

Панеях Э.Л.

Стратегии теневой экономической деятельности. На примере экономического поведения мелких предпринимателей в Санкт-Петербурге

Представленные далее положения и выводы получены на основе выборочного обследования с помощью интервью и последующего сопоставления их содержания с материалами научных публикаций, публикаций в массовой прессе и личными наблюдениями автора. В ходе исследования было взято 15 интервью, представляющих собой деловые биографии респондентов. Большинство из них начинали деловую активность в период 1988 – 1991 гг. (двое – в 1994-95 гг., один – в 1998 г., сразу после кризиса). Таким образом, выборка представляет круг людей, обладающих достаточно большим стажем самостоятельной предпринимательской деятельности. Большинство из них в отдельные периоды своей деятельности оказывались собственниками зарегистрированных фирм, некоторые – работали на чисто теневом рынке. Кроме того, в работе были использованы собранная автором в 1993-1998 гг. коллекция неформальных бизнес-планов и результаты включенного наблюдения, а также материалы, полученные в ходе исследования “Теневая экономика в современной России. Микроэкономический аспект”, проведенного автором в 1997-98гг.^[1] Кроме того, были использованы результаты дискуссии в ходе межрегионального семинара МОНФ по теме: “Конкуренция за налогоплательщика: структура федерального, местного и теневого налогообложения”. В качестве источников информации использованы также публикации в центральной и петербургской прессе. Приведенные в тексте в качестве иллюстрации некоторых положений отрывки из интервью представлены в оригинальном виде, с сохранением стиля и лексики респондентов.

По поводу некоторых определений, следует отметить, что в отношении “легального” статуса бизнеса далее будет применяться следующая классификация.

“Зарегистрированный” – предприниматель, обладающий статусом юридического лица.

“Незарегистрированный” – предприниматель, не обладающий статусом юридического лица.

“Легальный” – предприниматель, деятельность которого находит адекватное отражение в налоговой отчетности. При этом не подразумевается, что он вовсе не уходит от налогов, а имеется в виду только то, что он в основном занимается той деятельностью, которую “показывает” в отчетности, и что большинство его операций находят отражение в отчетности.

“Нелегальный” – предприниматель, в основном проводящий незарегистрированные операции. Если при этом он обладает статусом юридического лица, который используется только для эпизодических нужд, предприниматель, обладающий статусом юридического лица, но посредством которого не проводится большинство реально идущих сделок, то такое юридическое лицо будет называться “фантомным”.

“Пограничный” – предприниматель, имеющий легальный бизнес, но получающий значительную часть прибыли благодаря тому, что часть его операций проходит на легальном рынке, а часть на теневом.

Так, например, в сфере валютных операций примером легального бизнеса будет ларек – “обменник” (даже если его хозяин позволяет себе некоторые махинации для уменьшения налогов, проводит часть неучтенных операций и т.п.); примером нелегального – уличные “менялы”. Пограничный бизнес возникнет, если хозяин “обменника”, договорившись с “менялами”, выставит табличку “валюты нет”, дав им тем самым возможность скупать у населения доллары по заниженному курсу около ларька, после чего будет официально принимать у них доллары по обычному курсу (официальная банковская маржа при этом может быть минимальной), и делить прибыль пополам. Государству при этом достанутся налоги только с банковской маржи, а основную часть прибыли участники сделки получают в результате того, что у них есть возможность совмещать “нелегальную” скупку с “легальной” продажей.

Анализ показывает, что, принимая решение о выборе между легальным или теневым бизнесом, предприниматель ориентируется на следующие факторы (в порядке частоты упоминания в интервью):

1. Налоги.

Общепризнанно объективное существование убеждения, которое уже многократно описано различными исследователями: российские налоги настолько высоки, что платить их в полном объеме не может никто. Существуют различные экспертные оценки того, какую долю прибыли отдает государству предприниматель, который платит абсолютно все налоги. Эксперты называют цифры в диапазоне от 60 до 90%^[2]. Сами предприниматели (легальные) говорят о 80-120%, что, возможно, является некоторым преувеличением; однако само такое утверждение представляет собой признание того факта, что, коль скоро данный предприниматель не разорился, всех налогов он не платит.

