\\_newlife](http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife).
3. *Cooter R., Ulen T.* Law and Economics. – Boston : Addison-Wesley, 2012. – P. 44–48.
4. *Spurr S.* Economic Foundations of Law. – New-York : Routledge, 2010. – P. 111–134.
5. *English S., Hammond S.* Cost of Compliance Survey 2012. – Thomson Reuters, 2012. – 8 p.
6. The True Cost of Compliance: A Benchmark Study of Multinational Organizations : Research Report. – Ponemon Institute, 2011. – 31 p.
7. *Тамбовцев В.Л.* Право и экономическая теория. – М. : ИНФРА-М, 2005. – С. 111–113.
8. Совершенствование контрольно-надзорной деятельности и устранение административных барьеров в сфере промышленности : доклад Комитета РСПП по совершенствованию контрольно-надзорной деятельности и устранению административных барьеров. – С. 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.goskontrol-rspp.ru/component/content/article/15-report-of-the-committee/32-dokladtext.html>.
9. *Левченко І.* Чи стане дерегуляція допінгом для українського бізнесу. – С. 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dkrp.gov.ua/info/474>.
10. Гражданский кодекс Украины. – Харьков : Одиссей, 2008.

11. Про професійний розвиток працівників : Закон України від 12.01.2012 № 4312-VI // Праця і зарплата. — 25 квіт. — 2012. — С. 3.

#### References

1. North D. *Instituty, Institutional'nye Izmeneniya i Funktsionirovanie Ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Moscow, Nachala, 1997, p. 45 [in Russian].
2. Buchanan J.M. *Teoriya Obshchestvennogo Vyboru* [Politics without romance: sketch of positive public choice theory and its normative implications, in: The Theory of Public Choice II, edited by J. M. Buchanan and R. D. Tollison. Ann Arbor, Michigan Univ. Press, 1984], available at: [http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame\\_rightn\\_newlife](http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife) [in Russian].
3. Cooter R., Ulen T. *Law and Economics*. Boston, Addison-Wesley, 2012, pp. 44–48.
4. Spurr S. *Economic Foundations of Law*. New York, Routledge, 2010, pp. 111–134.
5. English S., Hammond S. *Cost of Compliance Survey 2012*. Thomson Reuters, 2012.
6. *The True Cost of Compliance: A Benchmark Study of Multinational Organizations*, Research Report. Ponemon Institute, 2011.
7. Tambovtsev V.L. *Pravo i Ekonomicheskaya Teoriya* [Right and Economic Theory]. Moscow, INFRA-M, 2005, pp. 111–113 [in Russian].
8. *Sovershenstvovanie Kontrol'no-Nadzornoj Deyatel'nosti i Ustranenie Administrativnykh Bar'erov v Sfere Promyshlennosti, doklad Komiteta RCPP po Sovershenstvovaniyu Kontrol'no-Nadzornoj Deyatel'nosti i Ustraneniyu Administrativnykh Bar'erov* [Improvement of the Control activity and the Removal of Administrative Barriers in the Industrial Sphere, Report of the Committee of RUIB on the Improvement of the Control activity and the Removal of Administrative Barriers, p. 3], available at: <http://www.goskontrol-rspp.ru/component/content/article/15-report-of-the-committee/32-dokladtext.html> [in Russian].
9. Levchenko I. *Chy Stane Deregulyatsiya Dopingom dlya Ukrains'kogo Biznesu* [Will the Deregulation Become a Doping for the Ukrainian Business?, p. 1], available at: <http://www.dkrp.gov.ua/info/474> [in Ukrainian].
10. *Grazhdanskii Kodeks Ukrainy* [Ukraine's Civil Code]. Khar'kov, Odissei, 2008 [in Russian].
11. *Pro profesiynyi rozvytok pratsivnykiv: Zakon Ukrainy vid 12.01.2012 No. 4312-VI* [“On the professional development of workers” Law of Ukraine on 12.01.2012 No. 4312-VI]. *Pratsya i Zarplata – Labor and Wage*, April 25, 2012, p. 3.

Статья поступила в редакцию 11 сентября 2012 г.