
ТЕНЕВОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ЛЕГАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ (По материалам исследования в Москве и Волгограде)

В своей статье «Эксплоатационные структуры и неформальная экономика современной России» Теодор Шанин отметил следующий парадокс: «Почти везде продолжают функционировать и оказываются основные виды услуг: недополучающие или вовсе не получающие зарплату учителя учат, медики лечат пациентов, офицеры командуют войсками»¹. Подобная ситуация объясняется разрастанием сферы неформальной экономики. Неформальные взаимодействия фирм и государственных структур, как считают авторы исследования по теневой экономике, замещают громоздкие и плохо работающие официальные каналы: «В целом можно говорить, что наличие весомого неформального сектора свидетельствует, с одной стороны, о выполнении им ряда социально-экономических функций в российской переходной экономике, с другой – он ставит барьеры в ее преобразовании в рыночную»².

Современные неформальные отношения, как отмечают другие работы, коренятся еще в советской плановой экономике: «Невыполнение плана влекло санкции «вплоть до исключения из партии» или еще более сурового наказания. Перевыполнение планов давало руководству предприятия основание для обращения в высшие инстанции с целью получения дополнительных фондов заработной платы, товаров народного потребления и продуктов питания в размере, пропорциональном «процентам перевыполнения плана». Однако тот объем фондов, который могло «отстегнуть» государство в случае перевыполнения плана был, чаще всего, несравним с тем, что руководство предприятия получало, отпуская продукцию налево, организуя «цеховое» производство или меняя ее на продукцию других предприятий по бартеру»³.

В данной статье речь пойдет не столько о неформальной экономике как таковой, сколько о некоторых аспектах функционирования неформального или теневого налогообложения. В функционировании фирм и предприятий в части их взаимоотношений с государством можно также отметить ряд парадоксальных моментов: государство не обеспечивает защиту прав собственности и физическую безопасность, но частный бизнес развивается. Понятно, что в этом случае государство замещают альтернативные структуры. Вне зависимости от ведомственной принадлежности или легального статуса этих структур, тот факт, что они обладают силовыми ресурсами, позволяет им фактически выступать в качестве инстанций налогообложения и предоставлять определенные услуги по регулированию отношений собственности. В обиходе они называются «крышами» или «силовыми партнерами» – последний термин был также предложен в качестве аналитического определения функции силовых предпринимателей⁴. В сложившихся условиях все подобные структуры имеют возможность устанавливать размер налога (или дани) на уровне, делающем экономическую деятельность предприятий нерентабельной. Но на практике, по-видимому, сложились механизмы согласований и обмена, позволяющие корректировать стремление налоговых инстанций к максимизации дохода в сторону взаимно приемлемых условий. В неформальной выработке таких условий могут участвовать представители как государственных, так и негосударственных и криминальных организаций.

Данное исследование базируется на относительно небольшом количестве глубинных фокусированных интервью с предпринимателями Москвы и Волгограда (всего шесть интервью,

¹ Неформальная экономика. Под ред. Т.Шанина. М., Логос. 1999, с. 12.

² Неформальный сектор в российской экономике. Институт стратегического анализа и развития предпринимательства. М., 1998.

³ Либертариум: Административные рынки СССР и России (Организационная структура советского административного рынка и логика ее постперестроечной трансформации)/ <http://feast.fe.msk.ru/libertarium/king/org/html>

⁴ В. Волков "Силовое предпринимательство в современной России" / Социологические исследования, 1999, № 1, С. 56 — 65.

см. таблицу в конце текста). Отчасти это объясняется рискованным для респондентов характером информации, которую стремился получить исследователь. Поэтому получить согласие на подобное интервью было само по себе достаточно сложной задачей. Интервью касались вопроса взаимоотношений неформальных силовых структур ("крыш") и предпринимателей, не принадлежащих к теневому сектору экономики. Именно в такой комбинации, когда легальные предприятия распределяют свои налоговые платежи между формальными и неформальными налоговыми инстанциями, конкуренция за налогоплательщика предстает наиболее четко. Вопросы касались мотивации предпринимателей при обращении к неформальным силовым структурам, ставкам официальных и неофициальных налогов, специфике взаимоотношений предпринимателей и их "крыш".

Как попадают под "крышу"

Когда-то, на заре перестройки, когда только стал формироваться слой предпринимателей, и поток наличных денег в какой-то мере вышел из-под контроля государства, происходило и формирование рынка «криминальных услуг», поначалу носивших форму рэкета, то есть вымогательства денег от имени организованной группы под фиктивным предлогом "охраны" от подобных групп. При этом встреча "продавцов" и вынужденных "покупателей" охранных услуг носила во многом случайный и прецедентный характер.

Один из волгоградских респондентов рассказал такую историю: На заре туманной юности, тогда одна из первых фирм была организована, очень давно – тогда все занимались «Сникерсами» и «Марсами», я еще учился в институте. Тогда мы открыли офис. Получилось так, что я их ни разу не видел – все время в мое отсутствие приезжали какие-то типы на машине. Говорят: «А где директор?»- «Его нету»-«Ну позже приедем». Наверное, хотели предложить покровительство. После того как они три раза появились, никто больше не приезжал. Это называется «на халяву». Были – не были – можно не приходить – вычеркиваем. А более серьезные структуры – они и по-другому работают (респ. 4).

Помимо силового ресурса, информация о вновь открывающихся фирмах являлась важным фактором успешного распространения альтернативных форм налогообложения. На ее добывание направлялись значительные усилия. Пример чисто криминального способа был приведен в одном из московских интервью: *Я знаю, что сосед, который надо мной живет, – вор в законе. Он рассказывал о своей работе – как они отслеживают. Есть люди, которые высматривают, где что нового появилось и передают ему. Потом начинают работать накачанные ребята* (респ. 1).

По мере развития частного предпринимательства предложение охранных услуг легитимировалось предоставлением каких-либо действительных выгод, так что предприниматель из жертвы превращался – по крайней мере в своих собственных представлениях – в получателя неких благ. Из интервью с волгоградским предпринимателем: *Был один человек, работага, не из тех, про которых в прессе пишут, а нормальный законопослушный гражданин. Он начал свое дело и вложил все свои деньги. А другой человек – нахальный, который держит власть над торговой сетью, посчитал, что он может не платить. А у того работаги пахла вся семья, они рисовали себе планы покупки квартиры и т.д., и вдруг все это рушится. Случилось так, что через друзей этого работаги (через абсолютно случайные разговоры) про это узнали, и этому человеку помогли. Помогли так. Раздался у того наглого звонок, и ему сказали: «Знаешь, это наш человек, и ты ему заплатишь все деньги». Самое удивительное, что ему все выплатили. И вот теперь, если для нас гарант конституции – это президент, то для него – и я его разубедить не могу – вот эти люди. Он сейчас продолжает на рынке работать, но соответственно, под их крышей. Он молится на них, его не трогают.. Я-то знаю, что он делится не совсем заслуженно, т.е. это он мог бы оставить себе. Но дело в том, что они для него чуть ли не господь бог – высший источник справедливости на земле* (респ. 6).

То, что обычно считается навязанными услугами, то есть предложение охраны (на деловом языке "постановка под крышу"), могло также носить характер торга с неопределенным исходом. Прежде чем речь шла о цене таких услуг, предприниматели могли в свою очередь проверять способность потенциальной "крыши" выполнять декларируемые обязательства охраны собственности. Следующая выдержка из интервью иллюстрирует ситуацию, в которой потенциальная "крыша" не прошла тест на профессиональную компетентность, утратив таким образом легитимность своих претензий на получение налога. *Это произошло с одним из наших генеральных директоров, фактически он является нашим соучредителем. И он очень любит хвастаться. Как только у него появилась новая квартира, новая иномарка, сразу же эти*

ребята начали требовать деньги. Но у нас – дело случая – была такая передрыга: угнали новый КАМАЗ. И мы сказали – хорошо, вы будете нашей «крышей», если вы найдете нашу машину. Естественно, они ничего не нашли, к нам опять пришли, мы им еще раз это повторили и на этом все дело притихло (респ. №1).

Теневое налогообложение

Что такое «теневое налогообложение» в его современном практическом виде? Важной особенностью является его прозрачность в смысле взаимно контролируемых отношений обмена конкретными благами. В своем идеальном виде налог взимается государством с абстрактных субъектов в виде фиксированных отчислений от доходов без непосредственного предоставления каких-либо услуг при уплате налога, а услуги или общественные блага (безопасность, справедливость, и т.п.) также предоставляются всем одинаково. Факт обмена в этом случае не явлен прямо, поскольку "прикрыт" разделением труда внутри государственного аппарата (одни собирают налоги без предварительных условий, другие предоставляют услуги вне прямой зависимости от уплаты налогов). В случае теневого налогообложения (часто даже когда контрагентами выступают формальные представители государства) обмен "налог – услуги" представлен в более явном виде, что делает его более привлекательным для предпринимателя, поскольку тот знает, за что платит. Один из волгоградских предпринимателей о своих взаимоотношениях с теневыми структурами рассказывал следующее: *Нет, в прямом смысле это не были наезды, а выразалось это в предложении «посотрудничать». Они предлагают выполнить определенную работу, – т.е. решить какие-то проблемы договорные, – развести, договориться, скажем, с руководителями тех или иных предприятий более дефицитной продукции. Выполнить что-то в определенные сроки. Т.е. сделать определенную часть работы. Нет такого – дай и все. Естественно, они предлагают определенную работу. Другой вопрос, во сколько эту работу оценивать. И могу сказать, что если эта работа действительно необходима в данный момент, и соответствует той сумме, которую я бы заплатил, или эту прибыль. Здесь еще десять раз подумаешь, иногда приходится и соглашаться. Нет криминальных структур как таковых, а просто есть люди, которые предлагают свое содействие, а какие у них происходят взаимодействия, мне неинтересно. Главное, чтобы был результат. Если результат происходил и меня устраивал – хорошо (респ. №4).*

Сами предприниматели воспринимают наличие неформальных криминальных услуг достаточно спокойно, не считая себя жертвой вымогательства. Это, видимо, происходит в случае, если цена и качество неформальных силовых услуг дают возможность прибыльного функционирования бизнеса. Понятно, что предприниматель, который полностью работает «в тени» (Олег, интервью №2), просто не может избежать теневого налога: надо платить милиционерам за ввоз/вывоз товара из города. Причем он сам признает, что если бы у него не было московской прописки, поборы были бы гораздо жестче. Из московских интервью: *У меня есть знакомые, у которых есть крыша, которые согласны платить где-то 10% прибыли, и их действительно охраняют. То есть у них никаких проблем ни со стороны налоговой, ни других служб. Они действительно серьезные ребята, причем не жадные. Для бизнесмена это довольно выгодно. Я считаю, что в принципе, это нормальный вариант... Если бы ребята, которые пришли к нам, помогли бы вернуть машину, то тогда бы с ними стоило работать и заключить официальное заключение... Опять же, на всякую силу находится другая сила. Тот же серьезный рэкет не будет заниматься мелким вымогательством, им это слишком дорого станет. Потому что у моих знакомых деньги не такие большие, ради которых стоит идти на такие преступления. Незачем доводить людей до крайности, потому что любой из нас пойдет сразу же в РУОП, сразу же начнет официальное расследование (респ. № 1).* В данном случае интересным является и то, что государственные органы охраны правопорядка выступают в качестве сдерживающей инстанции или института, поддерживающего отношения между предпринимателями и криминальными силовыми структурами в определенных рамках.

Помимо контрактного характера теневого налогообложения, его отличительной чертой является персонифицированность налоговых отношений, которая по-своему скрывает их сущность (обмен услугами в ситуации силовой асимметрии), а также позволяет более гибко подходить к определению величины налоговой ставки. Под персонифицированностью налоговых отношений имеются в виду тесные личные отношения между директорами фирм и лидерами неформальных силовых структур, позволяющие переопределять жесткие отношения господства в более мягкие отношения партнерства. Саша (респ. №1) на вопрос, как устанавливается размер дани для фирмы, ответил: *Это зависит от человека, руководителя фирмы, и того, с кем он*

договаривается – как они друг другу понравятся. Если они понравятся друг другу – очень хорошо, тогда все это будет на взаимной выгоде основано. Ну, а если не понравятся – рэкет будет давить, пока все не выжмет.

Персонификация, однако, не нарушает организационной структуры неформальных силовых структур и, имея дело с лидером такой структуры, предприниматель одновременно имеет дело с организацией. Один из респондентов отмечал: *Несмотря на ошибочное убеждение многих журналистов, это довольно дисциплинированная система, и организована она идеально. Т.е. если в стране с 91 года длится построение вертикали власти, там все это уже выстроено. Я понимаю так, что там есть свои уровни — в зависимости от рода деятельности и от уровня конкретно разбираемого дела. Т.е. и по вертикали эта структура просматривается, и по горизонтали. Выход одного уровня на другой всегда сопровождается тем, что происходит зацепка на нижнем уровне. Т.е. если вопрос не решается на нижнем уровне, только тогда дело переходит выше. Нестыковки – это бывает только в наших судах (интервью №6).* То, что респонденты называют "решением вопросов", есть способ обобщенного названия услуг по охране прав собственности, решению имущественных споров, созданию условий для экономической деятельности, обеспечение доступа к ресурсам и т.п.⁵. Ставка теневого налога варьируется в пределах от 10 до 30-35 процентов.

Официальные налоги

Часто теневое налогообложение причисляется к издержкам. Выплаты "крыше" могут проводиться по статьям "плата консультанту", "аренда", "страхование" и т.п., изменяя тем самым показатели отчетности. Уплата теневого налога, уклониться от которой без высокого риска практически невозможно, создает стимулы к полному или частичному уклонению от официального налога. Более сильная "крыша" – та, которая может "решить" вопросы с налоговой инспекцией (см. интервью выше), то есть неформально определить соотношение официального и теневого налога. Такая возможность особенно ценится предпринимателями и однозначно воспринимается как важная услуга и показатель "серьезности" силового партнера, поскольку улаживание проблем с налоговой инспекцией под силу только хорошо организованной группировке или охранному предприятию, высшее руководство которых состоит в тесных связях с органами власти.

Личные отношения с налоговыми инспекторами выполняют ту же функцию регулирования фактического уровня официального налога или снижения штрафов. *Мы с нашим налоговым инспектором (который нас контролирует) поддерживаем нормальные отношения. Если готовится серьезная проверка, он нас предупредит. Естественно, немного он получает от нас, и больше это основывается на личных симпатиях, чем на чем-то другом. Я уже понял, что особенность русских людей – взаимосвязи и контакты строить на личных симпатиях (респ. № 3).*

Наряду с возможностями "крыши" и личными отношениями с налоговой инспекцией, еще одним фактором возможного снижения объема официального налога служит специфическая профессиональная компетентность или знание. Особое значение приобретают для фирмы не только квалификация, но и связи юриста или бухгалтера. Высокий спрос существует на бухгалтеров, ранее работавших в государственных налоговых службах, поскольку они знают те показатели, по которым налоговая служба может установить факты сокрытия прибыли и т.д. Обладая такой квалификацией, бухгалтер может фактически выполнять или облегчать работу налоговой инспекции, оказывая при этом влияние на размер уплаты налогов: *Помогают не столько мои личные связи, сколько бухгалтера. Поскольку инспектор – он констатирует факт, что есть такая-то сумма. Не сам налоговый инспектор принимает решение. Конечно, о чем-то договариваемся, когда разговариваем. Мы предлагаем ему разные варианты налогов. Существует целая комиссия, которая все это делает. А потом налоги разбиваются на ряд различных типов – местные, федеральные (респ. №4).* Фактор связей и профессиональной компетентности становится не менее, а теперь даже более важным, чем силовой ресурс. Это изменяет содержание понятия "крыша". Если на более ранних этапах развития предпринимательства силовые партнеры охраняли прежде всего от себе подобных (то есть от других оргпреступных группировок) и для этого нужна была сила и организация, то на более позднем этапе, когда конкурентом выступают не другие "крыши", а государство, связи и компетентность по значимости превосходят силовой ресурс. На вопрос, кто теперь выполняет функцию "крыши", респондент ответил следующим образом: *Чаще всего это люди, получившие*

⁵ Там же. С. 59.

