В. Радаев

Таможня даёт добро?

Российский бизнес на пути к легализации.

«Из тени в свет»?

В течение ряда лет институциональные экономисты и экономсоциологи достаточно успешно изучали российскую неформальную экономику. Активное вовлечение хозяйственных агентов в теневые операции давно перестало быть новостью, и сегодня ясны многие (хотя по-прежнему далеко не все) механизмы осуществления этих операций.

Однако в последнее время (2000-2001 гг.) возникло нечто действительно новое. Это своего рода «движение», суть которого заключается в стремлении ведущих участников рынка к легализации собственной деятельности. Тон задают, как у нас водится, олигархические структуры, представители которых заговорили об открытости, переходе на международные стандарты финансовой отчетности, листинге на мировых фондовых биржах. Разрабатываются новые этические кодексы (пример Российского Союза промышленников и предпринимателей и др.). Начал заявлять свою позицию и средний бизнес, о слабости и неприметности которого в прежние годы говорилось так много.

В связи с этим возникают два принципиальных вопроса. Первый - *почему это происходит?* Не совсем понятно, зачем предприниматели должны «открываться» и нести дополнительные расходы, если в течение десятилетия благополучно отстроили все необходимые связи и преспокойно обходят неудобные и финансово обременительные формальные правила. За годы хозяйственно-политических реформ в посткоммунистическом обществе выработан весьма активный механизм деформализации, постоянно замещающий фор-

мальные предписания неформальными правилами[1]. Большинство участников рынка научились быстро и гибко реагировать на введение любого нового формального правила, приспосабливая его к своему пониманию допустимого поведения.

Но предположим, что их намерения в отношении легализации бизнеса действительно серьезны. Тогда возникает второй вопрос -*как это сделать.* Выяснилось, что возврат в поле формальных норм оказывается длительным и многотрудным процессом. Ведь просто взять и в один прекрасный день «стать честным», начать платить налоги (если ты этого не делал ранее) нельзя - быстро вылетишь с рынка. И данную проблему не решить сильным точечным ударом сверху. Переход к полной (или, точнее, более полной, чем ранее) уплате налогов - длительный процесс, связанный с выстраиванием новых конвенций между самими представителями бизнеса, с одной стороны, и между ними и представителями государственной власти - с другой.

Что подталкивает к выстраиванию таких конвенций и как происходит подобная институциональная динамика? Об этом и пойдет речь в нашем исследовании.

Источники данных

Весной 2001 г. в Государственный университет - Высшую школу экономики обратились руководители Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК). В состав этой новой деловой ассоциации, образованной в 2000 г., входят несколько десятков компаний - импортеры, дистрибьюторы, продавцы и производители. Как правило, они относятся к сфере среднего бизнеса, но многие из них являются уже достаточно крупными компаниями, носящими звучные имена, которые можно нередко увидеть на вывесках магазинов и рекламных плакатах. Среди них такие известные компании, как «М.Видео» и СВ («Техносила»), «Мир» и «Эльдорадо». Деятельность компаний

' Подробнее о механизме деформализации правил см.: *Ридаев В.В.* Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопр. экон. 2001. №6. С. 60-79. Электронную версию см.: *Радаев В.В.* Новый институциональный подход и дефор-мализация правил в российской экономике. Препринт WP1/2001/01. М.: ГУ-ВШЭ. 2001
http://www.hse.ru/science/preprint/default.html).

РАТЭК связана с продукцией, которую мы в дальнейшем будем именовать «электробытовая техника»[1].

Итак, предприниматели обратились к исследователям. И речь шла не о разовых консультациях или традиционных маркетинго-вых исследованиях, но о полнокровном экономико-социологическом обследовании, основная цель которого - выявле-ние возможных путей и сравнительных издержек легализации хозяйственной деятельности участников рынка в сфере электробыто-вой и компьютерной техники. Такой запрос, помимо прочего, подтверждал искренность заявленных намерений о продвижении к легализации бизнеса.

Первое исследование было проведено весной 2001 г. Его результаты были признаны успешными[2], и следующей весной (2002 г.) по инициативе РАТЭК было организовано повторное исследование. На втором этапе к РАТЭК присоединилось другое предпринимательское объединение - Ассоциация компаний розничной торговли (АКОРТ), объединяющая ведущие российские розничные сети, выходящие за пределы работы с электробытовой техникой. Спектр рассматриваемых рынков, таким образом, серьезно расширился.

Несмотря на специфику «больных» тем, у ассоциаций оказалось множество общих проблем. В итоге программа исследований была разработана совместно с руководством обеих ассоциаций. Важные инициирующие функции выполнил также Институт национального проекта «Общественный договор»3.