Эта же закономерность подтверждается и макроэкономическими данными: при столь высоком номинальном уровне налогообложения реальная доля налоговых поступлений в России в 1993-95 гг. находилась на уровне 30-33% ВВП.

В реальности легальный предприниматель в большой степени сам определяет размер налогов, которые он платит. Степень его свободы в этом вопросе в большой мере определяется сферой деятельности, квалификацией бухгалтера и отношениями со “своим” налоговым инспектором, размером предприятия, социальным капиталом предпринимателя.

В ходе исследования “Теневая экономика в современной России. Микроэкономический аспект”, проведенного автором в 1997-98 гг., предпринималась попытка найти абсолютно легального респондента. Автору не удалось отыскать ни одной зарегистрированной предпринимательской структуры, глава которой хотя бы пытался утверждать, что в деятельности его предприятия нет теневого компонента. Не удалось найти хотя бы одно такое утверждение и при анализе интервью различных предпринимателей в прессе, хотя, казалось бы, ситуация газетного интервью располагает к таким заявлениям. В публикациях распространены заявления (как правило, в статьях рекламного типа, обращенных к потенциальному клиенту) о том, что фирма соблюдает правила деятельности. Такие заявления особенно характерны для фирм, занятых деятельностью, подлежащей особой регламентации; в них обычно отмечается, что фирма имеет лицензию, никогда не обманывает клиента и т.п. Но утверждения типа: “мы платим абсолютно все налоги”, “мы никогда не работаем с “черным налом”, непопулярны даже в качестве рекламного заявления.

Напротив, весьма популярны (в основном со стороны директоров крупных предприятий) заявления типа: “Мы платим налоги! Другие не платят, а мы...(полгорода кормим, поддерживаем российскую экономику и т. п.)”. То есть при таком заявлении подразумевается, что уплата налогов, пусть даже не всех, но в значительном объеме, есть дело доброй воли предпринимателя, помощь стране и людям, но вовсе не обязанность. Подразумевается, что сумму налога он в основном определяет сам. Сумма налогов с самых крупных предприятий вообще является предметом торга между властями (городскими, областными, а для крупнейших предприятий и всероссийскими) и фирмой. Достаточно упомянуть действия ВЧК, которая на глазах у всей страны вела переговоры с крупнейшими компаниями о том, какую часть задолженности по налогам эти компании погасят, и в какой срок.

Хотя в данном контексте идет речь только о мелких предпринимателях, важно подчеркнуть, что налогообложение в принципе не одинаково для всех. Это общеизвестный факт, который находит свое отражение в прессе и т.п. Оно вырабатывается для крупных предприятий в ходе прямой торговли с государством, а для мелких — в процессе некоей игры, где “ловят” неудачливых, неумелых и зарвавшихся; причем, как искусно ни веди эту игру, случайно попасться может каждый.

Мелкий предприниматель не часто имеет возможность определить реальную ставку своего налогообложения путем переговоров. Он пытается “угадать” ее исходя из общих соображений: реальной нормы прибыли, принятых в его сфере деятельности размеров налогов и т.п. Если он уплатит слишком мало с точки зрения контролирующих органов, — его ждет конфликт: начнутся проверки, которые, как правило, приводят к закрытию фирмы (так как в ходе проверки “по всем правилам” суммы штрафов оказываются больше, чем может заплатить эта фирма), или к длительной остановке ее деятельности. Когда респонденты говорят о проверках, будь то проверки со стороны налоговых органов, или контролирующих, типа СЭС, — они воспринимают их исключительно как репрессии.

Из интервью:

“У налогового инспектора, план. Вот он, там, делит — либо, скажем так, по совести, либо говорит: платите или работать не будете. Не будешь платить — не будешь работать, всё. Договорные отношения, короче, в отношении налогов, понимаешь... потому что проконтролировать невозможно. Для того чтоб проконтролировать, нужно ходить, работать, понимаешь? А это пустая работа, потому что я могу любую бумагу написать. То же самое на предприятии — ты попробуй проверить, там, допустим, любую монополию. Ты же там умрешь, ты будешь лет десять проверять и ничего не напроверяешь.”