прекрасное юридическое образование. Сильнейшие профессионалы. Они садятся и смотрят, могут сказать — дело безнадежное или нет. На слово просто так никто не поверит. Потом идет долгое обсуждение – за сколько можно решить ту или иную проблему (респ. №5).

По свидетельствам респондентов, официальные налоги могут достигать до 70-75 процентов от прибыли. Фирмы выкручиваются, пытаются различными способами снизить его до 50-30 процентов. Были названы следующие методы снижения официального налога: 1) цепочка фальшивых посредников; 2) приписки, работа с «черным налом»; 3) стараются не скупиться на хороших юристов, которые, выискивая лазейки в законодательстве, позволяют значительно экономить средства фирмы; 4) личные контакты с представителями налоговой инспекции; 5) экономят через банковские системы – работают с мелкими банками; 6) использование обманных фирм, которые якобы являются субподрядчиками основной фирмы, через них заключение договоров, в которых фигурировала цифра, составлявшая 4 процента от реальной. С этих 4 процентов и платятся налоги.

Заключение

Если встать на позицию предпринимателя, то неформальные силовые структуры обладают для него более высокой полезностью, чем государство. Они способны оказывать услуги, необходимые для ведения или развития экономической деятельности. Государство же, в лице налоговой инспекции или других контролирующих органов, выступает, скорее, как источник неоправданных затрат, то есть уплата налогов не сопровождается, с точки зрения предпринимателей, предоставлением конкретных услуг. Поэтому дополнительной услугой становится защита от государственных органов или снижение ущерба, наносимого ими. Теневой налог, в свою очередь, обладает более высокой легитимностью, особенно когда его уплата ведет, благодаря действиям неформальных силовых партнеров, к значительному снижению объема официальных налоговых платежей.

Таблица респондентов

<i>Номер интервью</i>	<i>Место проведения интервью</i>	<i>Кодовое имя респондента</i>	<i>Пол</i>	<i>Возраст</i>	<i>Должность</i>
1	Москва	Александр	мужской	27 лет	Юрист. Последний год работает в частном банке. Одновременно — в частной фирме по установке теплосетей – со дня основания фирмы (1995). Оборот фирмы – около 10 млн.рублей новыми деньгами
2	Москва	Олег	мужской	36 лет	Официально – нигде не числится, но и как безработный не зарегистрирован. Занимается перевозками и перепродажей спиртовой продукции с 1991г. О доходах не сообщил
3	Волгоград	Татьяна Ивановна	женский	42 года	Зарегистрированный частный предприниматель с 1995г. Консультант по товарным знакам. Не принадлежит к теневому сектору, никогда с ним не сталкивалась
4	Волгоград	Вадим	мужской	33 года	Глава акционерного общества открытого типа. Проведение взаимозачетов, работа с дисконтными картами, торговля нефтью. Оборот фирмы не назвал, но отнес его к «среднему»

<i>Номер интервью</i>	<i>Место проведения интервью</i>	<i>Кодовое имя респондента</i>	<i>Пол</i>	<i>Возраст</i>	<i>Должность</i>
5	Волгоград	Фурат	мужской	34 года	Член совета директоров АОТ «Медведица» с 1993г. (с момента основания). До этого был одним из министров республики Таджикистан
6	Волгоград	Умалат	мужской	47 лет	Член совета директоров АОТ «Медведица» с 1993г. Оборот фирмы не назвал, отнес его к «среднему»

