
ИЗДЕРЖКИ ЛЕГАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И НАЛОГОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Российская экономическая реальность часто описывается, как “экономика мягких финансовых ограничений”. Экономический смысл этого понятия состоит в том, что реальная ставка налогообложения: а) не совпадает с номинальной; б) не является одинаковой для всех фирм; в) не устанавливается государством в одностороннем порядке, а складывается в результате взаимодействия ряда факторов¹. Но экономическая наука немного говорит о внутреннем механизме этого явления. Данная статья представляет собой попытку социологически объяснить мягкость бюджетных ограничений в области отношений между предпринимателем и государством (включив в анализ и альтернативные центры силы, которые возникают в слабом государстве).

Статья опирается на материалы двух проектов, выполненных при поддержке Международного общественного научного фонда². Использовались также материалы семинара “Конкуренция за налогоплательщика: структура федерального, местного и теневого налогообложения”. В ходе первого проекта в 1997-1998 годах были собраны 15 биографических интервью с мелкими предпринимателями Санкт-Петербурга; в ходе второго – 60 деловых биографий в трех городах: Хабаровске, Новосибирске и Санкт-Петербурге, экспертные интервью с налоговыми работниками, юристом, аудитором, сотрудником консалтинговой фирмы. Механизмы защиты от государственного принуждения, с одной стороны, позволяют бизнесу выжить в условиях несовершенства налоговой системы и слабости государства. С другой стороны, существование этих механизмов позволяет государству совершенствовать налоговую и правовую систему гораздо медленнее, чем это было бы необходимо, если бы государственные требования выполнялись бизнесом в полной мере.

Издержки легальной экономической деятельности

Налоговая система России устроена таким образом, что предприниматель всегда остается должником и/или нарушителем. Быть примерным налогоплательщиком невозможно. Предприниматели утверждают в интервью, что при добросовестной уплате всех налогов государство изымает гораздо более 100% прибыли. Независимые эксперты оценивают номинальный уровень налоговых изъятий в 85-90%. Эксперт, работающий в консалтинговой фирме (респ. 1)³, говорил в интервью о том, что при умелом налоговом управлении этот уровень может быть и меньше; но услуги специалиста такого класса доступны лишь крупным фирмам, и тот же эксперт утверждал, что осуществить налоговое планирование на таком уровне силами бухгалтерии малой или даже средней фирмы невозможно. Кроме того, сами правила работы, которые устанавливает государство для предпринимателей, противоречивы и часто требуют слишком больших издержек. Так, например, респонденты, занимающиеся мелкой розничной торговлей, неизменно отмечают, что затраты на покупку и поддержание в рабочем состоянии кассовых аппаратов на каждом торговом месте требуют затрат, сравнимых с налоговыми платежами с этого торгового места. Издержки легальной деятельности далеко не ограничиваются налоговыми платежами, включая в себя необходимость

¹ Гайдар Е. Т. Наследие социалистической экономики: макро- и микроэкономические последствия мягких бюджетных ограничений. – М.: ИЭПП, 1999. Здесь процесс складывания реальной ставки налогообложения определен как иерархический торг.

² 1998-99г. “Стратегии теневой экономической деятельности. На примере экономического поведения мелких предпринимателей в Санкт-Петербурге”, грант №049_междисциплин./грант-98. 1999 – 2000 г. “Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса. На примере мелких предпринимателей и самозанятых” (руководитель – Л. Бляхер), грант №SP-99-2-10.

³ Сведения о респондентах см. в таблице в конце статьи.

увеличивать количество работников фирмы (как минимум, платить бухгалтеру), тратить время на законное оформление транзакций (например, совершать платежи через банк, что в реальности составляет 2-3-дневную задержку каждого платежа). Затраты времени, связанные с легализацией деятельности, часто недооценивают; между тем до половины рабочего времени персонала небольшой торгово-закупочной фирмы уходит, по данным включенного наблюдения, проведенного автором в 1995 году, на оформление документации, бухгалтерский учет, взаимодействие с контрольными органами. Разумеется, полученные данные нельзя распространять на фирмы всех размеров и видов деятельности; но приведенный пример показывает, что затраты времени значительны.

Это нетрудно показать на примере индивидуального предпринимателя, сдающего декларацию о доходах. Заполнение декларации занимает у неподготовленного человека день. Перед этим он должен съездить в налоговую инспекцию за бланком, который не продается свободно. Подача декларации, как таковая, занимает полный день при благоприятном стечении обстоятельств. Какое –то (небольшое) время требуется, чтобы собственно заплатить налоги.

Таким образом, если все пойдет как по маслу, без дополнительных сложностей, процесс подачи декларации займет 2-3 дня. Казалось бы, это немного. С другой стороны, в году около 200 рабочих дней и потерянные 2-3 из них – это 1-1,5% годового рабочего времени. Для индивидуального предпринимателя, основным источником доходов которого является собственный труд, это – дополнительный косвенный налог, эквивалентный 1-1,5%. Подобный налог трудно было бы назвать непосильным, даже если бы он уплачивался в денежной форме; но ведь это – только одно из множества действий, которые должен проделать индивидуальный предприниматель для легализации своей деятельности.

Считается, что, уклоняясь от налогов, уходя в тень, предприниматель рискует. Как правило, говоря о рациональном выборе предпринимателя, исследователи описывают, как предприниматель принимает решение, сравнивая риски уклонения от налогов с размером налогового бремени⁴. Но в этой картине незамеченной остается немаловажная деталь: легальная деятельность также связана не только с дополнительными прямыми издержками, но и со специфическими рисками, не свойственными теневой деятельности. Для некоторых видов деятельности риск, связанный с возможностью налоговых и иных проверок, а также постоянный риск изменения правил работы, вполне сравним с риском, который берет на себя тот, кто совершает нелегальную сделку (то есть с риском быть пойманным и наказанным за нелегальную экономическую деятельность). В интервью, например, налоговые и контрольные органы, как источник рисков, стоит на первом месте по частоте упоминаний у легальных предпринимателей и на втором – у преимущественно теневых (после необязательности партнеров). На втором месте у легальных предпринимателей стоит тоже государство – как источник постоянных изменений “правил игры”.

Сопоставляя высокие издержки легальной деятельности с высоким номинальным уровнем налогообложения, мы видим, что вряд ли можно найти предпринимателя, который полностью “чист” перед государством.

“Новое законодательство просто нереально. То есть выгоднее не работать, чем работать по такому законодательству. Вот, поэтому, как бы... (Вздыхает). Поэтому налоги как бы доступные для меня, для выплаты, я плачу не в Госбюджет. Почему? Потому что само государство создаёт такие законы, которые ведут к тому, что работать невозможно, но при этом само же государство в лице, каких-то, так сказать, чиновников, эти проблемы решает, в виде предложений каких-то платных услуг” (респ.2).

Фискальная и репрессивная система государства, даже если бы она работала гораздо лучше, не в состоянии не только прекратить массовое уклонение от налогов, но и существенно сократить его объем (в смысле количества субъектов, уклоняющихся от уплаты части налогов) – разве что, вместе с объемом экономики в целом, что мы и видим при каждой волне борьбы с этим явлением. Так, например, борьба с теневым импортом “челноков” в 1995 году вовсе не заставила их выйти “на свет”, а просто принудила их поменять сферу деятельности. Тогда для того, чтобы ограничить “челночный” импорт, были установлены практически запретительные таможенные тарифы на ввоз мелких партий товаров народного потребления; в результате объемы “челночного” импорта действительно резко упали; но крупные “легальные”, фирмы-импортеры не видели смысла заниматься импортом дешевых товаров. Отечественные

⁴ См., например: Gutmann P. The Subterranean Economy // Financial Analysts, J1977. V33; Исправников В., Куликов В. Теневая экономика в России: иной путь и третья сила. – М., 1997; Клейнер Г., Тамбовцев В. Предприятие в нестабильной экономической среде. – М., 1997; «Теневые» параметры реформируемой экономики // Российский экономический журнал. 1996, №8-9; Неформальный сектор в российской экономике. М., ИСАП, 1998.

производители также не смогли заполнить освободившиеся ниши на рынке своими товарами. В результате дешевые товары массового спроса просто исчезли с рынка, цены выросли, потребление соответствующих групп товаров ощутимо упало; другим результатом этого решения стало сокращение большого количества рабочих мест (по некоторым оценкам – до 800 000). Зато государство может в некоторой степени влиять на уровень реального налогообложения, но в основном не путем манипуляций номинальными ставками налогов, а путем совершенствования процесса их взимания.

Все, или, по крайней мере, подавляющее большинство предпринимателей оказываются нарушителями и могут быть пойманы на этом в любой момент. Это порождает ситуацию, когда государственные служащие, которые занимаются контролем и налогообложением, получают некоторую свободу выбора – с кого в первую очередь взимать налоги и в каком количестве. И предприниматели, и налоговые органы, во всяком случае, в лице конкретных госслужащих, отдают себе отчет в том, что полностью налоги заплатить невозможно. *“Известные вещи, что... значит, законы такие, что не нарушать их – жить невозможно; и вот эти вот ребяташки, которые следят за тем, чтобы законы не нарушались, они тут же сами устраивают какие-то дырочки-лазечки, платные для клиентов, для того, чтобы можно было жить, работать, чтоб не зачахнуть”* (респ.3).

Уровень реального налогообложения становится предметом торга между предпринимателем и представителем государства. Крупные предприятия ведут этот торг напрямую, как мы это видели на примере ВЧК, специально созданной для того, чтобы улучшить условия для государства “неписаного соглашения” с крупнейшими фирмами страны об индивидуальном уровне налогообложения каждой из них. В октябре 1996 года в условиях критически большого бюджетного дефицита была создана специальная правительственная комиссия во главе с первым вице-премьером А. Чубайсом; основной задачей комиссии было объявлено сокращение неплатежей в бюджет, а ее деятельность свелась к давлению на крупнейших неплательщиков, то есть крупнейшие фирмы России, с целью заставить их повысить процент выплат в бюджет “живыми деньгами”. Комиссия просуществовала около года и действительно смогла заставить ряд естественных монополий существенно сократить неплатежи; это удалось благодаря тому, что к каждой фирме был применен “индивидуальный” подход. У мелких и средних фирм такой возможности нет. Для них каждая сдача налогового баланса становится участием в некоей лотерее с неписаными и меняющимися правилами. Решение о том, какую сделку “показать” в балансе, а какую “не проводить”, принимается исходя из того, чтобы по возможности ставка реального налогообложения примерно соответствовала средней для фирм примерно одинакового профиля деятельности и размера.

“Вот когда я только зарегистрировался, и пошёл через год платить, значит, вот... ну, вот, как бы, по итогам года налог. Ну, спросил близлежащих, так сказать, работающих, вернее, людей: “Сколько вы, там платите налог?” Они сказали: “Столько-то”. Я говорю: “Ну, ладно, я столько же тоже закрою”. Пошёл и закрыл столько же. На меня налоговый инспектор кричал: “На что же вы живёте?! Как так можно работать, ничего, практически, не зарабатывая?!” (Улыбается). Вот. Мне было очень стыдно тогда. На следующий год я, как бы, пошёл и заплатил в два раза больше налогов, разговор совсем другой был. Вежливый, приятный, хороший. Нет, я тебе говорю, что у нас налоги платят люди такие, как захотят платить, понимаешь” (респ.2 – о своем опыте 1995-96 года).

Целевая установка – “не выделиться” четко осознается и артикулируется респондентами. Она может быть расшифрована следующим образом. На “рынке” складывается стихийным образом ставка реального налогообложения, близкая к эффективной. Тот, кто “показывает” и платит существенно меньше, является нарушителем конвенции и будет наказан (а наказать можно каждого, так как все нарушители). При этом риск подобного исхода усугубляется тем фактом, что недоплативший по сравнению со средней реальной ставкой, штрафуются, естественно, уже исходя из номинальных ставок, которые выше в несколько раз. Именно этим объясняется то, что штраф за неуплату налогов, начисленный после реальной проверки (то есть, такой, которая производится с целью выявить все имеющиеся нарушения), так часто бесповоротно разоряет фирму. Действительно, если номинальная ставка налогообложения близка к 100%-ной прибыли, реальная (которая и была уплачена) – в несколько раз ниже (обычно говорят о 10-30%), а штраф составляет 3-кратную сумму утаенной прибыли, то штраф составит 210 – 270 процентов от прибыли фирмы – редкая фирма оправится после такого удара. Конечно, это модельная ситуация. Но штрафы, многократно превосходящие собственные средства фирм, получаются примерно таким способом.

Тот, кто “показывает” больше среднего уровня, рискует “выделиться” при сдаче баланса следующего квартала, когда налоговики зафиксируют резкое падение платежей его фирмы и потребуют объяснений. Это значит, что, “показав” один раз большую прибыль, он не сможет уже без риска снизить планку, и вынужден будет и дальше платить больше.

Проверки деятельности предприятия как механизм репрессий

Интересно, что сам по себе факт проверки деятельности предприятия любыми контрольными органами респонденты часто воспринимают как репрессию. Это можно считать указанием на то, что они уверены – в их деятельности всегда можно найти нарушения, и иначе они работать не могут, и проверяющий это знает. В этих условиях, когда штрафовать и наказывать можно каждого на выбор, сам выбор именно данной фирмы для проверки становится враждебным актом. В интервью, в которых респонденты рассказывают о проверках, примерно в половине случаев тот факт, что в результате проверки нашли нарушения, даже не упоминается – проверка напрямую обозначает уплату некой суммы денег – за что наложить штраф проверяющий всегда найдет. Но деньги здесь – не единственная возможная потеря. Серьезная проверка из налоговой инспекции, пожарной инспекции, СЭС и других подобных органов парализует деятельность фирмы, особенно мелкой, по крайней мере на несколько дней. Такая остановка деятельности может оказаться критической. Любое обнаруженное нарушение может повлечь за собой блокировку счета, и потери становятся разрушительными для мелкой, да и средней фирмы. Предприниматели отчетливо делят проверки на два типа – рутинный приход “за деньгами” и “наезд”. В первом случае целью проверяющего является извлечение дополнительного платежа – в свой карман, в виде взятки, или в государственный бюджет в виде штрафа. Два этих мотива в глазах предпринимателя сливаются в один: если госслужащий хочет получить штраф, а не взятку, то это все равно прочитывается как решение им своих личных проблем за счет предпринимателя (типичное объяснение респондентов — нужно срочно собрать еще денег потому, что его организация не выполняет план). Так как обе стороны знают, что предлог для штрафа все равно будет найден, в этом варианте процесс проверки опосредует торг, в котором предприниматель стремится минимизировать свои материальные и временные потери, а госслужащий – максимизировать свою выгоду, учитывая при этом имеющееся у него задание получить какое-то количество денег в казну. Мысль о том, что одна из целей деятельности проверяющих – заставить бизнесмена соблюдать правила, установленные государством, не приходит в голову респондентам (ни одного упоминания). *“То есть она несколько раз приходила на проверки, это было очень смешно, то есть официально у меня была выручка в день, ну условно говоря, 100 тысяч теми деньгами, 120, 150. Она приходит утром — у меня покупают “Спектрымы” — компьютеры. 80 тысяч сразу. Мы все сидим там, ну, я при ней продаю, бью чеки, ну, при ней-то! У меня уже, там, через час 120. Она уже уходит, и вдруг приходит мужик и говорит: “У вас есть “Спектрум”?” Второй хочет. То есть уже у меня 200-250 получается. Но как-то все это она пропускала мимо ушей. То есть ей, очевидно, было это не очень важно⁵”* (респ.4).

Абсолютно другая ситуация – “наезд” (не зря здесь употребляется лексика, свойственная криминальному миру). Предполагается, а иногда известно точно, что проверка деятельности производится с целью нанести фирме как можно больший вред. “Наезд” всегда бывает кем-то инициирован изнутри проверяющей организации⁶, или вовне ее. “Наезд” состоит в нахождении как можно большего количества реальных или мнимых нарушений с целью блокировки деятельности фирмы на как можно более длительный срок. Типичный пример – налоговый инспектор находит причину наложить на фирму крупный штраф и “замораживает” ее расчетный счет. Впоследствии штраф может быть оспорен в суде, но все время судебного разбирательства фирма не может работать, так как ее счет заморожен. В результате, независимо от исхода суда, фирма прекращает существовать или несет огромные убытки.

Как правило, от наезда нельзя откупиться, так как существует лицо, заинтересованное в его осуществлении. “Наезд” может организовать властная структура (например, давление ФСБ на провайдеров с целью получения доступа к конфиденциальной информации клиентов), враг или

⁵ В этом конкретном случае штраф в ходе проверки был выписан за мелкое нарушение правил ведения журнала учета и не превосходил дневной выручки киоска.

⁶ Такая возможность – постоянно существующий риск. *“У меня, слава богу, таких проблем не возникало. Но я прекрасно понимаю, что не сегодня-завтра просто я, так сказать, не понравлюсь новому инспектору, он начнет, как говорится: “Ну-ка, иди сюда, давай то, давай то, давай то, давай то...” , то чисто теоретически, и даже практически... ну, не со мной, так просто были примеры, что люди просто прекращали работать”* (оптовый торговец).

конкурент, имеющий связи в проверяющей инстанции. Когда в роли инициатора выступает сама проверяющая инстанция, ее целью обычно бывает наказать предпринимателя за нарушение неформальных конвенций. *“Был конфликт с налоговой. Пришла налоговая: спровоцировали продащицу, 4000 штрафа.”* (респ.5). Например, налоговый инспектор может счесть, что предприниматель “показывает” слишком мало прибыли, то есть реальная ставка налогообложения не соответствует неформальным “нормативам”. *“Налоговые инспекторы – они постоянные. Ну, я могу тебе сказать так, что... что проблемы серьёзные с налоговыми службами возникают тогда, когда налоговые службы решат на тебя “накатить”. Ну, это выборочно возьмут: “Ну-ка, давай его, вот, от нитки до нитки сейчас прошерстим”. Вот тогда серьёзные проблемы могут возникнуть, и как бы люди могут поиметь серьёзные проблемы. Вплоть до того, что бизнес может просто превратиться в ничто”* (респ.6). Другая распространенная причина репрессий – поступки, которые могут добавить или усложнить работу инспектору – например, бухгалтеры сообщают, что налоговая инспекция чрезвычайно “не любит”, когда у фирмы в конце квартала получается положительный баланс по НДС – в этом случае налоговой инспекции приходится возвращать фирме некоторую сумму. Нарушение этого неписаного правила может спровоцировать “наезд” в наказание за создание неудобств.

Торг за размер платежей или уход из поля видимости?

Только самые крупные фирмы имеют возможность заключить прямое – пусть неформальное – соглашение с налоговыми органами о размерах своих платежей. Остальные вынуждены приспособливаться к некому среднему уровню, вокруг которого происходит игра: чем непрозрачнее фирма для налоговых органов, чем меньше привлекает внимание разнообразных контролеров – тем меньше оказываются не только ее транзакционные издержки, но и риски. Этот момент кажется имеющим решающее значение – размер риска, связанного с нарушениями, зависит для предпринимателя не от степени его “нелегальности” (которая находит свое числовое выражение, например, в соотношении реальной и номинальной ставок налогообложения), а от вероятности обнаружения нарушений, а при обнаружении – от доброй воли лица, принимающего решения о наказании. То есть условно говоря, предприниматель, платящий примерно 30% от номинальной ставки налогообложения, не понизит свой риск, если начнет платить 50% (а 100% он платить не может). Как уже было указано выше, практически любого предпринимателя, проверив его деятельность на соответствие закону, можно абсолютно законно подвергнуть репрессиям, которые сделают дальнейшую деятельность его бизнеса невозможной. Поэтому у него нет стимула становиться “более легальным” (скажем, “показывать” не 50%, а 60% сделок) – не это определяет его безопасность. Важно не попадать под действие формальных законов.

Таким образом, предприниматель старается избегать контактов с государственными органами контроля и правопорядка, становиться для них как можно незаметнее, в крайнем случае – пройти в “общем потоке”.

Казалось бы, это утверждение вступает в противоречие с известным фактом: одна из наиболее эффективных предпринимательских стратегий состоит в тесном сотрудничестве с государственными структурами (*“прицепиться к трубе”, “сесть на финансовые потоки”*). На самом деле это – две стороны одной медали. Органы, выступающие по отношению к бизнесу, как контролеры, а также органы, собирающие средства в бюджет, практически никак не влияют на деятельность органов, бюджетные средства распределяющих. Напротив, близость к государственным финансовым потокам, сотрудничество с властью парадоксальным образом делает фирму если не более “невидимой” для контрольных и налоговых органов, то по крайней мере более “непрозрачной” для них. Суть остается той же: контролеры ведут себя так, как будто не замечают такую фирму, не обращают на нее своего излишнего – всегда нежелательного — внимания. Близость к власти становится ресурсом, используемым в том числе и для того, чтобы избежать общения с налоговыми органами.

Мы можем здесь выделить три основные категории издержек легальной деятельности и, кроме того, две основные категории рисков, исходящих от системы контроля и налогообложения.

Издержки

1. Налоги как таковые. Большинство респондентов говорит, что реально выплачиваемые ими налоги вполне посильны (*“плачу сколько могу”*), то есть, по-видимому, реальная ставка налогообложения действительно близка к эффективному уровню.
2. Затраты на ведение учета и следование правилам (оплата бухгалтеров, время, затрачиваемое на получение лицензий, задержки сделок в связи с прохождением банковских платежей, затраты

на отслеживание меняющихся законов и правил и приведение деятельности в соответствие с ними). *“У нас вообще в государстве как бы масса мелких государств: то есть, вот если мы, например, должны были по закону и перейти из товарищества с ограниченной ответственностью в общество с ограниченной ответственностью, что мы и сделали в своё время; но эту информацию мы теперь должны доносить до всех буквально инстанций, где только мы каким-то образом зарегистрированы. Причем это делает не государство через свои каналы информации, а мы сами везде должны носить справки, нотариальные копии, море документов и так далее. Буквально во все-все инстанции, начиная, там, с санэпидстанции, пожарной охраны и так далее. Так что в этом смысле скучать не дают”* (респ.7).

3. Издержки на поддержание инсайдерских связей с госслужащими фискальных и контрольных органов с целью снижения рисков. Эта тема подробно освещена В. Радаевым в его книге⁷, где показано, что затраты на поддержание отношений с госслужащими, осуществляющими контроль, составляют значительную часть транзакционных издержек, и не сводятся к выплате административной ренты.

Риски

Вымогательство дополнительных денег налоговыми инспекторами и разнообразными контролерами – в свой карман или в бюджет – в данном контексте не так важно, так как здесь рассматривается риск, который влечет за собой легальность. Суть в том, что, зарегистрировавшись, предприниматель становится известен ряду инстанций, как потенциальный источник дополнительных платежей. *“Вот, пожарники приходят. Они ко всем приходят: “Начальнику нужны жалюзи”. Вообще доходит до откровенного вымогательства. С ними ругаться — себе же дороже, закроют и все. Вот мы и даем расписку: “Материальная помощь...”. Вообще-то мы открылись без согласования с пожарниками. Помещение, где можно заниматься производством, трудно найти, почти невозможно получить разрешение. Требуют установить пожарную сигнализацию, а это столько стоит, что я не могу себе позволить, директор института, например, тоже. Приходится натуральным образом откупаться. Все эти правила игры выполняют”* (респ.8).

2. Потери в связи с постоянными изменениями правил. Так, внезапное введение кассовых аппаратов вызвало массовый отток с рынка мелких торговцев, которые оказались не готовы к такому увеличению издержек. *“Быть администратором, вообще, любого предприятия в наше время вообще очень сложно, потому что едва успеваешь поворачиваться и реагировать на изменения в законодательстве, в формах разного рода документов”* (респ.9).

Пути снижения потерь

Снижение рисков и издержек достигается следующими путями.

1. Уход от нежелательного внимания. Наиболее радикальный способ “спрятаться” – вести полностью теневую деятельность. Разумеется, такая стратегия в чистом виде доступна в основном мелким предпринимателям, которые фактически ближе к самозанятым. Незарегистрированное предпринимательство – тема для отдельной большой статьи. Здесь же интересно отметить, что большинство из тех респондентов, которые много лет вели незарегистрированную экономическую деятельность, отмечали в интервью, что не хотят регистрировать свою деятельность потому, что считают риски, продуцируемые системой контроля и налогообложения, на порядок более высокими, чем риски, связанные с возможным наказанием за незаконное предпринимательство. Бывают совершенно анекдотические случаи. *“Я даже хотел это более или менее легально сделать, но я просто не мог, потому что нельзя было оформить документы вот на сам ларек, он подлежал сносу, он не числился ни на каких схемах торговых, то есть его как бы не существовало официально. Он просто стоял и все. Вот ведь почему его не снесли, когда были Игры доброй воли? Потому что он нигде не числился”* (респ.4).

Для того, чтобы обращать на себя как можно меньше внимания, предприниматели прибегают к мимикрии – стараются все делать “как все”, представлять все необходимые отчеты вовремя, стремиться к тому, чтобы эти отчеты и документация были как можно более стандартными. Эта стратегия эффективна для малых и средних фирм. Существует множество бухгалтерских приемов, направленных на то, чтобы отчетность фирмы привлекала как можно меньше внимания.

⁷ Радаев В. В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.

Очень важно при этом строго и вовремя выполнять все формальные требования внутреннего распорядка контрольной инстанции – соблюдать сроки подачи тех или иных отчетов и документов. *“Нужна бумажка — пожалуйста, я ее достал, неважно, какими путями. А сейчас вот думаешь, что все эти сертификаты, которые дают везде в магазинах, каких-то ларьках там, когда спрашиваешь, они что, не левые? Они все левые”* (респ.10).

Еще одно правило мимикрии – “держать документацию в порядке”. Подразумевается, что фиктивный образ деятельности, который создается бумагами, должен быть непротиворечивым. В этом случае реальность, стоящая за бумагами, просто не попадает в поле зрения контролеров. *“Да, именно эти вещи я старался делать, чтобы весь мой товар был записан. Другое дело, что просто я, разумеется, например, куплю 100 штук чего-то — я их вписываю. Потом я эти 100 штук продал, но, разумеется, у меня там по кассе получилось, что я продал не 100 штук, а 10. Я покупаю новую партию, разумеется, я ее уже не вписываю. Требовали всякие накладные, документы от фирм, где я закупал товар. Разумеется, я покупал все на Апрашке, без всяких там накладных”* (респ.4).

2. Налаживание отношений с контролерами. Здесь надо заметить, что, судя по интервью, госслужащий в глазах предпринимателя – лицо, являющееся проводником государственной политики лишь в той минимальной степени, которая позволяет ему оставаться госслужащим. В основном он – обладатель специфического властного ресурса, решающий за счет этого ресурса собственные проблемы – не только финансовые, но и служебные и все остальные.

3. Эпизодический откуп – взятка или “небольшой” штраф. Далеко не всегда речь идет о взятке. Как уже упоминалось, предприниматель отдает себе отчет в том, что задачей инспектора может быть получение официального дополнительного платежа. Обычно это объясняется тем, что налоговому инспектору необходимо добиться выполнения “плана” сбора налогов. Бухгалтер сообщает в интервью, что нарочно оставляет заметное, но небольшое нарушение в отчетности, чтобы при возможной проверке проверяющий смог получить небольшой штраф, не прилагая больших усилий к поиску предлога. Одновременно во всех бумагах стираются бухгалтерские пометки, позволяющие ориентироваться в них. Инспектор может выбирать – с легкостью получить небольшой штраф, или затратить большие усилия на то, чтобы “стрясти” с фирмы большую сумму, которая к тому же может оказаться для фирмы непосильной. Респонденты часто заявляют, что два соображения ограничивают активность контролеров: “будешь много собирать – план повысят” и то, что можно назвать “нежеланием резать курицу, несущую золотые яйца”.

4. Установление неформальных отношений – от постоянного “прикорма” до просто налаживания постоянно-ровных отношений с конкретным инспектором. И здесь тоже далеко не всегда речь идет о взятках. *“...Ну, пережил я этого инспектора своего налогового. Теперь у меня другой, нормальный, с которым найти можно общий язык. Я не имею в виду взятки, я имею в виду, что просто хороший человек по жизни, и всё”* (респ.11). Напротив, гораздо чаще подразумевается обмен услугами⁸, разнообразный бартер (например, бесплатное обслуживание “нужного” человека). Таким образом устанавливаются прочные инсайдерские связи – один из наиболее важных факторов стабильности работающего бизнеса.

Зачастую отношения достигают невиданной простоты. *“...однажды я пришел в налоговую, принес, мы посчитали — у меня убытки получаются. Ну, я и говорю, давайте уберем парочку этих чеков, вот, квитанций, чтобы хоть какая-то прибыль была. Налоговая инспекторша так усмехнулась, говорит: “Ну, ладно, типа, давайте. Вы все, правда, такие махинаторы?”, — спросила она меня. Ну, мать, там, ей подарила платье однажды, она приходила, как-то так, в общем, с ней были нормальные такие отношения довольно-таки”* (респ.4).

5. “Крыша”, способная решить проблемы в том числе и с налоговиками. В этом случае действующий предприниматель оказывается включенным в систему взаимных обязательств и связей, обеспечивающую снижение рисков, но, в свою очередь, продуцирующую новые риски и ограничения.

Как правило, в реальности речь идет о комбинации нескольких или всех стратегий.

Экономическая ценность легальности

⁸ Радаев В. В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998.

До сих пор мы говорили об издержках и рисках легальной деятельности; при этом предполагалось, что легальность как таковая – это благо, имеющее свою цену (которая может оказаться непосильной). Благо это – право на получение услуг, предоставляемых государством – охрану прав собственности, гарантирование сделок и арбитраж. Как это подробно описано В. Волковым в статьях о силовом предпринимательстве⁹, на рынке этих услуг у государства есть сильный конкурент – организованные преступные группировки и другие неформальные силовые структуры, которые претендуют на роль альтернативного субъекта налогообложения и контроля.¹⁰ Кроме отмеченных в указанных статьях факторов – высоких налогов, несовершенства правовой системы, слабости государства, существует еще один момент, часто дающий этим структурам конкурентные преимущества.

Повальная “виновность” предпринимателей ведет к важному последствию – в трудной ситуации предприниматель не может полноценно апеллировать к помощи государства. Например, очень рискованно подать в суд на контрагента, который не выполнил обязательства по контракту – в ходе суда может обнаружиться “неписаная”, теневая часть, которая присутствует едва ли не в каждом контракте. Лежащий на поверхности вопрос об эффективности подобного шага еще будет затронут ниже – здесь же хотелось бы отметить только то, что невозможность выполнить в полной мере требования государства часто ведет к невозможности получить от него даже ту защиту, которую оно готово и способно предоставить.

Впрочем, эффективность государства как арбитра и защитника так невысока, что отказ от его услуг становится не слишком дорогой ценой за возможность вести собственное дело. Вот, например, как может закончиться для предпринимателя попытка обратиться в милицию за защитой своих прав. *“Ну там еще был такой момент, что у меня убежала продавщица, с Думской... Я пошел в милицию, потому что она унесла там довольно большое количество товара и деньги. Пошел в милицию. В милиции там меня встретили очень неласково, сказали, что у них нет времени этим заниматься, но я там сидел, упорствовал, они говорили, что “мы вот сейчас уйдем — придем”, я сижу в приемной милиции, вдруг слышу такой шепот за дверью, типа “дай мне тихо ключ, я сейчас вставлю ключ в скважину и закрою его”. Вот. То есть в этом коридоре можно было еще и закрыть, а это был уже вечер, там где-то около 10 уже часов, думаю, что они решили меня оставить на ночь в милиции”¹¹...*

...Ну, сам я хотел вначале, конечно, с ней как-то разбираться, но с другой стороны, как-то бандитов опять же искать не хотелось, а сам я, очевидно, как-то тоже не стал очень уж на нее злиться, в общем, так все это потихонечку и прошло” (респ.12).

“Крыша”... по знакомству

Альтернативный поставщик “силовых” услуг – “крыша” – имеет, в каком-то смысле, тот же недостаток, что и государство, – приняв ее услуги, предприниматель оказывается вынужденным дальше играть по ее правилам¹² (подробное обсуждение которых далеко выходит за рамки данной статьи), и цена несоблюдения этих правил становится для него чрезвычайно высокой. В некритических ситуациях предпринимателю проще примириться с потерями, чем прибегать к арбитражным услугам криминала.

Поэтому и в отношении силового предпринимательства предприниматели часто придерживаются той же самой стратегии: кто может – прячется, кто не может – стремится превратить жесткие отношения принуждения в личную унию, получить нужные услуги “по знакомству”.

“О. Смысл партнёрства? Я же объяснила, что это “крыша”.

В. Какая?

⁹ Волков В. В. Политэкономика насилия, экономический рост и консолидация государства // Вопросы экономики. 1999. № 10.

¹⁰ Волков В. В. Монополия на насилие и скрытая фрагментация российского государства: исследовательская гипотеза // Полис. 1998. № 5.

¹¹ Этот пример характерен тем, что здесь речь не идет о конфликте предпринимателя с кем-либо, обладающим силовым ресурсом или социальным капиталом (где могла бы идти речь о нежелании “связываться”). Продавщица, как следует из продолжения интервью, не имела никакой защиты, “крыши”, связей в отделении милиции. При этом был известен ее адрес. То есть даже в ситуации, когда вмешательство ничего не стоит, милиционеры рассматривают просьбу о вмешательстве как нарушение социального контракта и готовы покарать нарушителя.

¹² О “правилах игры” см. Волков В. В. Ценности и нормы нелегальных силовых структур // Журнал социологии и социальной антропологии. 1999. № 3.

О. Ну, защита. Защита, понимаете? Потому что очень же много бродило всяких людей, да? Вот, которые там, это самое, выясняли: “Вот ты занимаешься недвижимостью, и вот, вроде бы у тебя машина, а вот кому ты платишь деньги, за то, что работаешь?” “Если никому, то, значит, будешь мне платить”. Ну и я сама себе как бы выбрала... то есть нормальных порядочных людей, с которыми я работала. Ну, так я их называю --- “крыша”, а вообще для меня они стали просто друзьями” (респ.13).

подавляющее большинство респондентов – мелких предпринимателей утверждает, что не находятся под “крышей” постоянно, а при эпизодической нужде в “крышных” услугах имеют возможность получить их “по знакомству”, от кого-то, кто работает в формальных или неформальных силовых структурах, или даже просто может симитировать причастность к ним. Вот, например, как выглядит отражение попытки вымогательства. *“Одним словом, вечером, позвонила однокурснику, который работал на таможне, и позвала в гости. Когда он пришел (а однокурсник, в свое время, был моим клиентом, у него милая картинка на груди), то я ему заплакала по этому поводу и по разным другим. На следующий день со мной сидел, свободный от дежурства, сержант в голубых джинсах и выразительно смотрел на клиента-“уголовника”. Большие вопросов не поступало” (респ.14).* Такие “разовые” услуги могут быть оплачены, но не влекут за собой постоянных отношений с “крышей”.

Роль неформальных связей

Нежелание общаться как с государственными, так и с альтернативными силовыми структурами приводит к тому, что предприниматель ищет такого партнера, с которым можно “решать проблемы” в случае их возникновения, не прибегая к внешнему арбитражу. Поэтому огромное количество сделок совершается “по записной книжке” – между людьми, входящими в один и тот же круг. Проблема безопасности и гарантирования сделок решается работой “напрямую” по неформальным связям: работают со знакомыми и знакомыми знакомых, гарантия сделки при этом достигается сочетанием двух факторов – знакомством контрагентов (каждый знает, чего ждать от другого), и множественностью общих социальных связей. Контрагенты фактически ставят в заклад сделки деловую репутацию; внешний арбитраж замещается привлечением механизмов социального контроля. *“До сих пор везло даже в том плане, что я обычно получала все эти заказы через знакомых. И таким образом, это была просто самая лучшая защита. Т.е. они меня не с улицы приводят, что проходила мимо, зашла. Вот, меня привели мои же знакомые, с которыми я на каких-то других уровнях общаюсь. Будет просто неудобно перед людьми, если я им что-нибудь такое жалкое скажу, что, мол, так и так, ребята. Я не думаю, что кому-нибудь нужны такие обострения. Я, вроде бы, и самая жалкая, но при этом и самая защищённая получаю. Потому что в принципе неприятности будут скорее не для меня, а для тех людей. Психологическая защита скорее получается” (респ.15; дальше рассказала, что работает исключительно на основе устных контрактов).*

Особенно часто респонденты говорят о сделках со знакомыми в следующих ситуациях.

1. Начало новой деятельности – более чем две трети респондентов начали свою деятельность с того, что получили кредит или иную поддержку от знакомых; при этом примерно в половине случаев от знакомых исходила инициатива. *“...Ну, тут главную роль сыграли рекомендации, которые дали знакомые, то есть они указали конкретно, что нужно купить, где нужно взять торговую точку, ну, на рынке, имеется в виду, по каким ценам торговать, ну, и прочее, прочее... то есть как бы здесь сыграл фактор знакомства. Знакомства. И фактор того, что я получил нужную информацию, для того, чтобы начать дело, достаточно квалифицированную. От своих знакомых” (респ.6).*

2. Ключевые для существования бизнеса сделки – наиболее крупные, или постоянно повторяющиеся. Здесь часто речь идет о том, что дела предприниматели стремятся вести с “людьми своего круга” (таким образом, включаются механизмы социального контроля); с теми, кто “не с улицы пришел (то есть можно получить о нем дополнительную информацию). Условия, на которых заключаются сделки со знакомыми, существенно отличаются от условий для нового партнера.

3. Кризисные ситуации – неформальные сети выполняют функцию страхования рисков. Наиболее часто упоминаются такие виды взаимопомощи, как льготный или беспроцентный кредит (часто товарный); бесплатное предоставление охранных услуг; но, разумеется, первое место по частоте упоминания занимает поручительство. Практически все респонденты говорят о том, что на том или ином этапе их деятельности они нашли ключевых для своего бизнеса партнеров по рекомендации знакомых.

“Виртуальные” правила и “уникальные” предприниматели

Едва ли не каждый респондент описывает свое положение, как уникальное. Каждый считает, что для всех в его сегменте рынка существуют некие общие правила, делающие работу практически невозможной, которые ему удастся обходить – это касается и отношений с налоговыми органами, и с другими госструктурами, и с “крышей”.

Одно из самых распространенных описаний этой “уникальности” — недостаточные обороты фирмы. Постоянно повторяющаяся в интервью тема – то, что государственные служащие (иногда идет упоминание и про криминал) не в состоянии проконтролировать и обложить (как официальными налогами и штрафами, так и “данью” в свою пользу) все фирмы, и потому сосредотачиваются на том, чтобы получить максимальные платежи с наиболее крупных; поэтому небольшая фирма просто не попадает в поле зрения, и, если не происходит ничего экстремального, подвергается только эпизодическому обложению. Такое объяснение своей “невидимости” предлагают далеко не только самые мелкие предприниматели. Вот, например, мнение бухгалтера фирмы, объединяющей кафе и два магазина.

“Если во всём мире у нас в основном налоги и всё платят мелкие предприниматели, то-о у нас э, давным-давно-о уже поставлен акцент на больших предпринимателей... А с крупного, то есть крупные взятки гораздо легче, чем собирать всё с мелких. Ну вот то же самое, что как у нас Кремль, живёт с трубы, так мелкие чиновники решили жить там с крупных предпринимателей¹³” (респ. 16).

Многие респонденты воспринимают эту ситуацию как фактор, в решительной степени лимитирующий рост их фирмы.

“...То есть до определенного уровня ты сидишь себе спокойно, и никто тебя не знает, никто тебя не видит, а когда на определенный уровень выходишь — тобой интересуются” (респ. 11).

Неформальные отношения с партнерами по бизнесу, исключая возможность проявлений необязательности и обмана, также являются важным фактором, позволяющим не привлекать к себе внимание и избегать официального оформления сделок.

Но еще чаще “уникальное” положение связано с тем, что респондент может неформально решить проблемы, которые, по его мнению, большинство его конкурентов вынуждены решать на общих основаниях:

- налаженные отношения с налоговым инспектором, позволяющие снизить реальную ставку налогообложения,
- связи, позволяющие противиться вымогательству дополнительных платежей,
- наличие знакомств, позволяющих в случае необходимости обеспечить охрану, не прибегая к постоянной оплате “крыши”.

В основном все эти “уникальные позиции” можно четко разделить на все те же два вида – нечто, позволяющее не попадаться на глаза государству и криминалу, или неформальные связи, позволяющие вступить в прямой контакт и договориться о снижении издержек легальности – от банальной коррупции до личной унии (мелкий предприниматель – милиционер, средний предприниматель – налоговый инспектор, крупная фирма — ОПГ, градообразующее предприятие – городские власти, Газпром — правительство).

Таким образом, складывается интересная картина – не только писанные законы, но и неписанные “тарифы” взятки и оплаты “крышных” услуг существуют в основном в воображении сторон – они служат неким ориентиром, мерой опасности, грозящей тому, кто не сможет обойти их – именно поэтому и возможно их продолжительное существование на таком высоком, фактически запретительном уровне. Государственная монополия на насилие оборачивается во многом виртуальной структурой, в лакунах которой происходит львиная доля реальных трансакций. Угроза применения не только писанных, но и неписанных правил (вернее той части неписанных правил, которые артикулируются участниками трансакций) возникает только в том случае, если нарушается социальный контракт, или как форс-мажор. Эти правила служат для сторон ориентиром, отправной точкой для торга о том, в какой степени стороны готовы нарушить их к обоюдной выгоде. Доверие между сторонами в этой ситуации становится существенным ресурсом, позволяющим максимально далеко отойти от “общепринятого” (в частном случае – “законного”) и поделить выигрыш. Субъекты же налогообложения оказываются в положении,

¹³ Здесь обращает на себя внимание еще одна типичная деталь – респондент совершенно не различает налоговые платежи и взятки налоговым чиновникам. Для него это единый комплексный платеж.

когда они вынуждены либо оказываться одной из сторон переговоров, либо служить на этом поле источником риска, лишь стимулируя экономические субъекты на уход в “тень”. Подобную систему экономических отношений не назовешь эффективной, но она достаточно органична и непротиворечива внутренне, чтобы надежды на ее скорое изменение были оправданы.

Цитированные интервью

№	Условное имя	Дата и место интервью	Возраст	Основная деятельность	Примечания
1	Алексей	Июль 1999, Петербург	33	Финансовый консалтинг, регистрация фирм	Стаж независимой деятельности – с 1990-го г.
2	Виктор	Сентябрь 1999, Петербург	37	Импорт промтоваров, мелкооптовая торговля, владелец магазина; раньше занимался розничной торговлей (киоски)	Мигрант с Северного Кавказа, в Петербурге живет 10 лет, предпринимательский стаж – с 1995г.
3	Павел	Сентябрь 1999, Петербург	41	Оптовая торговля	
4	Андрей	Июль 1999, Петербург	30	Мелкорозничная торговля (в разное время держал от 1 до 3 ларьков)	
5	Олег	Июль 1999, Новосибирск	32	Торговля книгами с лотка	
6	Вадим	Август 1999, Петербург	42	Оптовая торговля продуктами	В Петербурге живет с 1993 года, предпринимательский стаж с 1990 года
7	Вадим	Август 1999	27	Ремонт квартир	
8	Андрей и Наталья	Сентябрь 1999, Новосибирск	Около 35	Владельцы семейной фирмы по производству и установке жалюзи. До 1998 г. производили другую продукцию	Интервью взято у обоих супругов сразу
9	Сергей	Сентябрь 1998 г., Петербург	54	Владелец антикварного магазина, раньше еще занимался торговлей продуктами	Стаж предпринимательской деятельности с 1993 г.
10	Павел	Июль 1999, Петербург	35	Торгово-закупочная деятельность, “челночный импорт”	

<i>№</i>	<i>Условное имя</i>	<i>Дата и место интервью</i>	<i>Возраст</i>	<i>Основная деятельность</i>	<i>Примечания</i>
11	Андрей	Октябрь 1998, Петербург	36	Мелкая торговля с лотка, посредническая, торгово-закупочная деятельность	
12	Михаил	Сентябрь 1999, Петербург	Около 30	Хозяин нескольких ларьков	
13	Иван	Октябрь 1999, Петербург	50	Риэлтер	
14	Лена	Сентябрь 1999, Хабаровск	32	Хозяйка салона татуировок	Раньше занималась изготовлением и продажей изделий "народных промыслов"
15	Наталья	Петербург, сентябрь 1999	36	Дизайнер, оформление помещений, изготовление батиков	
16	Петр	Петербург, июль 1999	40	Главный бухгалтер нескольких фирм	До 1998 года занимался также предпринимательской деятельностью