Кроме того, поскольку никто не платит налоги в полном объеме, всякий может попасться случайно (лотерея), или чаще в результате чьего-то злого умысла — доноса конкурентов, или ссоры с облеченным властью лицом. Но при отсутствии таких форс-мажорных обстоятельств мелкий предприниматель обладает в этом вопросе довольно большой свободой. Многие респонденты (те, кто вообще затрагивал эту тему) считают, что такая система отвечает интересам чиновников, которые сознательно поддерживают ее.

Из интервью:

“...у инспектора есть план по налогам, которые он должен собрать... Вот, придешь ты, его, там, разжалобишь, расскажешь: “У меня ребенок..., там, больной, лечить надо...”, он тебе пониже скажет заплатить. Скажем, там... То есть чисто силовое принуждение, на самом деле. В чистом виде. Что касается неформальных, там...”

В: Глянув в потолок, он просто говорит сумму, которую, по его мнению, ты должен заплатить?

О: Не глядя в потолок! Он же ходит, он покупает. Ну, там, работает у тебя знакомый, он знает примерно твой оборот, ну, вот... Ему не нужно, там... У него есть план! Он не с потолка берёт, он смотрит... Ну, там, план, допустим, сто рублей. У него есть десять предпринимателей. Он делит по десять рублей. Он смотрит персонально: вот, как бы, худо, там, дети, бедно, а этот пришёл с цепями — он между ними распределяет этот план, который ему спустили. Ему не нужно, там, собрать двести рублей, если у него план сто. Ему на следующий раз дадут план триста. Скажут: “Молодёжь, давай, работай!” Где он их возьмёт? Зачем ему это нужно? Ему сверху сказали: столько-то собрать — он собрал. Если он не собрал — ему по голове. Соответственно, так сказать, ему зачем это нужно?”

2. Потери времени.

Под этим фактором подразумеваются затраты времени на регистрацию фирмы, на сдачу отчетности, уменьшение скорости прохождения сделок (за счет банковских переводов, сокращение затрат времени на оформление сделок и т. п.). Интересно, что затраты времени выступают, как чрезвычайно важный фактор, упоминаются практически всеми респондентами.

Плохая организация взаимодействия государства и бизнеса, приводящая к потерям времени на каждую транзакцию, оказывается часто даже важнее, чем собственно то действие, которое требуется от предпринимателя в данном случае. Так, один из респондентов принял решение о регистрации ИЧП, уплатил взнос за регистрацию, после чего пришел в налоговую инспекцию для постановки на учет. Два дня, проведенные в очередях, стоили ему срыва нескольких сделок. В результате, несмотря на уже понесенные расходы на регистрацию, он отказался от своего намерения легализовать свой бизнес, и продолжает нелегальную деятельность.

“...И вот я пошёл, там, это, то, налоговая... Это теснящий коридор!!! Это толпища народу!!! Они принимают два дня в неделю! Там, с каким-то обедом двухчасовым... Я приходил три дня. Я не мог пройти... Вот. А у меня дела. У меня бизнес горит, у меня клиент, у меня типография. То есть я, понимаешь, да? У меня бизнес идёт к чёрту из-за того, что я бегаю, регистрируюсь. И вот, уже конец третьего дня, я подхожу к этой очереди, то есть я вхожу, а время — уже ровно вот конец работы. Там, 6 часов, да? Допустим. И выходит эта самая, пациентка, клиентка, я захожу, а мне говорят: “Всё! Завтра!” И тут я... Я и так весь кипел. Вот... Я говорю... Я их... Короче, я им сказал: — что вы тут сидите, толстозадые... Мне очень понравилось, что я сказал. “...Вы тут сидите, а вам люди несут деньги. Вот я, они, и люди в ущерб своему бизнесу, а вы тут не можете их принять. Мы — вам!... Если бы не мы, вас бы тут не было! Вы тоже были бы безработные. А вы сидите тут благодаря нам”. На что мне сказали: “Нам не нужны Ваши деньги”. Я сказал: “И не надо!!! Я без вас работал триста лет и буду работать!” Ушёл.”

Важным фактором является скорость прохождения сделок. “Теневая” сделка описывается респондентами, как разовый акт: договорились – тут же поехали, забрали товар и расплатились; договорились – получили аванс – на следующий день приступили к работе и т. д. “Легальная” сделка – как процесс: обсуждение договора, затем каждая сторона оговаривает с бухгалтером то, как будет отражена сделка в отчетности, (консультации с юристом упоминаются только при серьезных вопросах), оформление документации, затем ждут, пока пройдет банковский платеж... Часто этот процесс составляет более половины всего времени, затраченного на транзакцию.

3. Риск репрессий.

Этот фактор скорее следовало бы определить, как нежелание обращать на себя внимание. Практически все респонденты, затронувшие эту тему, утверждают, что вероятность репрессий со стороны государственных органов контроля выше для легального предпринимателя. Многие объясняют свое нежелание регистрировать свой бизнес стремлением не попадаться на глаза государству. При этом подчеркивается, что для нелегального предпринимателя попасться на незаконной операции – означает потерять лишь “то, с чем его поймали”, а для владельца легального бизнеса попасться на нарушениях – значит, как правило, потерять фирму. Практически все считают, что постоянно изменяющиеся правила ведения легального бизнеса представляют собой больший риск, чем риск быть пойманным на нелегальной сделке. При этом они считают, что государственные органы сознают свою неспособность выявить и наказать нелегальных предпринимателей, и сосредотачивают все свои усилия на том, чтобы поймать на нарушениях легальных, о существовании которых им уже известно, с целью получить с них как можно больше денег в краткосрочной перспективе (в связи с этим высказывается стойкое убеждение, что налоговый инспектор выполняет план по сборам), невзирая на вероятность их дальнейшего разорения.

Такие утверждения теневых предпринимателей могли бы расцениваться, как поиск морального оправдания своему уклонению от госконтроля, если бы не подтверждались данными о буднях легального бизнеса. Так, по данным В.В. Радаева[3], 74% легальных предприятий подвергаются проверкам из различных инстанций раз в месяц и чаще. Как будет описано ниже, для мелкого предпринимателя одно это становится чуть ли не непреодолимым препятствием на пути к легализации.

В этом вопросе респонденты не делают особых различий между государственными органами налогообложения и контроля и организованными преступными группировками. И те, и другие выступают как некая сила, заинтересованная в том, чтобы поймать и обобрать предпринимателя, но не способная выйти на него, пока он сам о себе не заявит (разве что случайно). При этом распространено мнение, что ОПГ зачастую выходят на предпринимателей “по наводке” чиновников государственных структур (ни одного такого случая из собственного опыта респонденты не рассказали, но такое мнение высказывали).

И государство, и ОПГ в этих рассказах выступают как источник риска, устанавливающий свои правила только для того, чтобы, поймав предпринимателя на неуплате, выдоить его досуха и разорить. Нужно заметить, что если, вспоминая события 5-летней и большей давности, респонденты говорят о “бандитах” в основном в таком контексте, то применительно к более позднему времени случаи, когда ОПГ выполняли реальные функции защиты, охраны и арбитража, легко вспоминает каждый респондент. Термин “наезд” практически не упоминается, речь идет о “крышных услугах”, о договорных, взаимовыгодных, хотя и неравноправных отношениях.

Из интервью (об отношениях с “крышей”):

“...Все, кого бы я ни знал из коммерсантов, ходящих под ним, ну, у них достаточно добровольные отношения, реальная потребность в крыше есть, значит, человек ее обеспечивает. Обработывает он свой хлеб исключительно честно”.

От государства ничего подобного и не ждут, предпочитая держаться от него подальше.

Из интервью:

“Я знаю, что брокерские конторы, которые там работали, да, потом ушли в тень, потому что стали заниматься риэлтерской деятельностью, ушли на недвижимость, потому что, как бы, первый ажиотаж спал, там, дали как-то пожить немножко, да, не трогали, хотя вроде формальные налоги были большие, да, но не трогали, там, где-то полгода или сколько-то... А потом пришли и начали их просто дербанить, просто-напросто, не знаю, беспардонно совершенно. Потому что, ну, как ты можешь спорить? Тебе арестовывают счёт — спорь не спорь, и всё. Если тебе арестовали счёт, ты полгода стоишь, это то же самое, что, там, тебя закрыли, абсолютно то же самое, разницы нету. Кто потом, если ты, скажем, не в ладах с налоговой инспекцией — с ней споришь, ругаешься — тогда никто не работает. Кому нужны проблемы? Чтобы с тобой заключить сделку, получить, там, я не знаю, там, пять тысяч долларов прибыли, а потом к тебе придёт налоговая, скажем так, и просто-напросто раздербанит.”

Нужно сказать, что в этом отрывке представлен типичный вариант описания респондентами репрессий со стороны налоговых органов. Речь идет о том, что сам факт начала налоговых проверок уже является наказанием для предпринимателя (например, за то, что он, как в этом случае, работал с неудобным партнером). Вероятность того, что в ходе проверок не удастся найти никаких нарушений, и, следовательно, “показательная порка” не состоится, просто не упоминается. Здесь содержится косвенное признание того, что формальные основания для репрессий найдутся всегда.

То, что государственные органы воспринимаются, как источник большей опасности даже по сравнению с организованной преступностью, фиксирует и количественное исследование, проведенное в 1997 г. Центром политических технологий. В ходе этого исследования рэкет назвали частым явлением 15% опрошенных, взяточничество — 39% опрошенных[4]. Нетрудно понять, что если понятием “рэкет” почти исчерпываются угрозы, исходящие от оргпреступности, то угрозы, исходящие от государственных органов, далеко не исчерпываются чиновничьим вымогательством (по крайней мере, существуют еще штрафы за реальные нарушения, потери времени, связанные с проверками[5], и т.д.). Вероятно, если бы вопрос был поставлен более широко, разрыв был бы еще больше. При этом данное исследование фиксирует и динамику процесса. Как пишет участница этого проекта С. Барсукова, “ослабли проблемы с рэкето́м и необязательностью партнеров, но это было “компенсировано” ростом чиновничьего вымогательства”[6](другие, помимо вымогательства, аспекты рисков, исходящих от государственных органов, в указанном исследовании не рассматривались).

4. Неналоговые материальные издержки легальной деятельности.

Под этим фактором имеются в виду стоимость регистрации, ведения бухгалтерского учета, консультаций юриста и аудитора (здесь речь часто идет о недоступности этих консультаций). Эти издержки характеризуются в интервью, как непосильные.

Стоимость регистрации мелкой фирмы сейчас составляет в Петербурге около 300 долларов (услуги юриста) и занимает 1-2 месяца. Нотариальное заверение банковских карточек для открытия счета — несколько МРОТ. Минимальный уставный фонд — 10 000 руб. Эти траты по плечу не каждому, кто хочет открыть свое дело. Стоимость начала легальной деятельности сама по себе оказывается препятствием к легализации для мелких и индивидуальных предпринимателей.

Стоимость услуг бухгалтера составляет для небольшой (до 10 работающих) фирмы не менее 200 долларов в месяц. Это очень серьезные затраты. Зачастую издержки, которые

несет небольшая фирма в связи с необходимостью предоставления отчетов налоговым органам, намного превышает сумму налогов, которые она платит.

5. Невозможность получить полную информацию о правилах ведения легального бизнеса, наряду с их изменчивостью.

Мелкий предприниматель зачастую не способен не столько соблюдать, сколько отслеживать постоянно меняющиеся правила. Множество регламентирующих документов, наряду с практической недоступностью юридических консультаций для мелких предпринимателей, становятся серьезной преградой на пути легализации бизнеса.

Кроме того, недостаточная ясность и прозрачность правовых документов делает их смысл непонятным. Видимо, это одна из причин того, что респонденты воспринимают правовое регулирование бизнеса только как деятельность государства по созданию дополнительных оснований для получения денег (причем в их глазах ставка делается не столько на получение налогов, сколько на то, чтобы поймать предпринимателя на нарушениях, оштрафовать и разорить).

Из интервью:

“Вот, то есть налоговая... налоговая... налоговый орган и тогда, и сейчас — это механизм политического воздействия просто-напросто. Это не механизм, там, рациональной власти, это механизм власти иррациональной, как у нас вообще, вот... Если рассматривать, скажем так, налоговое наше законодательство с точки зрения, скажем так, рациональное оно или не рациональное, да, оно иррационально, потому что власть — она иррациональна, она хочет из людей всё выжать и ничего не получить”.

В связи с этой темой интересно посмотреть, какие правовые документы, регулирующие экономическую активность, известны мелким предпринимателям, а какие проходят абсолютно незамеченными. Излагая свои деловые биографии, респонденты упоминают, как оказавшие влияние на течение их дел, исключительно следующие виды правовых документов:

- Изменение (только в сторону увеличения) налогообложения, увеличение издержек легальной деятельности. Это часто становится аргументом в пользу отказа от легального бизнеса, но, как правило, скорее моральным аргументом. То есть решение принимается, исходя из каких-то других причин, а номинальная ставка налога выдвигается как обоснование моральной правоты респондента.

- Документы, вводящие дополнительное налогообложение (акциз) конкретного вида деятельности. Обычно речь идет о том, что принятие такого закона дает дополнительные конкурентные преимущества теневому предпринимателю, так как он имеет возможность игнорировать этот акт.

Из интервью:

“...тогда были установлены минимальные цены на водку и благодаря этому мы... то есть государство позволило нам захватывать все больше и больше.... То есть государство, спасибо ему, устанавливало минимальную отпускную цену, естественно, директорам магазинов было более выгодно брать у нас, то есть по более низкой цене, добивать до минимальной отпускной, разрешенной, накрутка магазинная, то есть, по сути, еще

процентов сто прибыли клали себе в карман граждане-директора магазинов и сбывающих точек”.

- Документы, меняющие порядок регистрации юридического лица. Порядок регистрации имеет большое значение для мелкого предпринимателя. Решение о легализации (хотя бы частичной) бизнеса часто объясняется тем, что появился более быстрый и дешевый путь регистрации (распространенный путь сравнительно простой легализации – покупка “готовой” фантомной фирмы).

Симптоматично, что в ответах респондентов ни разу не упоминались документы, направленные на ужесточение контроля над бизнесом, борьбу с теневыми доходами, как, например, закон “о противодействии легализации доходов, полученных незаконным путем”. Не был упомянут ни один законодательный акт, регламентирующий конкретный вид деятельности. Такое впечатление, что мелкие предприниматели просто не узнают о появлении таких постановлений.

Единственное исключение составило решение о введении обязательного использования кассовых аппаратов. Остановимся подробнее на этом сюжете, так как он показателен в качестве примера успешной борьбы государства с теневым оборотом. Обратимся только к мелкой торговле на оптовых рынках (именно в контексте этого вида бизнеса данный закон упоминался, как сыгравший важную роль). Так как сымитировать использование кассовых аппаратов невозможно, а контроль над исполнением данного закона легко осуществим (инспектор просто ходит по рынку и ищет лотки без кассовых аппаратов), на рынках действительно не осталось торговцев, не пользующихся ими. Такой успех обусловлен тем, что при контроле выполнения этого закона:

а) государственный контролер не сталкивается с необходимостью разбираться во внутренних делах фирмы: проверять отчетность и т.п.;

б) выполнение этого закона наглядно (не нуждается в доказательстве) и не может быть сымитировано, по крайней мере, в смысле наличия аппарата и факта выдачи покупателю чека.

Первым результатом этого распоряжения стал уход наиболее мелких торговцев с рынка. Они остались без работы или начали торговать вне рынков с рук, перейдя тем самым из пограничного в чисто теневой бизнес. Этой категории торговцев не хватило денег на покупку аппаратов (NB: их разорила не необходимость платить больше налогов, до этого дело просто не дошло. Им оказались не по плечу расходы на соблюдение правил).

Рынки были захвачены более крупными фирмами, которые могли себе позволить покупку кассовых аппаратов. