
НАРОДНАЯ ИГРА В "НАЛОГИ" И "СЕМЕЙНЫЕ ГРУППЫ" (По материалам г. Хабаровска)

Любая терминологическая система (система категорий), в том числе система экономических категорий, существует как семиотически упорядоченная совокупность текстов. Она выступает посредником между реальностью и исследователем, ее изучающим. Внимание последнего обращено не столько на экономическую реальность, сколько на саму систему категорий. Сама система категорий, безусловно, порождена этой реальностью и в этом смысле способна ее отражать. Такая способность сохраняется тем дольше, чем более стабильной является сама реальность. Здесь и оказывается возможной четкая формализация, устранение противоречий, построение математического аппарата и т.д.

Однако в период повышенной социальной и экономической динамики, катастрофической смены форм хозяйства адекватность упорядоченной терминологической системы становится весьма проблематичной. Особенно, если анализ ситуации производится не *a posteriori*, когда можно упорядочить происходящее через классический гегелевский «скачок», а одновременно с протеканием ситуации.

Замкнутая упорядоченная система «отбрасывает» от взгляда исследователя все в нее не входящее в область «непоименованного». Оно (это новое) может быть описано разве только, как «негативные практики». В этом варианте четкость и однозначность понятийного аппарата становится отрицательным, а не положительным качеством. С помощью четкой системы категорий, исследователь выстраивает стройную и непротиворечивую модель реальности, но реальности не обладающей статусом существования. Использование системы строгих понятий для исследования становящейся, а не ставшей системы социально-экономических институтов грозит подменой понимания реальности реальностью самих понятий.

Для того, чтобы описание реальности сколько-нибудь соответствовало самой реальности, и возникает необходимость в «нечетких» терминах, способных включить в себя реальность, еще не устоявшуюся, формализуемую, но не формализованную. Учет этих обстоятельств обосновывает обращение к специфическому жанру – экономико-этнографического очерка. Не претендуя на научную строгость и не относясь общепринятому формату "научного" письма, экономико-этнографический очерк тем не менее дает возможность описать реальность, не втискивая в несвойственные ей строгие формы.

Определение «экономико-этнографический» отнюдь не следует понимать в том плане, что мы собираемся вслед за А.С. Ахиезером анализировать социокультурные основания экономической ситуации, или вслед за Л.Н. Гумилевым связывать экономику и стадии развития этноса. На наш взгляд, сами экономические практики в современной России приближаются по способу существования к некоторым этнокультурным ритуалам со сложными, но вполне описываемыми правилами и смыслами. Данный подход отнюдь не реализация крайне модной в последние десятилетия этнометодологии. Отличия здесь радикальны. Этнологический подход здесь не «метод для...», а попытка выявить субстанцию в ситуации, когда экономическая реальность, по справедливой мысли М. Маяцкого, из базиса переходит в надстройку, становится элементом и существом культурных кодов¹.

Фискальные игры: кто, где, когда?

Одной из существенных проблем современной фискальной политики стала практически тотальное нежелание населения платить налоги. Платить налоги стало дурным тоном, во всяком случае, платить их в полном объеме. Как правило, при этом хозяйствующие субъекты

¹ Маяцкий М. Старшие братья по разуму. Лечим африканской философией комплекс русской исключительности // Логос. № 1, 1999.

ссылаются на безумно высокие налоги, уплатив которые их предприятие просто не сможет продолжать деятельность.

Кажется, что ситуация складывается классическая: слишком большие налоги «толкают доведенного до крайности предпринимателя» на нарушение закона. Такие эпизоды уже не раз возникали в истории и, чаще всего, разрешались или вооруженным восстанием вроде нидерландского против испанских налогов или испанского против налогов, вводимых фламандцами, или снижением налогов государством, как в Англии в восемнадцатом столетии. В самом деле, все очень похоже. Государство, пытаясь быть социальным, стремится наполнить казну любым путем и повышает налоги, налогоплательщики и, особенно хозяйствующие субъекты, находят эти налоги чрезмерными, а потому – незаконными. Однако это только кажется...

Специфика современной российской ситуации состоит в том, что существующее положение, похоже, устраивает обе стороны.