Основным источником информации являлись серии интервью с руководителями компаний (собственниками и высшими менедже-

[1] Фактически это 4 товарные группы: электробытовая техника: аудио и видеотехника: компьютерная техника: телефония и средства связи.

" Некоторые результаты данного проекта см.: Радаев В.В. Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопр. экон. 2002. № I. С. 68-87. Электронную версию см.: Экономическая социология. 2002. Т. 3. № I. (www.ecsoc.msses.ru): Palaев В.В. Как легализовать российский бизнес // Управление персоналом. 2002. № 5. С. 53-57: Радаев В.В. Издержки легализации // Эксперт. 2001. №40. С. 50.

' Мы благодарим за организацию исследования Президента РАТЭК А.М. Пляпевого. исполнительного директора АКОРТ А.Ю. Сазанова и Президента Института национального проекта «Общественный договор» А.А. Аузана. Мы также искренне благодарны всем руководителям, которые уделили нам свое время и приняли участие в обследовании. Некоторые руководители предоставили чрезвычайно полезные дополнительные материалы. Особую благодарность за обстоятельные материалы выражаем компаниям «Старик Хоттабыч» и «М. Видео».

рами), проведенные в рамках двух проектов. В ходе *первого проекта* были записаны 14 интервью с членами Ассоциации РАТЭК. В ходе *второго проекта* - 24 интервью, в том числе с 18 руководителями компаний РАТЭК и 10 руководителями компаний АКОРТ (четыре компании одновременно входят в состав обеих ассоциаций)[1]. Продолжительность интервью составляла от одного до трех часов. Для иллюстрации основных выводов мы будем сопровождать изложение краткими выдержками из этих интервью. В соответствии с правилами конфиденциальности информация используется нами в обобщенном виде без указания имен и названий фирм. Мы указываем номер интервью и год его проведения. В качестве дополнительных источников информации нами использовались материалы средств массовой информации и соответствующие нормативные документы.

Рассматривая движение к легализации бизнеса, мы сконцентрируем внимание на проблемах таможенного оформления и поэтому в большей степени будем опираться на материалы компаний РАТЭК, для которых эти проблемы являются приоритетными и наиболее острые вопросы были связаны именно с таможенным оформлением.

В эмпирической части работы мы начнем с рассмотрения общей ситуации с использованием разных схем таможенного оформления, затем проследим наиболее существенные изменения официальных таможенных правил, наконец посмотрим, как реагирует бизнес на их изменение и как происходит изменение реальных схем деятельности в данной сфере.

«Серое» и «черное»

Деление *компаний* на «честные» и «нечестные», «белые» и «черные», легальные и криминальные, к которому и по сей день прибегают многие, па наш взгляд, лишено серьезного содержательного смысла. Существует широкий спектр схем *хозяйственной деятельности,* многие из которых находятся *между* «белым» (полностью соответствующим формальным правилам, или в просторечии - «лобовым») и «черным» (откровенно контрабандным), представляя многочисленные градации полулегального «серого». По оценкам самих

[1] Проект осуществлен при активном участии С.Ю. Барсуковой. Т.П. Казанцевой (первая стадия) и В.В. Карачаровского (вторая стадия). Техническая поддержка - ЕВ. Надеждина.

участников обследованных нами рынков, в 2001 г. лишь около 20 импортных товаров завозилось по «белым» схемам, «черные» схемы составляли не более 10 %, а основную часть ввоза (около 70 %) по-крывали именно «серые» схемы[1], находящиеся в промежуточной зоне - между легальным и нелегальным[2].

Общая структура используемых схем выглядит следующим разом:

- «черные» схемы - откровенная контрабанда, когда товар ввозится нелегально, без оформления надлежащих докумен тов;
- «темно-серые» - когда осуществляется перекодировка товара в другую товарную группу или в «товар прикрытия» (на пример, мороженые овощи вместо компьютеров);
- «серые» схемы - если относительно достоверно декларируются товарные позиции, но занижается количество ввозимого товара3;
- «полубелые» - когда достоверно декларируется тип и коли чество товара, но занижается его стоимость;
- белые схемы - при достоверном декларировании всего това ра.

Известно, что чем «темнее» схема, тем выше риски, связанные с таможенным и последующим контролем. Так, если исключить «белые» схемы, то схемы, связанные только с занижением инвойсной стоимости, являются наименее рисковыми (поэтому они и обозначены как «полубелые», или «как бы белые», или «более белые, чем другие»)[4].

' Подробнее см.: Барсукова *СЮ.* Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации // Мир России. 2002. № 2. С. 73.

