

Вадим Радаев (/authors/r/radaev)

Российский бизнес на пути к легализации

Вадим Валерьевич Радаев (р. 1961) - заведующий кафедрой экономической социологии Государственного университета - Высшей школы экономики, первый проректор ГУ-ВШЭ.

«Из тени в свет»?

Сегодня нам многое известно о российской неформальной экономике, о том, как предприятия весьма успешно «из тени в свет перелетают», затем возвращаются обратно в тень, многократно повторяя эти переходы. В любом случае широкое распространение теневых операций давно перестало быть новостью. Однако в 2000-е годы возникло нечто действительно новое. Это своего рода «движение», суть которого заключается в повышении спроса на формальные правила и стремлении ведущих участников рынка к легализации собственной деятельности. Вовсю заговорили об открытости, переходе на международные стандарты финансовой отчетности, разработке новых этических кодексов, отказе от «серых» налоговых схем. Причем есть четкое ощущение, что дело не сводится к дежурным риторическим заявлениям предпринимателей об их намерении вести «честный бизнес».

Тон задают, как у нас водится, олигархические структуры, представители которых вовсю заговорили об открытости, переходе на международные стандарты финансовой отчетности, листинге на мировых фондовых биржах. Разрабатываются новые этические кодексы (например, Российским союзом промышленников и предпринимателей). На сей раз лозунг живо подхвачен также хозяйственными структурами, которые в целом были далеки от политики. Начал заявлять свою позицию и средний бизнес, о слабости и неприметности которого в прежние годы так много говорилось.

В связи с этим возникают два принципиальных вопроса. Первый - *почему это происходит?* Ведь собственников и высших менеджеров трудно заподозрить в романтических склонностях. И не совсем понятно, зачем они 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 десятилетие хозяйственно-политических реформ в посткоммунистическом обществе выработан весьма активный механизм деформализации, постоянно замещающий формальные предписания неформальными правилами и встраивающий первые в неформальные отношения[1]. И большинство участников рынка за годы реформ стали искусными мастерами подобной деформализации, они быстро и гибко реагируют на введение любого нового формального правила, приспособляя 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 переход в поле формальных норм оказывается длительным и многотрудным процессом. Ведь просто взять и в один прекрасный день «стать честным», начать платить налоги (если этого не делалось ранее) нельзя - быстро вылетит с рынка. И данную проблему не решить сильным точечным ударом сверху - например, снизив налоговое бремя до уровня эффективных ставок, которые фактически платятся в бюджет. Во-первых, вряд ли фискальные органы когда-либо пойдут на столь отчаянный шаг. А во-вторых, совсем не обязательно, что такая решительная мера сработает на сто процентов, как бы ни уверяли сторонники радикального снижения налогов. 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.

Этим вопросам было посвящено два исследования, организованных по заказу Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК) и Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ)[2]. Было проведено две серии интервью с руководителями компаний (собственниками и высшими менеджерами). В ходе первой серии в 2001 году были записаны 14 интервью с членами Ассоциации РАТЭК. В ходе второй серии в 2002 году - 24 интервью с руководителями компаний РАТЭК и АКОРТ[3].

Посмотрим, что отвечают на заданные вопросы сами предприниматели.

«Серое» и «черное»

Деление компаний на «честные» и «нечестные», «белые» и «черные», легальные и криминальные, к которому и по сей день прибегают многие, на 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 полуполюгального «серого». Общая структура используемых схем выглядит следующим образом:

П «черные» схемы - откровенная контрабанда, когда товар ввозится нелегально, без оформления надлежащих документов;

П «темно-серые» - когда осуществляется перекодировка товара в другую товарную группу или в «товар прикрытия» (например, мороженые овощи вместо компьютеров);

Т «серые» схемы - если относительно достоверно декларируются товарные позиции, но занижается количество ввозимого товара;

Т «полубелые» - когда достоверно декларируется тип и количество товара, но занижается его стоимость;

Т белые схемы - при достоверном декларировании всего товара.

