

## Раздел 2 СФЕРА ЭКОНОМИКИ

**В.В.Радаев,**  
**доктор экономических наук, профессор,**  
**проректор Государственного университета -**  
**Высшей школы экономики,**  
**МВШСЭН**

### Легализация российского бизнеса как институциональная проблема<sup>1</sup>

Деятельность многих российских предприятий надежно укрыта в "тени". При этом теневая экономика вовсе не обязательно связана с откровенным криминалом. Куда чаще речь идет о полуправильных, или так называемых "серых"

схемах. Их широкое распространение стало результатом непрерывного процесса деформализации, который эффективно трансформирует формальные правила, встраивая их в неформальные отношения<sup>2</sup>. Все это давно перестало быть новостью. И все мы успели привыкнуть к тому, что скрупулезное соблюдение законов — скорее исключение, нежели правило.

В последнее время ситуация начала меняться. Серьезные участники рынка все чаще заговаривают о необходимости легализации собственной деятельности. Казалось бы, что проще: бери и

---

<sup>1</sup> Более полный текст см.: *Радаев В.* Российский бизнес: На пути к легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. С. 68-87; *Он же.* Российский бизнес: На пути к легализации? // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 42-62 <<http://www.ecsoc.msses.ru>>.

<sup>2</sup> Подробнее о процессе деформализации правил см.: *Радаев В.* Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 60-79; *Он же.* Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике. Препринт WP1/2001/01. М: ГУ—ВШЭ, 2001. См. также: *Капелюшников Р.* Где начало того конца?.. (К вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. № 1. С. 145; *Панеях Э.* Издержки легальной экономической деятельности: Налоговое поведение российских предпринимателей // Конкуренция за налогоплательщика. Исследования по фискальной социологии / Под ред. В.Волкова. М.: МОНФ, 2000. С. 26-48.

поступай по закону. На деле все оказывается иначе. *Мы научились быстро и эффективно обходить формальные нормы, а вот возврат в поле формальных норм оказывается трудным и длительным процессом.* Закономерен вопрос: возможно ли продвижение в сторону легализации, и каковы возможные пути такого продвижения? Этот вопрос и стал предметом нашего исследования.

### Источники данных

Мы представим часть результатов исследовательского проекта "Издержки легализации", который был реализован сотрудниками Государственного университета — Высшей школы экономики по заказу Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК) при участии Института национального проекта "Общественный договор"<sup>1</sup>. В состав Ассоциации входят торговые компании — импортеры электробытовой техники, аудио- и видеоаппаратуры, компьютеров, телефонных средств связи, а также производители электробытовой и компьютерной техники.

В качестве основного источника данных выступила серия фокусированных интервью с руководителями компаний, входящих в состав Ассоциации. Их основным предметом была сравнительная оценка издержек разных схем деятельности. В процессе довольно откровенных бесед руководители рассказывали, как реально организуется их бизнес. Всего записаны материалы 14 интервью продолжительностью от одного до двух с половиной часов. Далее мы будем сопровождать изложение короткими выдержками из этих интервью для иллюстрации основных выводов.

В содержательном отношении мы будем концентрироваться прежде всего на проблемах *таможенного оформления*, прекрасно понимая, что это лишь часть проблем, связанных с процессом легализации. Дело в том, что для многих импортеров взаимоотношения с таможенной являются проблемой номер один. Кроме того, именно в таможенной сфере с начала 2001 г. происходили активные изменения и периодически возникали конфликтные ситуации.

### Мы все — "серые"

Долгое время существовал устойчивый стереотип, что фирмы делятся на "белые" и "черные", т.е. легальные и криминальные. Сегодня мы понимаем, что, во-первых, спектр схем хозяйственной

---

<sup>1</sup> Руководитель проекта и автор итоговых материалов — В.В.Радаев. Сбор интервью — С.Ю.Барсукова, Т.П. Казанцева, В.В.Радаев. При подготовке итоговых текстов использованы материалы С.Ю.Барсуковой. Хотелось бы выразить особую благодарность за организацию проекта президенту РАТЭК А.М.Плячевому и президенту ИНП "Общественный договор" А.А.Аузану.