2 *«Так как изначально на сегодняшний день таможня является «серой», соответственно, весь товар в нашем бизнесе является «серым»... Нет «белых» дилеров сейчас, по крайней мере в нашем деле. Мы все «серые»* (2001, интервью б. компания по производству и продаже компьютеров).

3 Заметим, что при занижении количества товаров можно в принципе заявить реальную цену его единицы, занизив общую стоимость партии. Получение документов с реальной ценой способно упростить жизнь в случае последующих проверок, однако серьезно повышает риски при таможенном контроле.

«Сейчас все работают по цене. Я имею в виду всех людей, которые нашли баланс между рисками за нелегальную растаможку. Потому что, если меняются количества или товарные коды, то существуют различного рода ситуации, когда любого уровня проверка, любой принадлежности проверяющий орган могут конфисковать товар... Занижение цены

На другой стороне спектра располагаются «черные» схемы («абсолютная чернуха»), когда груз просто не доезжает до терминала, «пропадает» или перегружается и замещается совершенно другим товаром. Существует подвижный круг фирм, использующих украинские и транзитные схемы, приобретенные на рынке базы Государственного таможенного комитета (ГТК) и др. Использование подобных схем отслеживается участниками рынка по выбросам на него партий товара по откровенно заниженным ценам.

Почему используются «серые» и «черные» схемы - вопрос достаточно очевидный. Издержки легальной деятельности слишком высоки. Вдобавок, «лобовые» (официальные) схемы часто связаны не с более коротким, а напротив, с более длительным оформлением. Поэтому когда предприниматель оказывается перед выбором: заплатить примерно в три раза больше и маяться в течение нескольких суток или заплатить в три раза меньше и пропустить машины за одну ночь, принимаемое решение оказывается очевидным.

Как реализуются «серые» и «черные» схемы? Как правило, сами ведущие компании товар не завозят, используя фирмы-посредники: так называемые «прокладки» (фирмы-однодневки) или «белые прокладки» (постоянно действующие фирмы), что позволяет понижать соответствующие риски[1].

Кроме того, сформировался особый рынок таможенных услуг, предлагающий предпринимателю выбор из целого ряда схем, которые различаются соотношением издержек и рисков по общему принципу: «чем «чернее» и дешевле схема, тем выше риски»[2]. Существенную роль в предоставлении подобных услуг играют квалифицированные посредники в лице *таможенных брокеров* и брокерских контор. Они не выходят за пределы допустимого нарушения правил, и главное - берут на себя функцию обоснования декларируемой таможенной стоимости на основании неформального договора с таможенными органами. Одновременно таможенные броке-

- *это менее рисковый инструмент. И он на самом деле не лежит в сфере ответственности импортера»* (2002. интервью 13. дистрибьютор электро- и фототоваров).

1 *<Большинство работают через проплату, т.е. одна фирма растаможивает, а потом от какой-то другой фирмы принимается товар. И так работают 90 %>* (2002, интервью 9. дистрибьютор электробытовой техники).

5 Историю и основные стадии формирования данного рынка таможенных услуг см.: Барсукова С.Ю. Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации // Мир России. 2002. № 2. С. 70-73).

ры осуществляют *занижение таможенной стоимости,* а следовательно, начисляемых таможенных платежей и НДС.

Занижение таможенной стоимости имеет, впрочем, свои ограничения и производится в регулируемых масштабах. Таможенные органы должны выполнять план по сборам. Просчитывая этот план, таможенники выводят участников внешнеэкономической деятельности на необходимые минимально допустимые цифры. Таким образом, контролирующие органы пытаются регулировать «экономическими» методами общие масштабы применения полулегальных схем.

Разумеется, не все, что выплачивается импортером на стадии «очистки» товара, поступает в государственный бюджет. Часть выплаченной суммы идет на *обслуживание схемы.* Как правило, цена серой схемы бывает фиксированной и устанавливается на уровне 3-4 тыс. долл. Но она может меняться в зависимости от масштабов операций и уровня риска той или иной схемы. Впрочем, предпринимателя не особенно интересует доля средств, уходящая на сторону (в «боковики»), она чаще всего остается ему неизвестной. Но в любом случае масштабы экономии издержек заметно превышают уровень неформальных платежей[1].

Как усредняется таможенная стоимость

В виду ограниченности объема в данной работе мы не можем рассмотреть структуру формальных таможенных правил и их эволюцию[2]. Сосредоточимся на том, как происходит их фактическая реализация.

Поскольку число товарных позиций весьма велико, их дотошное декларирование связано с почти непреодолимыми техническими трудностями (размер декларации на одну машину со смешанным грузом может достигать 50-60 страниц)[3]. Практически невозможна и тотальная проверка соответствия кодов загруженному товару по

[1] *«Тарифы, которые существуют официально, не сравнимы с теми, которые нам предлагает один us посредников»* (2002. интервью 13, дистрибьютор электро- и фототоваров).

[2] Подробно об этом см.: Радаев В.В. Институциональная динамика рынков и формирование новых концепций контроля (на примере рынков электробытовой техники). Препринт WP4/2OO2/01 М.: ГУ-ВШЭ. 2002.

[3] Упростить формальности при декларировании можно путем перехода от смешанных грузов к моногрузам. Но в последнем случае труднее применять методы занижения стоимости товара.

каждой позиции. Предварительные и четкие ценовые ориентиры нужны не только предпринимателям, но и начальникам таможенного ведомства, чтобы контролировать уровень сборов. Поэтому, отчасти упорядоченно, отчасти стихийно, возникает *тенденция к упрощению и усреднению таможенной стоимости* по товарным группам.

Иногда более дорогие товары завозятся и без оформления, в случае с мобильными телефонами - буквально чемоданами, когда цена определяется в расчете «на вес» в килограммах. Одновременно возникают сложности и с более дешевыми товарами: платить больше, чем эти товары реально стоят, разумеется, невыгодно, а идти «в лоб» и доказать более низкую стоимость скорее всего не удастся -это невыгодно таможенникам[1]. Поэтому более дешевые товары начинают завозиться по «темно-серым» и «черным» схемам[2].

То есть возникают проблемы ввоза, с одной стороны, дорогих, а с другой стороны, дешевых товаров. В итоге *небольшие переплаты по дешевой продукции компенсируются значительными недоплатами по дорогой продукции.*

Как происходит ступенчатая легализация

«Серые» схемы благополучно использовались с середины 1990-х гг. Но недавно ситуация начала меняться. В январе 2001 г. были сделаны попытки серьезного ужесточения контроля над деятельностью таможенных терминалов. Был выпущен печально известный приказ ГТК № 67, потребовавший проведения реального досмотра машин, размер платежей с которых ниже определенного уровня (15 тыс. долл.). Образовались длинные очереди в таможенных терминалах, торговые компании приостановили ввоз электробытовой техники, и в магазинах возник их временный дефицит. Так развернулась борьба за вытеснение «черных» и «серых» схем.

' *«Ты можешь лоб себе разбить, привозить любые инвойсы производителя о том. что товар стоит дешевле, машина будет стоять, сколько ей нужно отстоять, пока ты не заплатишь цену. Есть негласное понятие, каким должен быть минимальный размер платежа. Конечно, с фуры никто тебе не разрешит 5 тысяч заплатить. Даже если она столько и стоит. Иначе надо будет это доказывать, и задержать поставку на безумное количество дней»* (2002, интервью 15. компания по сборке компьютеров и информационных систем).

2<*Легальные фирмы не везут дешевую модель в принципе, им невыгодно се везти. А везут другие фирмы, которые используют «черную» схему. Тем самым доля «черных» схем увеличивается*> (2002. интервью 1. руководитель ассоциации предпринимателей!.

Задача ГТК состояла в том, чтобы обеспечить увеличение таможенных сборов. Она была решена путем достаточно разумного сочетания административной силы и тактической гибкости. Вместо того чтобы настаивать на заведомо невыполнимых формальных условиях - стопроцентно достоверном декларировании товара, ГТК производил ступенчатое повышение минимальной платы за фуру. За год цена растаможки выросла как минимум в 2-3 раза. Однако это в принципе устраивало предпринимателей, ибо такой порядок повышения цен обеспечивал желаемую прогнозируемость ситуации и постепенность процесса легализации их деятельности, давая возможность перекладывать повышающиеся издержки на конечного потребителя. Это также упрощало процедуру оформления грузов и позволяло получать необходимые документы, избегая неоправданного риска.

В результате в 2002 г. большинство руководителей соглашаются с тем, что доля откровенно контрабандных схем уменьшается. Для ведущих компаний «черные» схемы уже кажутся неприемлемыми Некоторые руководители в 2002 г. даже высказывали мнение что они уже полностью отсутствуют. Тем не менее в определенных объемах они сохраняются, включая наиболее примитивные нелегальные формы'. Основная часть товаропотока все же перемещается в сторону «белой» части спектра, которая постепенно расширяется Таким образом, происходит процесс ступенчатой легализации.

Интересно, что меняется не только соотношение между схемами, происходит смещение и в самом понимании того, что определяется как «черная» или «серая» схема. В 2002 г. все чаще перекодировка товара и занижение его количества относятся руководителями к «черным» схемам, а занижение стоимости - к «серой» хотя еще годом ранее (2001 г.) «черным» считался, как правило, ввоз без получения официальных документов2. Чем вызвана эта подвижка в

[1] *<У нас ещё существуют самые низшие формы контрабанды, которых нет в других цивилизованных государствах…,когда просто открывается шлагбаум и без всяких документов проезжают машины>*(2002,интервью 21,компания по производству телевизоров).

[2] *<Серая схема>,на мой взгляд, - это исключительно занижение инвойсной стоимости. Почему <серая>?Потому что в общем-то,интегрально,она является <белой>. Дело в том, что при занижении стоимости через офшорку – это законно. Офшорка имеет право продавать товар ,по той цене по которой она хочет ,- это мировая практика… То, что цена занижена – это уже на совести получателя ,который всё это организовал. Но в принципе это легально. Поэтому оно <серое>.Оно <белое>, но с серым оттенком, как только у нас возникает перекодировка, изменение количества ввозимого товара- это схема, по*

определениях, свидетельствующая о появлении новых концепций контроля? Во-первых, ведущие участники рынка уходят от перекодировки товара и занижения его количества, а во-вторых, с усилением таможенного контроля эти схемы стали заметно более рискованными. И *то, что связано с уровнем риска, который компания считает для себя чрезмерным, называется «черным». А то, что остается в зоне приемлемого риска, обозначается как «серое» или «полубелое».*

Как складываются институциональные компромиссы

Мы привыкли к тому, что при введении новых формальных правил представителями государства каждый раз объявляется, что теперь всем придется работать только «в белую». Однако в реальности спектр схем разной степени легальности сохраняется. Меняются их характер и соотношение, но «серые» схемы вовсе не ликвидируются. Это подтвердили и условия таможенного эксперимента 2001-2002 гг., связанного с *«работой по сетке»* - использованием фиксированной платы за машину. Этот порядок действительно способствовал сокращению объема «серых» схем, но не потому, что кардинально менял условия или делал такие схемы невозможными. Просто при постепенном увеличении минимальной платы за машину цена «серой» схемы приближалась к цене официальной растамож-ки, что естественно повышало долю товара, очищаемого «в белую». Однако по многим позициям выйти на минимальную цену машины при полностью достоверных расчетах было нереально[1]. В итоге *эксперимент был фактическим узаконением «серых» схем.* Или, как выразился один из руководителей, *«сетка смешивала все эти красочки»* (2002, интервью 14, компания по сборке и оптовой продаже компьютеров).

Разумеется, подобное положение дел было хорошо известно представителям и власти, и бизнеса. Государство в лице ГТК проявило способность к *институциональному компромиссу.* Он достигал-

сути своей, «черпая». Ну, точнее, имеющая «темно-серые» оттенки» (2002. интервью 9, дистрибьютор электробытовой техники).

[1] *«Ни для кого не секрет, что «сетки» позволяла завозить много больше товара, ибо чем больше ты засунешь в машину своих комплектующих, тем тебе выгоднее будет. Существовала такса, и в зависимости от точки. где зто все происходило, небольшая разница была. Но с другой стороны, никто не гарантирован от серьезных санкций, которые (потам) как снег « летнюю пору наваливались»* (2002. интервью 14. компания по сборке и оптовой продаже компьютеров).

ся по общему принципу: «Вы *больше платите в бюджет, мы меньше смотрим, что вы везете».* Иными словами, отказ от корректировки таможенной стоимости обменивался на гарантии повышающихся таможенных сборов.

Дополнительным элементом компромисса стал принцип: *«Мы позволяем вам занижать цены, а вы адекватно декларируете количество и тип груза».* Подобный порядок позволял импортерам отказываться от искажения товарных кодов и занижения количества ввозимого товара, т.е. переходить к менее рискованным схемам деятельности.

Важно еще раз отметить, что в результате «бульдозерной атаки» на минимальные цены за фуру действительно происходила *ступенчатая легализация* деятельности. «Серые» схемы постепенно превращались если и не в «белые», то в «полубелые»[1]. Одновременно достигался фискальный эффект, ибо, хотя плата за обслуживание схемы сохранялась, основная часть выплат в этой ситуации действительно шла в госбюджет[2].

Между тем наблюдения показывают, что при любых изменениях официальных правил и любых экспериментах сохранялась и сохраняется возможность использования *параллельных схем.* Следовательно, почти всегда есть соблазн выбора более дешевого варианта или какой-то комбинации схем разной степени легальности. Сначала происходит временная приостановка потоков товаров, но вскоре предприниматели подстраиваются под новые схемы, и движение восстанавливается[1].

В целом можно утверждать, что *при существующем уровне таможенных платежей и НДС полностью избавиться от «серых» схем нереально.* Однако, помимо высоких ставок, есть и другая причина живучести «черных» и «серых» схем. Деятельность по ним в принципе находится под контролем ГТК и правоохранительных органов. Вы-

[1]*«Меняется процентное соотношение. Если раньше 10 (процентов) завозились <в белую>, 90 - <в черную>, потом что были 80 на 20. 50 на 50. Хотя все-таки сейчас, наверное, я думаю, "белыми" схемы нельзя называть. Скорее, «бело-серыми.<Серо-белых> схем все-таки подавляющее количество. Мне кажется, их процентов 70. т.е уменьшается количество "черных" схем* (2002. интервью 5. таможенный брокер).

[2] *«Да, остается чернуха, но план выполняется как Отче нашу* (2002, интервью 14. компания по сборке и оптовой продаже компьютеров).3Например, когда ужесточился контроль нал Центральным таможенным управлением, потоки машин ляпнулись в региональные управления, где контроль оказался слабее, а схемы дешевле. В результате ЦТУ на какое-то время потеряло более половины машин.

сказывается авторитетное мнение в пользу существования определенных квот на их сопровождение. Утверждается, что рынок «черных» и «серых» схем поделен между силовыми структурами, которые обеспечивают прикрытие операций и сопровождение грузов[1]. Без такого прикрытия использование схем фактически невозможно - таможенные коридоры узки, и любая машина может быть отслежена. Время от времени происходит обострение борьбы между этими структурами за наиболее крупных неплательщиков налогов[2]. Поэтому существование «серых» и «черных» схем упирается в сложную *систему интересов,* выходящую далеко за пределы таможенного ведомства[3].

Зачем и кому нужна легализация деятельности

Вопрос о том, как обосновывается невозможность полностью легальной деятельности, относительно ясен. Говорят о высоких ставках таможенных и налоговых платежей, о несправедливости налогов и том, что они зачастую дублируют друг друга (яркий пример - пятипроцентный налог с продаж, который уплачивается розничной торговлей и отчасти дублирует НДС). Указывают и на то, что платить все налоги невозможно: в условиях, когда платят не все, быстро вылетишь с рынка. Все эти и многие другие аргументы становятся обоснованием стратегий деформализации. Все вместе они являются неотъемлемым элементом концепций контроля, которые доминировали в течение реформенного десятилетия и воспитывали общую толерантность к теневым операциям и неплательщикам налогов4. В то же время куда менее ясен ответ на другой вопрос: зачем ведущим игрокам заботиться о легализации своей деятельности и брать на себя бремя дополнительных издержек и рисков. Эта тема заслуживает специального рассмотрения.

' *«Схема отработана настолько, что уже все отлажено. Груз может идти с сопровождением самих же силовых структур. Даже если его проверит, все упрется в цену вопроса. Поверьте, до конфискации дело не дойдет»* (2002. интервью 15. компания по сборке компьютеров и информационных систем).

[2] Конкуренция за налогоплательщика. Исследования по фискальной социологии / Под ред. В.В. Волкова. М: МОНФ. 2000.

[3] Яковлев А.А. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов // Вопр. экон. 2000. № 11. С. 142-146.

[4] Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике / Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу/Сост. и научн. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН. 2002. С. 202-203.

Начнем с оценки общего состояния анализируемых рынков. И здесь следует отметить, что выбор деловой стратегии в начале 2000-х годов происходил на фоне *благоприятной конъюнктуры рынка.* Впрочем, сама по себе благоприятная рыночная конъюнктура, как известно, не подталкивает к институциональным изменениям: зачем отягощать себя лишними хлопотами, если «и так все хорошо». Но дело в том, что ближайшие перспективы уже не столь радужны. По-видимому, рост потребительского спроса имеет тенденцию к замедлению. По электробытовой технике в 2003 г. он еще продлится, но в 2004 г. прогнозируется его прекращение, что может вызвать кризисную ситуацию на рынках[1] и неминуемо приведет к заметному обострению конкуренции. В итоге в формирующуюся концепцию контроля вкладывается стратегическое требование -ведущими игроками в новой ситуации будут те, кто умело использует дополнительные ресурсы для структурного и институционального маневра.

Возникло также иное, более серьезное обстоятельство, которое имеет принудительный характер. В Россию приходят *западные транснациональные операторы.* Российским сетевым компаниям придется мобилизовать свои усилия, становиться более прозрачными, в том числе и для того, чтобы выгоднее продаться западным гигантам, если поступит такое предложение.

В связи с усложняющейся конкурентной ситуацией на рынке ведущие игроки задумываются о возможностях его передела в свою пользу. Один из генеральных путей связан с возможностью *потеснить (или даже вытеснить) менее крупных операторов,* в том числе тех, кто использует «серые» и «черные» схемы. Повышение общего уровня легальности при одновременном расширении масштабов деятельности позволило бы ведущим участникам рынков захватить дополнительные ниши. В этом случае издержки легализации в краткосрочном периоде принесут серьезные выгоды уже в среднесрочной перспективе.

Таким образом, при оценке ведущими участниками рынков меняющейся конкурентной ситуации экономические мотивы к легализации деятельности возникают на *пересечении собственного инте-*

«Рынок в ближайшие пару лет уплотнится очень сильно» (2002. интервью 23. сеть спортивных магазинов).

реса к рыночной экспансии и внешнего экономического принуждения, т.е. имеют одновременно наступательный и оборонительный характер.

Если говорить об административных и политических изменениях, то явно возросло *давление со стороны государственных органов* (в нашем случае, ГТК России). Описанные выше изменения правил таможенного оформления диктуются логикой обеспечения более эффективного контроля сверху. При этом главная цель таможенных органов не легализация внешнеэкономической деятельности как таковая, а повышение сборов в государственный бюджет. Тем более что ГТК это делать проще - как ни велико количество терминалов, число «окон» все равно строго ограничено. А резервы здесь таятся немалые. Известно, что масштабы «серого» и «черного» импорта весьма впечатляющи, особенно если речь идет о таких группах товаров, как аудио- и видеотехника или мобильные средства связи (во второй половине 1990-х гг. до 90 % импорта здесь были «серыми» и «черными»). Так что, выполняя и перевыполняя план по сборам таможенных платежей и НДС, ГТК подталкивает бизнес к легализации. Фактически сформировано представление о ее неизбежности, вопрос только в формах и сроках продвижения к ней.

В дополнение к административному давлению, важность которого не следует недооценивать, сложился и определенный *политический фон.* Распространено мнение, что на высшие государственные посты пришло немало людей, более открытых к диалогу с бизнесом и заинтересованных в реформах. Так, ГТК в целом считается предпринимателями «прогрессивной структурой»[1]. Возникают какие-то элементы доверия к власти, что также благоприятствует движению к более открытым схемам ведения бизнеса.

Совершенствуются и *технические возможности контроля.* Узкая горловина таможенных коридоров позволяет в принципе отследить каждую проходящую машину. И хотя пока уровень информационно-технического оснащения таможенных органов далек от желаемого, продвижение в этом направлении повышает риски «черных» и «серых» схем.

Очень важно и то, что ведущие участники рынка начинают переоценивать сравнительные издержки, риски и выгоды от исполь-

[1] *<Наверное, стали более аккуратными представители таможенных органов в тех областях, где мы с ними пересекаемся и контактируем>* (2002. интервью 13. дистрибутор электро- и фототоваров).

зования разных схем. Встает проблема *сравнительных издержек,* возникающих при разных схемах хозяйственной деятельности. И здесь справедливо обращает на себя внимание тот факт, что издержки полулегальной деятельности тоже, мягко говоря, не нулевые. Есть основания считать, что совокупные издержки «серых» схем часто недооцениваются участниками рынка. Абсолютно корректный их подсчет фактически невозможен[1]. И хотя даже при достоверном подсчете они окажутся несопоставимыми с издержками легального функционирования, их вес тоже заметен.

Впрочем, речь может идти не о фактических, а об *альтернативных издержках и упущенных выгодах.* Ведь непрозрачность бизнеса затрудняет привлечение внешних ресурсов - инвестиций и долгосрочных кредитов - и, следовательно, ограничивает возможности расширения бизнеса. Это связано с многократным уменьшением оборотов и низким уровнем капитализации бизнеса, его явной недооцененностью. А в новой конкурентной ситуации расширяться ведущим участникам рынка необходимо.

Помимо оцениваемых издержек, существуют также определенные риски. Среди них выделяется риск, связанный с *вероятностью проверки* предприятия государственными органами и применения жестких санкций по ее результатам. Руководители компаний считают, что представители контролирующих и правоохранительных органов неплохо информированы о реальном положении дел[2]. Наличие постоянного (пусть не слишком высокого, но неустранимого) риска держит руководителей в психологическом напряжении («заплати налоги и спи спокойно»)-[1].

По-прежнему руководители решают возникающие проблемы с помощью налаженных связей и без особого труда откупаются от проверяющих. Однако сегодня происходит определенная переоценка подобного риска ведущими участниками рынка: он начинает восприниматься все более болезненно. Снижение такого рода рисков необходимо для повышения общей стабильности деятель-

' Например, многие элементы обслуживания схем реализуются в форме услуг, подарков, «помощи» или разного рода скидок представителям контролирующих органов.

[2] Подробнее о селективном контроле см.: *Радаев В.* Деформализация правил... С. 65-66-

[3] «За *10 лет я чего-то добился, какой-то устойчивости материальной и еще какой-то, по... никогда не расслабляюсь. Никогда. В любой момент могут позвонить и сказать: проблемы там-то и там-то»* (2001. интервью 6, компания по производству и продаже компьютеров).

ности и успешного продвижения бренда компании. Возможные сбои в случае селективных проверок ставят под угрозу и стратегию развития, и репутацию бизнеса. А для ведущих игроков подобные риски становятся крайне нежелательными.

Наконец, помимо экономических и политических расчетов - взвешивания сравнительных издержек и выгод - значение имеет также *социальная* составляющая. В интервью руководители нередко говорят о том, что они инвестировали и продолжают инвестировать в свой бизнес в России, здесь находятся их семьи, и намерений уезжать у них нет. Посему есть и более общий интерес - в стабильности и устойчивом развитии не только своих фирм, но и российского рынка в целом. Кроме того, существует и стремление владельцев и высших менеджеров бизнеса к *повышению социального статуса.* Тем, кто в далеко не самые легкие годы сумел создать и развить свое дело, хотелось бы получить сколько-либо адекватное признание со стороны общества. А для этого нужно переутвердить имидж предпринимателя. Из удачливого дельца, всеми правдами и неправдами накопившего первоначальный капитал, он должен превратиться в респектабельного бизнесмена, пекущегося не только о собственном, но и об общественном благе[1]. Подобные мотивы, конечно, тоже не являются чисто альтруистическими. Но сводить их только к эгоистическому расчету было бы по меньшей мере неразумно.

Итак, причин легализоваться у ведущих участников рынка оказывается не меньше, чем причин оставаться в тени. И эти причины весьма разнородны.

Заключение

Мы попытались показать, что движение участников рынка по пути легализации не является продуктом исключительно экономической калькуляции осязаемых издержек и выгод, не объясняется оно и только неэкономическим давлением контролирующих и правоохранительных органов на отдельные фирмы или высокими моральными установками их руководителей. Все эти моменты зачастую имеют место. Процесс легализации не имеет одной решающей причины. Он выступает результатом сложной констелляции экономических и неэкономических

Один из доводов - возможность сказать: «Я *исправно плачу налоги, которые идут ни выплаты бюджетных зарплат и пенсий».*

факторов, свидетельствующих о появлении на рынках новых концепций контроля.

Продвижение к легализации бизнеса оказывается длительным и весьма противоречивым процессом. Оно сопряжено с достижением *институциональных компромиссов,* на основе которых формируются новые конвенции, регулирующие взаимодействия между компа-ниями, а также между представителями бизнеса и государственной власти.

В какой мере описанная выше тенденция к легализации на рын-ке электробытовой техники, во-первых, характерна для других рын-ков, а во-вторых, распространяется за пределы таможенных операций? Конечно, в полной мере без проведения столь же обстоя-тельных исследований на первый вопрос мы ответить не в состоя-нии. Однако напомним, что наряду с «электронщиками» мы опра-шивали также руководителей компаний из ассоциации АКОРТ, работающих по куда более широкому спектру товарных групп. И в целом в оценках руководителей проявлялось немало схожих эле-ментов. Что же касается второго вопроса, то таможню можно счи-тать форпостом легализации. В части уплаты других налогов (нало-га на прибыль, единого социального налога и др.) изменения, судя по всему, намного менее заметны. Тем не менее легализация бизне-са как «социальное движение» не может не оказывать воздействия и на эти сферы.

Насколько устойчиво данное движение? Как и всякая тенденция, легализация бизнеса не имеет абсолютного и непреклонного харак-тера. Она реализуется с периодическими колебаниями и частич-ными отступлениями. Выступая как ступенчатый процесс серьез-ных институциональных изменений, она должна постоянно подпи-раться «длинными», стратегическими экономическими и политиче-скими интересами участников этого процесса. К сожалению, и биз-нес, и представители государственной власти склонны подчинять эти стратегические интересы текущим нуждам.

Поэтому, задавая себе вопрос о том, в какой степени обратимы институциональные изменения, мы придерживаемся позиции сдержанного оптимизма. Скорее всего, с конца 2002 г. анализируе-мая нами тенденция затормозится, а после завершения выборов противоречивый и многоступенчатый процесс легализации будет возобновлен.