Вполне закономерно, что чем «темнее» схема, тем выше риски, связанные с таможенным и последующим контролем. Наиболее дешевыми и наиболее рискованными являются «черные» схемы («абсолютная чернуха»), когда груз просто не доезжает до терминала, «пропадает» или перегружается и замещается совершенно другим товаром. А проблема отсутствия грузовой таможенной декларации (ГТД) часто решается срисовыванием номеров из базы Государственного таможенного комитета (ГТК), купленной на рынке за пару сотен долларов. Впрочем, для солидных участников рынка подобные схемы уже неприемлемы.

По оценкам самих предпринимателей, в 2001 году лишь около 20% импортных товаров завозилось по «белым» схемам, «черные» схемы составляли не более 10%, а основную часть ввоза (около 70%) покрывали именно «серые» схемы, находящиеся в промежуточной зоне - между легальным и нелегальным. Таким образом, за некоторыми исключениями (крупные западные операторы, поставщики специфических групп товаров), все основные участники рынка в той или иной степени используют «серые» схемы.

Почему столь активно используются «серые» и «черные» схемы, достаточно очевидно. Издержки легальной деятельности слишком высоки. Вдобавок «любовые» (официальные) схемы часто связаны не с более коротким, а напротив, с более длительным оформлением. Если все делается по закону, предпринимателя могут заподозрить в занижении стоимости, «обидеться» на нежелание «сотрудничать»; наконец, оформление бумаг по всей форме может занять слишком много времени, приводя к нежелательным простоям машин на дорогих складах временного хранения. 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»). В прошлые периоды для этого активно использовались фирмы-однодневки. Сегодня солидные компании используют в качестве участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) постоянно действующие фирмы («белые прокладки»), понижая соответствующие риски.

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 ВЭД 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 тысяч долларов. 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 «боксовики»), она чаще всего остается ему неизвестной. Но в любом случае масштабы экономии издержек заметно превышают уровень неформальных платежей.

Теперь посмотрим, как меняется ситуация с использованием упомянутых схем ведения бизнеса.

Как происходит ступенчатая легализация

«Серые» схемы благополучно использовались с середины 1990-х годов. Но недавно ситуация начала меняться. В январе 2001 года 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 тысяч долларов). 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.

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). В результате предпринимателям приходилось платить все больше и больше. Однако их это в принципе устраивало, 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 году большинство руководителей соглашались с тем, что доля откровенно контрабандных схем уменьшается. Для ведущих компаний «черные» схемы кажутся уже неприемлемыми. Некоторые руководители в 2002 году даже высказывали мнение, что они уже полностью отсутствуют. Тем не менее в определенных объемах они сохраняются,

включая наиболее примитивные нелегальные формы. Но основная часть товаропотока все же перемещается в сторону «белой» части спектра, которая постепенно расширяется. Таким образом, происходит процесс ступенчатой легализации.

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

Зачем предпринимателям нужна легализация

Вопрос о том, почему невозможна полностью легальная деятельность, имеет простой ответ - издержки такой деятельности неподъемны для большинства компаний. Куда менее ясен ответ на вопрос, зачем ведущим игрокам вообще заботиться о легализации своей деятельности. Зачем брать на себя дополнительные издержки, особенно когда твои прямые конкуренты не платят весомую часть налогов.

Начнем с того, что тенденция к легализации возникла на фоне *благоприятной конъюнктуры рынка*, когда, например, рост продаж электробытовой техники в 2001-2002 годах устойчиво составлял как минимум 20-30% в год, а в крупных и сетевых компаниях был значительно выше. Следовательно, ведущие компании были в состоянии платить. Но это, конечно, далеко не главное.

Появилось куда более серьезное обстоятельство принудительного характера: сегодня в России назревает серьезный передел рынков. В Россию приходят *западные транснациональные операторы* - первые сетевые компании («ИКЕА», «Metro», «Auchan», «Marktkauf») уже работают, другие стоят на пороге. Российским сетевым компаниям придется становиться более прозрачными хотя бы для того, чтобы выгоднее продаться западным гигантам, если поступит такое предложение.

Ведущие российские игроки задумываются и о своем участии в переделе рынков путем *вытеснения менее крупных операторов* - умирающих мелких и средних «традиционных» магазинов (наследия советской торговли) и более устойчивых открытых рынков, а также за счет продвижения в регионы. Захват новых рыночных ниш помог бы оправдать дополнительные издержки легализации в среднесрочной перспективе.

Но и это не все. Одна из главных причин заключена в возросшем *давлении со стороны государственных органов* (в первую очередь, ГТК России), которое привело к постепенному удорожанию «серых» (полулегальных) и «черных» (нелегальных) схем ведения бизнеса. И хотя главная цель таможенных и налоговых органов - не легализация как таковая, а повышение сборов в государственный бюджет, их действия способствуют ступенчатой легализации путем если и не ликвидации, то потеснения теневых операций.

Впрочем, речь идет не только о фактических издержках компаний, но и об *альтернативных издержках и упущенных выгодах*. Ведь непрозрачность бизнеса затрудняет привлечение внешних ресурсов - инвестиций и долгосрочных кредитов - и, следовательно, ограничивает возможности расширения бизнеса. Поскольку обороты компаний многократно занижены, уровень капитализации бизнеса низок - он явно недооценен. А в сегодняшней конкурентной ситуации расширяться ведущим участникам рынка крайне необходимо - вопрос, собственно, заключается в их выживании.

Другой немаловажный аспект заключается в том, что предпринимателей не могут не беспокоить риски, связанные с *вероятностью проверки* предприятия государственными органами и применения жестких санкций в случае обнаружения несоответствий (а они почти непременно обнаружатся). Руководители компаний считают, что представители контролирующих и правоохранительных органов неплохо информированы о реальном положении дел. Особенно это касается таможенного оформления, где пропускной коридор достаточно узок, и любая проходящая через него машина может быть отслежена. Наличие постоянного (пусть не слишком высокого, но неустрашимого) риска держит руководителей в постоянном психологическом напряжении.

Пока ситуация не столь остра. Руководители по-прежнему решают возникающие проблемы с помощью налаженных связей и без особого труда откупаются от проверяющих. Однако сегодня риски проверок начинают восприниматься все более болезненно. Причина не только в штрафах и возможной конфискации товара и не только в личном спокойствии предпринимателя («заплати налоги и спи спокойно»). Масштабы бизнеса возросли. И речь идет о повышении общей стабильности деятельности и раскручивании бренда компании, который уже не хочется ставить под угрозу.

Наконец, помимо экономических и политических расчетов - взвешивания издержек и выгод - важное значение имеет также стремление владельцев и высших менеджеров бизнеса к *повышению социального статуса*. 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, предпринимателям хочется элементарного уважения и признания со стороны общества - признания тех, кто немалыми трудами (зачастую с нуля) построил солидный бизнес.

Итак, причин легализоваться у ведущих участников рынка оказывается не меньше, чем причин оставаться в тени. И эти причины весьма разнородны. Нужно только ответить на вопрос о том, *как* двигаться к легализации бизнеса, чтобы этот процесс был наименее болезненным.

Как строятся новые правила

Любая выработка новых правил игры - сложный процесс, который не происходит абсолютно стихийно или автоматически и, тем более, не совершается в один прекрасный момент. Сказанное полностью относится к легализации деятельности, которая имеет продолжительный, ступенчатый характер и нуждается в серьезной институциональной поддержке.

Как осуществляется процесс институциональных изменений? Он проходит через несколько этапов:

- 1) обмен сигналами между заинтересованными сторонами,
- 2) практические шаги контрагентов навстречу друг другу,
- 3) постоянное согласование ими своих действий на ближайшую перспективу,
- 4) поддержание контрагентами принятых правил игры.

Заинтересованные стороны (конкурирующие компании, представители бизнеса и государства) внимательно следят за действиями друг друга. Этот постоянный мониторинг необходим для корректировки собственных стратегий. Институциональная трансформация начинается с простого акта - *обмена сигналами* между сторонами, которые говорят об их намерениях что-то изменить и о готовности к этим изменениям. На рынках обычно такие первоначальные сигналы исходят от более крупных компаний или их объединений, а во взаимоотношениях бизнеса и государства (по крайней мере, в России) первоначальный импульс чаще всего исходит от государства.

Однако если подаваемые сигналы будут сводиться к декларациям на публичных мероприятиях или в средствах массовой информации, то никто их всерьез, скорее всего, не воспримет. Они должны быть подкреплены какими-то *практическими шагами*. Эти шаги вовсе не обязательно должны иметь радикальный характер и в корне менять ситуацию. Их главное качество иное - быть *видимыми* для контрагентов. И пусть сами по себе эти шаги не влекут за собой существенных изменений, с их помощью заявляются намерения и обозначается вектор изменений. Такими практическими шагами со стороны российского правительства можно считать, например, частичное снижение в 2000 году ставок таможенных пошлин. Фундаментальных сдвигов оно не произвело, однако продемонстрировало намерения государства к ступенчатому снижению налогового бремени. И бизнес ответил адекватно. Хотя никакой полной его легализации это, разумеется, не вызвало, однако платить в казну стали несколько больше. Появились реальные основания (и обоснования) для дальнейшего продвижения по пути налоговых реформ. И пусть эти реформы частичны и противоречивы, пусть они связаны с рисками непредвиденных последствий и неадекватной реакции другой стороны, только взаимное *встречное движение* представителей бизнеса и государства способно дать долгосрочные и стабильные результаты.

Такое встречное продвижение нуждается в постоянной подстраховке и *личном согласовании*, иными словами, стороны должны сесть за стол переговоров. Более того, они должны периодически возвращаться за него для обсуждения своих позиций и укрепления взаимного доверия: для того, чтобы подвинуть друг друга на выработку ясных правил игры и следование этим правилам. Это невозможно без организации специальных *договорных площадок*, на которых относительно регулярно встречаются представители компаний и контролирующих органов. Для этого, в свою очередь, требуется *политическая организация бизнеса*, ибо каждая отдельная компания оказывается недостаточно сильной, чтобы выходить на верхние уровни государственной власти и устанавливать сколь-либо стабильный порядок взаимодействия с ней. И такие ассоциации начали стремительно формироваться в начале 2000-х годов.

После достижения договоренностей (формальных или неформальных) требуется еще *взаимный контроль* за соблюдением выработанных и принятых правил, также предполагающий изрядную степень взаимной открытости. Наконец, требуются особые меры воздействия на прямых нарушителей конвенций и «безбилетников», которые уклоняются от присоединения к ним. Но для начала ведущие участники рынка и представители государства, предлагающие правила игры, должны следовать этим правилам сами (что тоже случается далеко не всегда).

В результате продвижение к легализации бизнеса оказывается длительным и весьма противоречивым процессом с множеством поворотов и прямых отступлений. Оно сопряжено с достижением множества *институциональных компромиссов* по принципу: «Вы (бизнес) платите в бюджет больше, мы (государство) не обращаем внимания на ваши отступления от закона». Однако именно эти компромиссы становятся ступеньками к новому порядку, где формальные правила будут соблюдаться в значительно большей мере, чем в лихие 1990-е годы.

[1] Подробнее о механизме деформализации правил см.: *Радаев В.В.* Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 60-79. Электронную версию см.: *Радаев В.В.* Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике. Препринт WP1/2001/01. М.: ГУ-ВШЭ, 2001 (<http://www.hse.ru/science/preprint/default.html> (<http://www.hse.ru/science/preprint/default.html>)).

[2] Подробнее о результатах этих исследований см.: *Радаев В.В.* Институциональная динамика рынков и формирование новых концепций контроля (на примере рынков электробытовой техники). Препринт WP4/2002/01. М.: ГУ-ВШЭ, 2002 (www.ecsoc.ru) (www.hse.ru); *Радаев В.В.* Российский бизнес: на пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 68-87.

[3] Автор благодарит за помощь в организации исследований президента РАТЭК А.М. Пляцевого, исполнительного директора АКОРТ А.Ю. Сазанова и президента Института национального проекта «Общественный договор» А.А. Аузана, а за участие в их проведении - С.Ю. Барсукову, Т.П. Казанцеву, В.В. Карачаровского и Е.В. Надеждину.

© 1996 - 2017 Журнальный зал в РЖ, "Русский журнал" | Адрес для писем: zhz@russ.ru (<mailto:zhz@russ.ru>)
По всем вопросам обращаться к Сергею Костырко (<mailto:sk@russ.ru>) | О проекте ([/about/](#))