деятельности значительно шире. А во-вторых, одни и те же компании зачастую работают параллельно по нескольким схемам, когда часть товаров ввозится по более официальной схеме, а другая — с более сильными отклонениями от официальных правил.

*"Есть фирмы, которые удачно совмещают в своей работе и то и другое. То есть у них, условно говоря, 50% товара везется (опять же в кавычках) легально, а 50% товара везется контрабандно"* (интервью 11).

По оценкам, которые дают сами участники обследованного нами рынка, с одной стороны спектра находятся "белые" (полностью официальные, или в просторечии — "любовые") схемы, которые на момент опроса составляли от силы 20% от общих объемов импорта, хотя их доля имела явную тенденцию к росту. С другой стороны спектра размещаются "черные" (чисто контрабандные) схемы, которые, даже по максимальным оценкам, охватывают около 10% ввоза товаров. Что же касается основной части импорта, то он, соответственно, находится между ними — в "серой" части спектра<sup>1</sup>. В свою очередь, эта часть также неоднородна: у серого цвета, как известно, множество градаций. И именно в эту промежуточную, полуправильную зону, которая находится в поле официальных норм, но одновременно связана с их частичным нарушением, в основном помещают себя опрошенные участники рынка.

Мы вправе заключить, что, за малым исключением, все основные участники рынка используют "серые" схемы, различаются лишь степень вовлечения и характер самих этих схем. Трудно работать на рынке и оставаться вне его законов, особенно при достаточно жесткой конкуренции, которая наблюдается в сфере торговли электробытовой и компьютерной техникой. Деление компаний на "плохие" и "хорошие" выглядит слишком грубым, все компании так или иначе оказываются "серыми".

*« 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"»* (интервью 6).

Степень легальности схем ввоза импортных товаров дифференцируется по следующим параметрам:

1. Нарушение достоверности кодирования, когда один товар ввозится под видом другого в целях понижения объема платежей.

2. Нарушение достоверности объема ввоза, когда занижается как количество товаров, которые пересекли границу, так и таможенная их стоимость.

3. Нарушение документального оформления — получение государственной таможенной декларации с фиктивными номерами или оформление без документов.

---

<sup>1</sup> Радаев В.В. Издержки легализации // Эксперт. 2001. № 40. 29 окт. С. 50.

4. Ввоз товаров без таможенного оформления, когда грузы не проходят через таможенный терминал (чистая контрабанда).

Специальные брокерские конторы при таможенных терминалах во второй половине 1990-х годов поставили "серые" схемы на поток. Постепенно эти схемы упростились, дойдя до фиксированной платы с одной машины независимо от ее содержимого. В итоге произошло постепенное "затенение" основной части спектра — сдвиг в сторону "серых" схем. И это вполне закономерно. Параллельное существование разных режимов таможенной очистки неизбежно приводит к *выдавливанию легальных схем полулегальными*, ибо возможности компенсации дополнительных затрат через повышение цен фактически отсутствуют. Спрос на продукцию в области электробытовой и компьютерной техники очень эластичен по цене, и потому выравнивание ценовых уровней происходит очень быстро. Чтобы остаться на рынке приходится снижать издержки, а это предполагает отказ от легальных схем или использование параллельных схем разной степени легальности. Таким образом, запускается механизм худшего отбора [adverse selection]: "плохие" схемы вытесняют "хорошие", а "нечестные" участники рынка одерживают верх над "честными"<sup>1</sup>.

### Велики ли издержки легализации

Руководителей компаний трудно обвинить в идеализме. И поэтому, когда заводятся разговоры о необходимости легализации, сразу встает вопрос о сравнительных *издержках легальной деятельности*. И тут же выясняется, что эти издержки слишком высоки. Вдобавок, если компания хочет ввести товар "по-белому" и растаможить все официальным и достоверным образом, она может столкнуться и с проблемой более длительного оформления. А любой простой машин на таможне — это дополнительные издержки. Предприниматель оказывается перед выбором, например, заплатить 35% стоимости (включая НДС) и ждать 2-3 дня или заплатить 6-7% и пропустить машины за 2-3 часа. В итоге вопрос о том, почему многие компании прибегают к "серым" схемам, естественным образом перетекает в вопрос, *почему кто-то вообще использует "белые" схемы?*

Впрочем, транзакционные *издержки нелегальной или полулегальной деятельности*, разумеется, тоже не нулевые. Они включают затраты на выработку схем, обслуживание этих схем (например, плату за таможенную очистку, за обналичивание), расходы на содержание дополнительного персонала, а также на обеспечение безопасности бизнеса (выплаты контролирующим и правоохранительным органам).

---

<sup>1</sup> См.: Акерлоф Дж. Рынок "лимонов": Неопределенность качества и рыночный механизм // Thesis. 1994. Вып. 5. С. 91-104.

Есть основания считать, что совокупные издержки "серых" схем часто недооцениваются участниками рынка. Но даже при достоверном подсчете они не сопоставимы с издержками легального функционирования. Это означает, что *если в нынешних условиях подходить к делу узкоэкономически (т.е. с точки, зрения калькуляции и взвешивания транзакционных издержек), то у легализации бизнеса нет никаких шансов. С ТОЧКИ зрения текущей экономической выгоды она выглядит совершенно не рациональной.*

### Нужна ли легализация бизнесу

Откуда же тогда вообще возникает вопрос о легализации? Причина заключается в том, что принятие решений о легализации имеет более сложные основания, нежели оценка сравнительных издержек.

Во-первых, существует риск, связанный с *вероятностью проверки* того или иного предприятия государственными органами и применения жестких санкций по результатам такой проверки<sup>1</sup>. Селективный контроль может осуществляться случайно (по разнарядке) или в результате "заказа" со стороны конкурентов<sup>2</sup>. При этом, *чем "темнее" схема, тем ниже текущие издержки, но тем выше текущий риск.* И каждая компания выбирает для себя приемлемую нишу. Например, явно "черные" схемы предельно дешевы, но для большинства представителей серьезного бизнеса они неприемлемы именно в силу неоправданно высокого риска.

Что же касается "серых" схем, то здесь риск оценивается участниками рынка не слишком высоко. Они научились "решать вопросы" с помощью налаженных связей и относительно небольших взяток. Тем не менее полностью вероятность пристрастной проверки исключить нельзя. Неприятно и то, что при нарушении правил таможенного оформления тянется "серый след" по всей цепочке прохождения товара. А российские законы позволяют осуществлять проверки и налагать санкции еще долгое время после прохождения товара через таможеню. В результате наличие постоянного (пусть не слишком высокого, но не устранимого) риска держит руководителей в постоянном психологическом напряжении.

*"За 10 лет я чего-то добился, какой-то устойчивости материальной и еще какой-то, но даже я... никогда не расслабляюсь. Никогда. В любой момент могут позвонить и сказать: проблемы там-то и там-то"* (интервью б).

Во-вторых, возникает проблема *упущенных выгод*. В непрозрачный бизнес трудно привлечь внешние ресурсы. Если у ком-

<sup>1</sup> Например, в 2001 г. был зафиксирован случай, когда одному из участников анализируемого рынка были выставлены штрафные санкции на 400 тыс. долл.

<sup>2</sup> Подробнее о селективном контроле см.: *Радаев В.* Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности. С. 65-66.

пании многократно занижены обороты, то это сдерживает масштабы капитализации бизнеса, и на значительные внешние вливания рассчитывать не приходится. Вдобавок, если велика степень неопределенности, лишний раз подумаешь, прежде чем брать дополнительные кредиты. Не станешь зарываться, а предпочтешь двигать-ся аккуратно, потихоньку.

Между тем серьезные участники рынка вынуждены думать о привлечении инвестиций и кредитов хотя бы потому, что маячит перспектива прихода в Россию западных сетей с крупными финансовыми ресурсами и продвинутыми технологиями. В результате само существование российских дистрибьюторских и розничных сетей может быть поставлено под вопрос. Первыми "ласточками" стали сети IKEA, "Metro". В 2003 г. ожидается приход сетей "Auchan", "Media/Satum", "Media Market". Даже с учетом большой емкости российского рынка и того, что западным сетям потребуется время на разворачивание, подобная перспектива не может не беспокоить руководителей российских компаний. А порождаемые серыми схемами текущие риски затрудняют подготовку к новой конкурентной ситуации.

Важно не упустить из виду другое обстоятельство — существует масса мелких и средних компаний, которые конкурентоспособны благодаря использованию "серых" схем и работать иначе не могут. Многие из этих компаний завозят по одной-две машины товара и тем самым, во-первых, во-вторых, отнимают часть рынка, а, во-вторых, портят весь рынок в результате так называемого "чернослива" — выброса товаров по демпинговым ценам в условиях общей высокой чувствительности к ценовым изменениям. С большой вероятностью легализация окажется убийственной для подобных операторов, а их доли на рынке достанутся более сильным агентам. Это означает, что легализация экономически выгодна более устойчивой части бизнеса, которая в течение двух-трех лет способна выиграть в результате неизбежного *пердела рынков* и тем самым компенсировать дополнительные издержки легализации в краткосрочной перспективе за счет возросшего объема доходов.

Из интервью стало ясно, что во многом решение о движении к более "чистым" схемам принимается на личностном уровне и зависит от *персональной позиции владельцев бизнеса* — их видения будущего российской экономики, своего дела, своей семьи, наконец, от их личных амбиций. Намерение легализоваться предполагает, что деловая ориентация на продолжение работы на российском рынке подкрепляется личной, в том числе гражданской позицией. Конечно, деловая необходимость (текущие потребности бизнеса) может сдерживать личные амбиции, но в деле легализации позиция хозяев бизнеса — чрезвычайно важный фактор, и чисто деловых мотивов здесь не всегда достаточно.

Наконец, нередко в процессе интервью возникало впечатление, что чуть ли не главная причина, побуждающая задумываться о

необходимости легализации, — *давление со стороны государственных органов* (в данном случае — Государственного таможенного комитета РФ). И это не удивительно: фактор воздействия государства по-прежнему очень влиятелен.

### **Нужна ли легализация государственным органам**

В начале 2001 г. произошло резкое изменение таможенной политики, нацеленное на *фактическое сближение "серых" и официальных схем*. При этом произошла любопытная вещь. Государственная власть оказалась не в состоянии поддержать существующие формальные правила. Например, ГТК России не может производить сплошной досмотр машин и эффективно корректировать таможенную стоимость всего потока импортируемых товаров. Поэтому из сферы действия закона с помощью подзаконных актов попытались перейти в сферу правил, которые сложились на "серых" рынках, а именно — регулировать минимальную цену за оформление одной машины с определенным видом товаров. Осуществленное ступенчатое увеличение этой минимальной цены автоматически повышало уровень платежей, производимых по "серым" схемам. В итоге меньше чем за год цена за машину выросла с 10-12 тыс. до 35—40 тыс. долл. В результате подобной "бульдозерной атаки" ценового выдавливания "серые" схемы постепенно по стоимости начали сближаться с официальными схемами. И если в 2000 г., по оценкам участников рынка, они платили в среднем около 30% официального объема платежей, то к середине 2001 г. приходилось платить уже около 60%, т.е. стоимость возросла за полгода в 1,8-2 раза. В 2002 г. в деятельность ГТК России вмешались прокуратура и другие контролирующие органы, и подобную практику (установление цены за фуру) пришлось отменить. Но важный шаг по удорожанию серых "схем" был сделан.

Одновременно были предприняты попытки серьезного ужесточения контроля за деятельностью таможенных терминалов. Резко сокращено их число. Пошли проверки, и "полетели" многие головы.

В чем смысл активизации деятельности ГТК России? Первая цель — *увеличение сборов в бюджет*, выполнение и перевыполнение плана по этим показателям, которые до последнего времени особенно не блистали. Достаточно сказать, что, даже по официальным данным самих таможенных органов, на отдельные виды ввозимых товаров (телевизоры, телефоны и пр.) доля ввозимого "побелому" составляла 10-20%<sup>1</sup>. При этом широко распространилось мнение, что таможенники чрезмерно коррумпированы и живут слишком хорошо.

---

<sup>1</sup> Эти цифры следует считать не более чем экспертными оценками, поскольку сколь-либо достоверная статистика масштабов импорта, по существу, отсутствует

Очевидно, ГТК России был избран в качестве полигона для показательных успехов на фискальном поприще, тем более что с технологической точки зрения таможенные каналы перекрываются относительно легко. И таможня действительно начала демонстрировать быстрые успехи. За первое полугодие 2001 г. ГТК России отчитался за увеличение сборов сразу на 39% по сравнению с первым полугодием 2000 г., а по отдельным позициям сборы выросли в 3 раза.

Но чтобы от разовых успехов перейти к устойчивому наращиванию сборов, необходимо достичь второй цели — *консолидации управления*. Дело в том, что в последние годы в таможенной сфере произошла заметная дисперсия власти, появилось множество разных каналов, контролируемых блатными командами. В результате значительные средства утекали в неизвестных направлениях<sup>1</sup>. В связи с этим и были предприняты усилия по наведению порядка в собственных управлениях и переопределению правил игры. И с этой точки зрения ужесточение таможенного режима в начале 2001 г. было вызвано не столько желанием выловить всех нарушителей путем полузабытых практик фактического досмотра машин, сколько потребностью мобилизовать собственные кадры.

### Что препятствует легализации

Что же сдерживает сегодня успешное движение к легализации? Первым серьезным препятствием *на стороне бизнеса*, как мы уже указывали ранее, являются высокие ставки официальных платежей. По оценкам руководителей, примерные размеры приемлемого совокупного платежа оказываются на уровне 15% (включая таможенные пошлины и НДС). Это больше эффективной ставки (того, что реально платилось на момент опроса), но значительно меньше официального уровня. Данная цифра обозначает компромиссный уровень, сигнализирующий о готовности бизнеса повышать реальные платежи при условии встречного снижения официальных ставок.

Второе препятствие состоит в том, что руководители, даже искренне желая легализоваться, не могут сразу заплатить двойную или тройную цену, *необходим переходный период*. Именно поэтому выражается настойчивое пожелание, чтобы платежи росли не скачкообразно, а постепенным и прогнозируемым образом.

Третье и главное препятствие вообще связано не с уровнем платежей, а с сохранением разных правил игры. *Опасность для серъез-*

---

<sup>1</sup> Пропорции, в которых платежи делятся между бюджетом и брокерами, предпринимателям, как правило, неизвестны (назывались доли от девяти к одному до одного к одному) В 2001 г из-за резкого роста цены "серой" растаможки и ее концентрации в небольшом числе терминалов небюджетная составляющая таможенных выплат, скорее всего, возросла.



кого бизнеса заключается в том, что платить будут не все. Причем это губительная ситуация именно для законопослушных фирм. Если же правила будут примерно одинаковы, предпринимателям легче будет двигаться к легализации, а правительство получит возможность повышать официальные сборы для пополнения бюджета.

*"Больше проблем не в изменениях, а в том, что таможеня, к сожалению, не может предложить и обеспечить главное — единых правил игры для всех"* (интервью 11).

Наконец, решение легализоваться, принимаемое в рамках одного бизнеса, как правило, оказывается недостаточным. При существовании разных режимов деятельности легализоваться в одиночку весьма обременительно.

*"Нельзя легализоваться в одиночку, нужно, чтобы легализовалась вся остальная часть рынка, а, может быть, даже и весь рынок. Потому что если 90% — легально, а 10% — нелегально, мы просто ничего сделать не можем. Все в конце концов будут перебегать (туда, где 10%), и все"* (интервью 2).

Здесь возникает традиционная проблема "безбилетника" (free-rider problem), когда многие не хотят брать на себя дополнительные издержки, ожидая, что заплатит кто-то другой, а выгоды достанутся всем (например, тем, кто вкладывал силы и средства в деятельность деловой ассоциации, и тем, кто стоял сбоку)<sup>1</sup>.

Еще одно препятствие на пути к легализации проистекает из отсутствия достаточного доверия к власти. Сохраняется боязнь открыться и, следовательно, стать более уязвимым для внешнего контроля. Если ты показываешь, что и как ввозится, то вместо благодарности можешь получить дополнительные проверки.

На стороне власти тоже есть свои проблемы, и немалые. За 1990-е годы таможенники превратились в один из наиболее коррумпированных отрядов российского чиновничества. Но дело не в алчности отдельных таможенных офицеров, собирающих мзду за отказ от положенного досмотра грузов. Создана развитая система отношений — особый рынок, активно предлагающий свои услуги. Если ты выходишь на "правильную" брокерскую фирму, то тебе не придется общаться с таможенниками вовсе. Известна цена за услуги, есть возможность поторговаться в соответствующих пределах, заплатить деньги и быстро пропустить машины. В свою очередь, брокерские команды являются посредниками в более сложной и длинной цепи. И куда ведут "боковики", по которым утекает значительная часть выплаченных средств, в какой степени эти системы завязаны на политические или криминальные круги, пред-

---

<sup>1</sup> Подробнее о проблеме коллективных действий см.: *Олсон М.* Логика коллективных действий: Общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995; *Радаев В.* О рациональности и коллективном действии (О книге М.Олсона "Логика коллективного действия") // Вопросы экономики. 1996. № 10 С. 144-152.

приниматель, как правило, не знает (и предпочитает не интересоваться). Мы же обязаны понимать, что действенность усилий ГТК России, даже при всей искренности желаний своего руководства взять под контроль ситуацию в таможенных терминалах, видимо, имеет объективные ограничения, потому что в дело завязаны интересы разных влиятельных групп.

Помимо этого, специалисты по информационным технологиям утверждают, что нынешняя технологическая база ГТК России крайне несовершенна и поощряет воровство. И что каждый рубль, вложенный в техническое оснащение таможенного дела, обернется стократ. Но эта причина — скорее производного характера. Должен сформироваться устойчивый интерес к изменению сложившейся ситуации, тогда и технические новации окажутся востребованными.

### **Могут ли участники рынка договориться между собой**

Поскольку ввиду указанных выше препятствий легализоваться в одиночку нельзя (трудно шагать в ногу, если вся колонна шагает как попало), представители бизнеса вынуждены договариваться друг с другом об общих правилах игры. В этом и состоит одна из основных целей образования РАТЭК и других деловых ассоциаций. Однако способны ли участники рынка эффективно договариваться между собой? Вопрос вовсе не праздный, особенно если учесть, что многие из них являются прямыми конкурентами на одном и том же или смежных рынках.

Здесь возникают объективные и субъективные трудности. Во-первых, уровень концентрации капитала на интересующем нас рынке электробытовой и компьютерной техники довольно низок. А поскольку *число операторов велико*, договориться о единых правилах деятельности сложнее. Во-вторых, участники рынка разрабатывают *разные рыночные ниши*, и в силу этого их интересы различаются. Например, занимающиеся импортом торговые компании заинтересованы в снижении пошлин на ввозимую готовую продукцию, в то время как отечественные компании-производители заинтересованы в снижении пошлин на комплектующие и в поддержании разрыва между ними и пошлинами на готовую продукцию, имеющую аналоги на отечественном рынке. В-третьих, может проявляться *дефицит доверия*. Хотя ведущие операторы знают друг друга уже по 7-8 лет, их репутации более или менее выстроены, и в принципе основа для доверительных отношений заложена, едва ли придется ожидать полной открытости — конкуренция обязывает. В-четвертых, достигнутый уровень доверия требует постоянного подкрепления — участники рынка должны видеть, что обговоренные правила выполняются. А прямой контроль *за соблюдением соглашений затруднен*. В машину с грузом

к каждому не заглянешь<sup>1</sup>. Наконец, в-пятых, *бизнес неоднороден*. И по мнению опрошенных руководителей, есть компании (в том числе и достаточно крупные), с которыми договориться невозможно, просто не о чем договариваться<sup>2</sup>.

*"У нас есть компании, с которыми можно договариваться, договоренности с которыми по ценам живут месяцами... Но на их фоне существуют компании-отморозки, с которыми просто без толку разговаривать. Они не понимают никаких слов"* (интервью 5).

Но несмотря на все эти объективные и субъективные трудности, на сохранение некоторой взаимной настороженности, большинство руководителей считает, что договариваться можно. Помимо давнего знакомства, многие из них близки по возрасту (как правило, от 30 до 40 лет) и имеют сходный образовательный профиль (как правило, технический). И глубокого разрыва интересов, по мнению опрошенных, нет, тем более, что происходящая диверсификация сфер деятельности способствует большей гибкости.

### **Могут ли участники рынка договориться с властями**

Достижение договоренности между бизнесами — лишь первый шаг по построению новых правил игры. Вторым шагом является выработка формальных и неформальных соглашений с представителями власти. Без этого сохранится слишком высокая степень неопределенности, и любые соглашения между участниками рынка грозят обвалиться при очередном демарше со стороны государственных органов.

О чем могут договариваться власть и бизнес в обследованной нами сфере? Что нужно, скажем, ГТК России и РАТЭК в этих переговорах? Бизнесу, если не затрагивать вопросы законодательного уровня, нужны:

- упрощение процедур оформления;
- отказ от внеплановых проверок в отношении тех, кто делает свой бизнес транспарентным (прозрачным);
- подавление каналов использования "темно-серых" и "черных" схем, применение санкций против тех, кто не открывает свой бизнес.

---

<sup>1</sup> Практически контроль осуществляется через продажные цены. Использование демпинговых цен отслеживается моментально и считается неплохим индикатором условий, на которых были ввезены товары. Но пониженная цена тоже не во всех случаях свидетельствует о применении "дешевых" схем. Порой компании сбрасывают товар по конъюнктурным соображениям. Так что и здесь контроль не может быть на 100% эффективным.

<sup>2</sup> В связи с этим важно фиксируемое участниками рынка принципиальное различие между "работой по закону" и "работой по правилам". "*Работать по закону*" — значит, следовать всем официальным предписаниям. Заметим, что так не работает почти никто. Что означает "*работа по правилам*", определить не просто. Можно сказать, что речь идет о такой деятельности, которая не "портит" рынок, не грозит привести его к дестабилизации.

В свою очередь, власти тоже требуются:

- достоверность декларирования ввозимых товаров;
- отказ от параллельного ввоза при заключении соглашений о режимах особого благоприятствования;
- соответствующее увеличение суммы платежей в бюджет.

Способен ли бизнес договариваться с представителями власти, причем не на привычном уровне индивидуального, коридорного лоббирования, а на политическом уровне? Этот вопрос еще более сложен.

Во-первых, во взаимоотношениях между бизнесом и властью существуют серьезный дефицит доверия и обоюдная настороженность. Предприниматели зачастую склонны видеть в каждом чиновнике бюрократа и взяточника, а чиновники подозревают в каждом предпринимателе нарушителя закона. И хотя в последнее время в этом направлении наблюдаются позитивные сдвиги, до открытости в отношениях еще слишком далеко.

*"Проблема самая главная... — с подходом государства. Сейчас такое впечатление, что все, кто занимается бизнесом, — это либо потенциальные преступники, либо преступники в явном виде..."* (интервью 14). *"Со стороны государства, со стороны органов отношение ко всем как к нелегальным и на 100% обманывающим людям"* (интервью 2).

Во-вторых, договорные позиции здесь почти всегда неравноправны, и представители власти, как правило, являются диктующей стороной, особенно в случае с малым и средним бизнесами. Предприниматели лишь предлагают варианты действий, которые могут быть приняты или отклонены властью в одностороннем порядке. Однако участники рынка постепенно приучаются к тому, что подобные предложения делать целесообразно, чтобы избежать откровенно вредоносных решений и не тратить тройных усилий на их последующую отмену (как это случилось, например, с пресловутым Постановлением № 601 о маркировании продукции).

В-третьих, благополучно достигнув договоренности с властями, руководители компаний все равно не могут спать спокойно. По политическим соображениям или по административному приказу сверху чиновники могут в любой момент переиграть часть принятых правил. Дополнительная неопределенность создается закрытостью государственных структур и механизмов принятия решений. Наконец, всегда есть опасность, что контрагента по переговорам снимут с должности и придется многое начинать с начала.

Тем не менее в настоящее время важен сам факт того, что со стороны власти и со стороны бизнеса проявляется общая заинтересованность в легализации хозяйственной деятельности. И государству, и бизнесу нужна реальная статистика, которая обеспечит более адекватное понимание рынков и более эффективные концепции контроля за этими рынками. Обе стороны в достаточной степени заинтересованы в том, чтобы зажать "беспредельщиков", пользующихся "черными" схе-

мами, которые дестабилизируют рынок и ничего не отчисляют государству. И скажем, состоявшийся в октябре 2001 г. первый съезд РАТЭК, где присутствовала весьма представительная команда руководителей ГТК России, показал, что стороны в принципе сходятся по большинству исходных вопросов и, более того, есть продвижение к подписанию новых соглашений<sup>1</sup>. События 2002 г. эту готовность к сотрудничеству пока подтверждают.

### Заключение

Анализ изложенных проблем неумолимо подталкивает к мысли о том, что легализация — *продолжительный и ступенчатый процесс*, предполагающий поступательное движение через несколько этапов. Эти ступени (этапы) выстраиваются опрошенными руководителями следующим образом:

I. Обязательное получение официальных документов на ввозимый товар.

II. Достоверное декларирование по номенклатуре (отказ от ввоза компьютеров под видом зеленого горошка и т.п.).

III. Достоверное декларирование по количеству товара при обговоренных масштабах занижения таможенной стоимости (например, с использованием инвойсов производителя).

IV. Достоверное декларирование по цене ввозимого товара.

В настоящее время многие солидные участники рынка находятся, видимо, где-то на подступах к третьей-четвертой ступеням, а по отдельным направлениям переход к полной достоверности декларирования уже завершен.

Процесс легализации нуждается в *институциональной поддержке* и институциональном оформлении. В чем состоит суть процесса институционализации? Это — превращение абстрактных правил в реальные модели стабильного взаимодействия<sup>2</sup>. Подобное превращение, связанное с выработкой новых правил игры, конвенционально разделяемых основными акторами, не происходит абсолютно стихийным образом. Нельзя также разрешить эту проблему "одним ударом" — ввести несколько "прогрессивных" законов, указов, постановлений (хотя такие акты безусловно необходимы) или просто принять решение: "Давайте будем легализовываться". Для достижения желанных конвенций координации<sup>3</sup> требуется обустройство

<sup>1</sup> О материалах съезда см.<sup>1</sup> *Матвеева А.* Аттракцион невиданной честности // Эксперт. 2001. № 37. 8 окт. С. 28-31.

<sup>2</sup> *Флигстин Н.* Поля, власть и социальные навыки. Критический анализ новых институциональных течений // Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4 С 28-55 <<http://www.ecsoc.msses.ru>>.

<sup>3</sup> *Тевено Л.* Организованная комплексность: Нормы координации и структура экономических преобразований // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Под ред. В.В.Радаева. М.: РОССПЭН, 2002 (в печати).

специальных *переговорных площадок* на разных уровнях. В этом смысле организация постоянно возобновляющегося переговорного процесса — между представителями бизнеса, а также между ними и представителями государственной власти — оказывается важнее одной "прорывной" идеи, закона или генерального соглашения.