«Кто решает? Я и решаю, сколько мне платить? Ну... не совсем так. Конечно, приходится думать, чтобы и себе, и людям... без наглости. Но, в принципе, сколько я решаю, столько и проведу «по бумагам»»(Респондент 1).

Фискальные службы собирают не столько, сколько положено по закону, а столько, сколько смогут собрать. Соответственно, налогоплательщики платят не те налоги, которые введены легитимным образом, а столько, сколько они не смогли не заплатить. Возникает сложная многоходовая игра, понимаемая как игра и теми, кто платит, и теми, кто собирает. «Ты что, смеешься? Вся страна занята народной игрой в перепрятушки доходов, а я буду открываться перед органами. Да они сами меня не поймут» (Респондент 2).

Игра эта осуществляется на разных уровнях, поэтому столь затруднительно ее описание средствами какой-то одной науки: экономики, социологии, психологии и т.д. Пожалуй, наиболее адекватным здесь будет жанр этнографических очерков, заметок, описывающих некий обряд, полный сакрального смысла для его участников и почти непонятный для профанов. Применение подобного жанра тем более оправдано, что к настоящему времени фискальная игра не только обладает некими устойчивыми правилами, вполне определенными игровыми ситуациями и набором игроков, но и определенной степенью институционализации и даже легитимностью (деятельность бухгалтеров, частных консультантов, аудиторских фирм и т.д. вполне официально ставит своей целью уменьшение налогов, платимых хозяйствующим субъектом).

Сразу оговоримся, что в число участников игры, практически, не попадают работники бюджетной сферы и наемные работники многочисленных акционированных предприятий, бывших государственными в недавнем прошлом. Здесь уплата налогов происходит автоматически, безотносительно к воле и чаяниям налогоплательщика. В игру такой работник включается в той мере, в которой его доход не зависит от этого предприятия. Здесь и совместительство, и полуполюгальная частная деятельность и «теневой бизнес».

Источником для данного описания послужили пять неформализованных интервью, взятых у представителей «теневых» силовых структур г. Хабаровска, двадцать полуполюгализованных интервью с мелкими предпринимателями и самозанятыми, полученных в том же городе в ходе реализации проекта «Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса. На примере мелких предпринимателей и самозанятых» (МОНФ при поддержке Фонда Форда 1999г.). Выборка и в первом, и во втором случае формировалась по методу "снежного кома". Информация, полученная в ходе бесед с хабаровскими респондентами, сравнивалась с соответствующей информацией по Новосибирску, Санкт-Петербургу, Волгограду (интервью с совпадающим формальным контекстом).

«Три, четыре, пять...Я иду искать...»

Настоящая часть очерка посвящена описанию самой игровой ситуации, условиям, породившим само символическое пространство игры. Поскольку далеко не все налоговые выплаты ведут к приобретению предпринимателями некоторых политико-правовых услуг, то целесообразно принять различие между налогом и данью. Под "налогом" мы будем понимать выплаты, обеспеченные реальными услугами по охране жизни, собственности, обеспечению других институциональных условий экономической деятельности, а "данью" мы обозначим требование и получение денег вне зависимости от каких-либо встречных благ, просто по праву сильного. *«За что я должен платить? Губернатору на шашлыки? Врач у меня свой. Юрист свой. Да и старость мою не государство родное обеспечивать будет. Ему на меня наплевать. Значит – и мне на него»* (Респондент 3).

Проблема здесь усложняется тем, что «сильных» в современном российском социально-экономическом пространстве оказывается много (более, чем один). Происходит демонополизация права на насилие, а значит, — на взимание дани. Таким образом, возникает конкуренция за налогоплательщика. Различные силовые структуры «сражаются» за возможность облагать данью хозяйствующие субъекты.

Еще большее усложнение возникает в ситуации, когда возможность получения услуг, декларируемых, но не предоставляемых государством все-таки существует. По справедливому замечанию С. Барсуковой, силовое давление на предпринимателей со стороны «теневых структур» меняется в последнее время на «силовое обслуживание» предпринимателей «теневиками»². Таким образом, на одном и том же поле государственные фискальные службы конкурируют с «теневыми силовыми структурами» на почве взимания дани и на почве уплаты налога. Более того, конкретное охранное агентство, конкретный коррумпированный чиновник предоставляет услуги, связанные с «правом гражданства» более высокого качества и, зачастую, по более низкой цене. Иными словами, у «теневого налогообложения» есть все шансы стать основным, а государству останется только обращаться к согражданам с трогательными плакатами: «Пожалуйста, заплатите налоги».

Эти и ряд других концепций достаточно убедительно объясняют, почему население не платит налоги³. В предлагаемых условиях гораздо более сложным выглядит другой вопрос: «Почему, несмотря на все усилия фискальных служб, население все-таки платит налоги?».

Представляется, что «дорожкой», на которой может быть найден ответ на этот вопрос, будет несколько иная модель «конкуренции за налогоплательщика».

Действительно, яростное сражение за налогоплательщика идет, стороны мастерски фихтуют друг с другом, но... на разных этажах здания.

«Да... с ментами тяжело, но жить можно. Важно что? Важно договориться: мы вам поможем, забашляем, а вы – нам. Мент.. он тоже человек. Просто у него работа такая. А у меня (смеется) — другая. Мы друг другу, если разобраться, и не мешаем даже. Я же не беспредельщик. Также понимаю. И они понимают»(Респондент 3).

Конкуренция между ними возникает только тогда, когда на них с бесконечной высоты «трансцендентального субъекта» смотрит исследователь. В этот момент все ярусы фискальной игры оказываются в одной плоскости и... начинают конкурировать между собой. Однако конкуренция эта происходит более на страницах исследований и в распоряжениях о борьбе с коррупцией, инициированных этими исследованиями, нежели в реальной экономической практике. В реальном же пространстве конкуренция принимает несколько иные, более «экономические» формы, связанные с отечественной спецификой предпринимательской деятельности.

О рисках «нелегальной», криминальной экономики написано уже достаточно много и риски эти вполне очевидны. Собственно, для того, чтобы избежать рисков, связанных с нелегальностью (недобросовестностью партнера, отсутствием защиты прав собственника, отсутствием гарантий сделки, отсутствием личной безопасности и т.д.), и совершается регистрация экономической деятельности, дающая право обращаться за защитой своих интересов в милицию, суд и тому подобные «легальные» инстанции. Но сегодня все больше говорят о «риске легальности»⁴. Сам акт регистрации влечет за собой попадание в поле зрения многочисленных служб, деятельность которых связана со взиманием части дохода. Федеральные законодательные органы, законодатели субъекта Федерации, муниципальные службы, решая свои задачи, создают фискальные нормы, достаточно слабо корреспондирующие между собой. Сами эти нормы подвержены стремительным и, подчас, радикальным изменениям. Все это создает правовую непрозрачность, в которой «легальный» предприниматель и вынужден осуществлять свою деятельность.

«Да. Надо значит что-то такое придумать, чтобы нам тоже бы это все. То сначала местные только администрации, то есть в райисполкоме платили, патенты, кстати, были ... я помню одно время у меня была аренда 700 рублей, 700 тысяч, и патент был 700 тысяч. То есть мы платили на счет администрации района. И потом там, значит, эти налоги тоже ... 12-процентный подоходный, плюс там, потом было время, ввели вообще неимоверный пенсионный фонд, налог, там 27, было такое время» (Респондент 4).

Казалось бы, чего проще: соотнесите все виды налогообложения, приведите их некоторой взаимоприемлемой цифре и наведите порядок. Но, увы, несмотря на все усилия и самые светлые

² Барсукова С. Август 1998 года и отечественное предпринимательство//Pro et contra, N 2, Т. 4, 1999.

³ Неформальный сектор в российской экономике. М., 1998.

⁴ Некипелов Н. Квазирынок как результат реформ//Pro et contra, N 2, 1999.

помыслы создателей очередных идеальных налоговых кодексов и норм, ситуация сохраняется, ибо она более всего соответствует тому особому качественному состоянию, в котором находится наше общество.

Вопреки достаточно распространенному мнению современный российский кризис не приобрел системный характер, поскольку системность предполагает некоторую соотнесенность между элементами социальной целостности. Каждый элемент, представленный в российском социальном пространстве, дрейфует по несогласованной с другими траектории. Прежние идентичности разрушены, новые еще только складываются. Ценности, связанные с прежней идентичностью и организующие социальную целостность, оказались в лучшем случае «отложенными», а в худшем просто исчезли⁵. Единственной несомненной данностью в этих условиях оказывается моя «домашняя группа» – ближайшее дружеское и семейное окружение индивида. На службу этой данности и поставлены все его ресурсы, включая ресурсы, предоставляемые положением государственного чиновника. Федеральную, региональную и муниципальную фискальную политику осуществляют конкретные люди, представляющие не только и не столько данный уровень общественной иерархии, но, прежде всего, свою «домашнюю группу». В нормативном акте, регулирующем налогообложение, интересы «домашней группы» никак не представлены. Правовая несогласованность, непрозрачность и выступают способом учесть эти интересы, придать им квази-правовую форму.

При этом сам «легальный» пласт социально-экономического пространства превращается в шкалу, градуированную по степени легальности: уровень федерального законодательства, уровень закона субъекта Федерации, постановление муниципального уровня и, соответственно, уровни исполнителей этих законов и т.д. Каждый из уровней, обладая определенной легитимацией, может оказаться «беззаконием на местах» или «антиконституционным актом» или как-нибудь иначе, но столь же категорично.

Налогоплательщик, в нашем случае предприниматель, даже уплатив все мыслимые поборы, налоги, сборы (Не задаемся вопросом: насколько это реально?), все равно вступает в сферу «не совсем легальную». В целях самосохранения он вынужден вести достаточно сложную «фискальную политику», лавируя по шкале легальности, постоянно рискуя попасть под карающую длань закона, а не под его защиту.

«Патент потом, вот уже в последнем, в последнее время его отменили. В смысле, плату за патент. Признали ее по всей стране незаконной, что мы платили раньше, это все было незаконно, понимаешь?» (Респондент 4).

Сходную эволюцию переживает и сфера «теневая» – криминальная и полукриминальная. Здесь «силовое обслуживание» неизбежно предполагает какую-то легализацию. С середины 90-х годов, когда предприниматели осознали истинность утверждения, что лучший способ избавиться от дракона – иметь своего собственного, начинается расцвет «охранных агентств». «Чистый» криминал «выходит из моды». Бывшие криминальные авторитеты либо прибирают к рукам тот или иной бизнес, оказавшийся, на свою беду, слишком доходным, либо «охраняют» то, что раньше грабили. Естественно, что сфера деятельности «новых предпринимателей» и «охранных служб» достаточно сильно расходится с уставной, но движение в сторону «законности» налицо.

Не менее показательны в этом плане и то, что подобные услуги все чаще оказывают государственные силовые структуры. Пожалуй, только здесь конкуренция становится реальной. Но подобное явление говорит и о другом: шкала «степени легальности» смыкается со шкалой «степени нелегальности». Соответственно, предприниматель не бежит от «риска легальности» в «объятия криминала» и обратно, а совершает достаточно сложный дрейф по шкале «легальное/нелегальное», выбирая для себя не только «степень легальности», но и оптимальное распределение своей деятельности по степеням легальности. Каждое его действие должно соотноситься со всеми отрезками шкалы. Однако «степень соотносимости» выбирает он.

Отсюда определяется и соотношение легальных и нелегальных выплат.

Итак, игровое фискальное поле оказывается на проверку игровыми полями и на каждом из них «игроку»-налогоплательщику необходимо сыграть свою партию. Ситуация еще сложнее, нежели в сеансе одновременной игры, скажем, в шахматы. Ведь правила на каждом поле свои. От чего же зависят ходы игрока?

⁵ Бляхер Л.Е. Человек в зеркале социального хаоса, Хабаровск, 1997.

«Кто не спрятался – я не виноват»

Одним из достаточно неожиданных следствий проводимых в стране преобразований стало разрушение оппозиции «приватное/публичное».

В советские годы, при всех деформациях, оппозиция обозначалась достаточно четко: никто не спутал бы трибуну партийного собрания и классическую очередь за колбасой, дружескую пирушку и «культурное мероприятие». С каждым из них соотносился вполне конкретный набор практик и речевых жанров.

В ходе реформ старая публичность терпит ущерб, лишается легитимности, новая приобретает ее в весьма ограниченных пределах. Перманентная тяга властей предрезающих к членовредительству (обещание отрубить себе руку) и суициду (обещание лечь на рельсы) сделало сомнительной даже ее.

Зато сфера приватного терпит ущерб в значительно меньшей степени. Она меньше связана с идеологией и не особенно страдает от отсутствия внешних регуляторов. Сформировавшаяся как совокупность ежедневных нерелексируемых рутинных действий, она не нуждается в каком-либо обосновании себя, даже с точки зрения здравого смысла. Она просто есть. И как таковая она начинает заполнять собой сферу публичного.

Публичность «приватизируется» индивидом и его «домашней группой». Собственно, блат есть форма сведения публичного к приватному, замена институционально заданных отношений «личными контактами»⁶.

Рефлексивность и возникает в тот самый короткий момент, когда индивид, представитель домашней группы, сталкивается с индивидом, в эту группу не входящим. Здесь возможны два варианта поведения: формально-институциональный и «домашний». Первый предполагает использовать официальные институты, успешно доказывающие свою неэффективность, и подпадать под «риск легальности». Второй сводится к стремлению включить индивида в свою домашнюю группу или войти в его, что, практически, одно и то же, и тем самым обеспечить успешность интеракции.

Второй путь оказывается тем более предпочтительным, что индивид, являющийся представителем некой официальной социальной структуры, выступает также представителем своей домашней группы. «Разговор» с ним только на «официальном» языке имеет большие шансы «не встретить понимания».

«Приходится платить и туда, и туда, и туда и сюда, везде и всюду, плюс еще на каждого предпринимателя куча проверяющих с различных инстанций, начиная от администрации районной и заканчивая налоговой. Между ними еще там СЭС, пожарные, э-э, значит, налоговая полиция, налоговая э-э инспекция, всяческие различные общества защиты прав предпринимателей, всякие разные, понимаешь ... И все с корочками, и всем давай, значит, и каждый что-то имеет право найти, оштрафовать» (Респондент 5).

Не менее значим для нашего описания и генезис поведенческих и, отчасти, экономических практик современных хозяйствующих субъектов. Все мы, как русская литература из гоголевской «Шинели», вышли из советской эпохи. Соответственно, тот факт, что герои капиталистического труда советской эпохи (фарцовщики, «несуны», спекулянты и прочие "кровососы" на теле трудового народа) осуществляли свое экономическое действие в сфере приватных контактов, непосредственно влияет на поведение «цивилизованных предпринимателей» постсоветского периода. Именно эта традиция была унаследована отечественным предпринимателем. Идея вытеснить эти «негативные практики» образом среднего класса, заимствованным из экономической реальности «развитых стран», успехом не увенчалась. Если «дух капитализма» худо или бедно усваивался, то с «этикой», даже не протестантской, возникали проблемы. Но, будучи неспособной вытеснить «негативные практики», этот образ смог их достаточно сильно деформировать. Под действием «скромного обаяния буржуазии» сложился некий стереотип «почти публичности» («закрытые» вечера, гольф-клубы, банкеты), который соответствовал официальной публичности, но не исчерпывался ей.

Как и в случае с легальностью/нелегальностью, оппозиция приватное/публичное превратилась в шкалу, где кроме «крайних точек» находится множество промежуточных положений (степеней приватности / публичности). С каждым из этих положений связаны определенные виды экономической активности.

Российский рынок оказался разделенным не только по видам экономической деятельности и территориальному признаку, но и по признаку приватное/публичное, точнее по степени

⁶ Леденева А. Неформальная сфера и блат / Pro et Contra, Осень, 1997, С. 113-124.

публичности. Если в частной сфере «расчет» производится наличными, из рук в руки, то в публичной – с помощью соответствующих документов. В нашем случае, предприниматель-налогоплательщик выбирает степень публичности и то, какая часть сделки будет оплачена «живыми деньгами», а какая – «безналом». Для каждого вида бизнеса оптимальным оказывается свое соотношение. Но, в связи с выбором степени частности, выбираются и формы обслуживания сделки.

Когда я даю в долг близкому знакомому, то гарантом может служить его честное слово. При более «отдаленном знакомстве» требуются поручители, выбор которых тоже связан со степенью частности (соседи, «уважаемые люди», криминальные авторитеты и др.). Чем больше сделка отдалена от «частного общения», чем больше она связана с «видимыми объектами», тем больше легальным выступает ее гарант. Таким образом, движение по шкале легальное/нелегальное оказывается связанным с положением экономического актора на шкале частное/публичное. Последнее же, в свою очередь, детерминировано доходностью (или иной притягательностью) сферы деятельности, связанной со степенью частности.

В той сфере, которую актор выбирает в качестве основной, он «платит налог», т.е. полностью оплачивает обслуживание своего акта. На остальных же «полях» уплачивается «дань». Игрок «откупается» от услуг, в которых не нуждается, естественно, стремясь минимизировать издержки. За возможность влиять на выбор основного места приложения предпринимательских сил и разворачивается конкуренция. Ее и описывает...

«Обознатушки – перепрятушки»

Говорить о том, что выбор степени публичности и легальности зависит только от воли экономического актора и условий конкуренции силовых структур, было бы не вполне корректно. Естественно, здесь имеют место и объективные обстоятельства. Первым из них является то, что в современных российских условиях рентабельность оборотного капитала оказывается много выше, чем рентабельность основного. При этом, согласно политэкономическим учебникам, основная деятельность должна прекратиться, но... не тут то было. Законы жанра здесь оказываются сильнее экономической целесообразности. Основная деятельность, не приносящая доходы, но дающая социальную и статусную легитимацию любой другой, продолжается.

При этом вклады в краткосрочные активы, в силу того, что источником их являются средства, изъятые из основного производства, нуждаются в некоторой «сокрытости», «частности». Это само по себе создает момент игры. Поскольку предприятие убыточно, но «развивать реальный сектор экономики» и «поддерживать социальную сферу» необходимо, то возникает ситуация, сходная с детской игрой в прятки: «обознатушки, перепрятушки». Вы знаете, что реально малое предприятие при моем заводе и есть единственный источник его существования, его неотъемлемая часть, средство заплатить рабочим, делающим нерентабельную или ограниченно рентабельную продукцию, хоть какую-то зарплату. Но, юридически – это два разных предприятия, причем оба без дохода. Перекачка денег из одного предприятия в другое «как бы» не видна. Это «как бы» и дает толчок.

Для того, чтобы я, сотрудник фискальных органов, «как бы» не увидел, должны быть учтены мои интересы. Я должен получить свою долю дани. Однако, чтобы я мог продолжать отправлять свои функции, в том числе функцию «невидящего ока», государство тоже должно получить свое. Налог же уплачивается предприятием тому, кто реально обслуживает его деятельность в гражданско-правовой сфере, причем уплачивается «частно», как участнику «моей домашней группы», даже если реально эти отношения мало напоминают частные. Здесь включается второй компонент: размер капитала и, соответственно, масштаб деятельности. Г. Зиммель отмечал, что, чем больше масштаб деятельности предпринимателя, тем более широк круг его социальных связей, тем более они формализованы⁷. В нашем случае, речь идет о выборе масштаба «игрового поля». Для предприятия всероссийского значения (МПС, РАО ЕЭС и т.п.) таким полем неизбежно должна быть политическая сфера. Только через ее посредство они могут сформировать необходимое им пространство правовых гарантий своей деятельности. Социальные связи здесь столь удаленные и разнопорядковые, что без известной формализации здесь не обойтись. Способом формализации выступает лоббирование законов или «джентельменские соглашения» с государством, на неуплату определенной части доходов за какие-либо встречные услуги, скажем, снижение тарифов, поддержка социальных программ или что-то еще. Остальные же участники «конкуренции за налогоплательщика» на этом уровне

⁷ Зиммель Г. Избранное. В 2-х тт. М.: Юрист, 1996.

задействованы достаточно мало. Размеры дани здесь определяются не столько исходя из взаимодействия «силовой уровень – предприятие», сколько из соотношения сил «центр / субъект Федерации» или сиюминутной политической ситуации (идет ли предвыборная борьба, воюем ли с коррупцией или властью олигархов и т.д.). На этом уровне складывается «приватность» правящих элит.

Войти в ту или иную правящую «домашнюю группу», значит для всероссийских предприятий иметь возможность отстаивать свои интересы и, в конечном итоге, — выжить.

Фискальные нормы и соглашения, заключенные на этом уровне, составляют «объективные условия» деятельности на нижестоящих уровнях. Но вместе с тем в них же заключена возможность осуществления маневра для предприятий, осуществляющих свою деятельность на региональном, муниципальном и т.д. уровнях. Ведь результат функционирования политической сферы в области фискальной политики «проводят в жизнь» представители местного сообщества. Его интересы не встроены в нормы (они создавались на ином уровне, в который он не вхож). И он более или менее успешно сам встраивает их. Чтобы реализовать это встраивание, он изначально должен «спуститься» с высот публичности в приватную сферу, но не «центральной», а местной элитной «домашней группы». Соответственно, у него появляются совершенно четкие «свои», в чьих интересах он осуществляет политику, и «чужие», которые должны платить ему (уже не государству) «дань» или просто делегализоваться. Строго говоря, здесь можно выделить несколько уровней в отношении оппозиции «свой/чужой», каждый из которых предполагает особую фискальную стратегию. «Свои», представители местной власти и хозяйствующей элиты (что зачастую совпадает, если не юридически, то фактически), способствующие или препятствующие осуществлению деятельности конкретного федерального чиновника. Между ними, в принципе, запрограммирован антагонизм (различны интересы). Но, как правило, в течение времени возникает «консенсус», связанный с обменом услугами, совершенно необходимыми и приезжему, и местному жителю (улучшение жилищных условий, пользование местными СМИ, учеба детей и т.д.). Федеральный чиновник (представитель федерального уровня в регионе) входит в символическое пространство местной элиты, в ее «домашнюю группу». Здесь он должен играть «по местным правилам» даже в ущерб себе («защищать интересы региона»). «Дань» в этом варианте достаточно условна, связана только с необходимостью для местной элиты «прикрыть» «своего чиновника» перед федеральным центром. Несколько иначе обстоит дело с «дальними своими», периферией «домашней группы». Здесь размер дани несколько выше, но «льготы», получаемые от такой сделки, все же больше, чем потери от уплаты дани. Такую же дифференциацию можно обнаружить с «чужими». «Ближние чужие» получают услуги, но по иным «расценкам», меньшим, нежели официальные, но значительным (собственно, здесь и фиксируются злоупотребления служебным положением). Подобная форма оплаты и получила название «взятка». Отметим, что в настоящее время, как показывают исследования, взятка в «чистом виде» – явление достаточно эпизодическое. Большая часть «чужих» вынуждены оплачивать и федеральные налоги и «личные интересы». Естественно, что именно эта группа стремится осуществлять свою деятельность «в тени», обслуживаясь другими «силовиками». Если же легализация на региональном уровне составляет условие деятельности данной фирмы (получение квот на вывоз леса за границу, наличие значительного основного капитала, который невозможно спрятать, значительная потребность в электроэнергии, спецоборудовании, топливе и т.д.), то деятельность просто прекращается.

Заметим, что для каждого нижестоящего уровня интересы всех вышестоящих уровней и всех вышестоящих «домашних групп» выступают как данность, чистая публичность. Он не делает и не может делать разницы между выплатой легитимного налога и побором, связанным с интересами элитной «домашней группы». И то, и другое для него — сфера публичная. Невозможность осуществления деятельности в публичной сфере (слишком велик объем платежей) подталкивает хозяйствующего субъекта к движению в сторону приватности (доступной ему по уровню) и нелегальности. Здесь и возникают другие «сборщики налогов» (охранные агентства, «свои люди» в соответствующих службах и т.д.). Ситуация, описанная выше, повторяется, но на более низком уровне.

Такая «цепочка» доходит до низшего уровня мелких предпринимателей и самозанятых, для которых сфера публичного — все, что выше, а приватное действительно совпадает с дружеским и семейным окружением. Однако функционально эта «домашняя группа» выполняет ту же работу. Она гарантирует гражданско-правовое обслуживание экономической деятельности по минимальным расценкам.

Таким образом, шкала «приватное/публичное» предстает как набор шкал. Причем каждая вышестоящая «приватность» выступает как «публичность» для нижестоящей. Последняя

обладает, в свою очередь, собственным приватным пространством. В это пространство экономический актор «скрывается» в случае, если фискальное давление в «публичной сфере» становится чрезмерным. На каждом из уровней существует свое соотношение рисков легальности и нелегальности. Чем выше уровень, тем выше риск нелегальности, тем большая часть деятельности осуществляется в публичной сфере, тем большие издержки публичности-легальности готов терпеть предприниматель (предприятие).

В чем же здесь конкуренция? Внешне, все формы «налогообложения» достаточно четко разделены по уровням и, практически, в конкурентной ситуации не оказываются. Все так, но не совсем так. Каждый предприниматель, безотносительно к уровню, который он занимает, вынужден играть на всех полях. Ведь его публичность составляют все вышестоящие уровни, а приватность оказывается связана со всеми нижестоящими. Вполне понятно, что каждый вышестоящий уровень налогообложения и репрезентирующий его агент кровно заинтересован, чтобы как можно большая часть экономических субъектов именно его поле выбрали в качестве основного. Ведь от этого напрямую зависят не только его доходы, но и сохранение легитимного статуса. Здесь задействуются два инструмента: силовое давление (страх перед возможными репрессиями) и создание более выгодных условий для осуществления деятельности. *«Почему налоги платят? Ну... это кто платит? (смеется). Серьезно. Ну...как... потому. Ну, потому, что опасно. Можно крупно влететь. У них же уже, как у участковых. Своя территория. Свои нормы. Выловить столько-то и выловят... Тут, главное, не попадаться. От страха и платят»* (Респондент 6).

В свою очередь, структуры, находящиеся «ближе к сфере приватного» заинтересованы в том, чтобы стоимость их услуг была ниже, чем совокупные издержки легальности, а эффективность – выше.

Первых связывает то, что они не могут бесконечно «снижать ставки», не затрагивая интересы своей домашней группы» и вышестоящей публичности, от которой зависят, а усиление силового давления лишь ускоряет движение в сторону приватного. Вторые связаны тем, что они «объективно» слабее первых (ни одна ОПГ не обладает силами, способными противостоять «публичной» милиции или СОБРу) и при «слишком активных» действиях могут быть просто уничтожены в ходе очередной кампании по борьбе с организованной преступностью.

Кроме того, успешность ее деятельности связана с господствующей публичностью и не может слишком откровенно идти с ней вразрез. Ведь для того, чтобы «решить проблему» с вышестоящей публичностью, необходимо «иметь контакты» в ее приватной сфере. В противном случае деятельность «приватного» обслуживания перестанет быть эффективной.

Равнодействующая всех этих сил и обстоятельств и определяет фискальную траекторию конкретного налогоплательщика, его распределение своей деятельности «по полям»-уровням. От того, как именно пройдет эта равнодействующая, будет зависеть успешность социальной и экономической политики государства. Но для того, чтобы она «прошла там, где надо», необходимо, чтобы риски легальности были существенно ниже, чем риски нелегальности.

Таблица респондентов:

№	Дата интервью	Имя	Пол	Возраст	Род занятий
1	12.07.99г.	респондент А.	муж.	31 год	владелец магазина оргтехники, образование высшее
2	14.09.99г.	респондент К.	жен.	29 лет	оформительские работы, образование высшее
3	7.09.99г.	респондент С.	муж.	29 лет	посредническая торговля, образование среднее специальное
3	9.10.98г.	респондент Г.	жен.	32 года	охранная деятельность, образование высшее
4	14.10. 99 г.	респондент Милана	жен.	30 лет	хозяйка торговой точки, мелкооптовая торговля продовольственными товарами
5	23.11.99 г.	респондент Стас	муж.	32 года	мелкооптовая торговля промышленными товарами, образование высшее

№	Дата интервью	Имя	Пол	Возраст	Род занятий
6	3.02.2000 г.	респондент В.	муж.	37 лет	ремонт оргтехники, образование высшее

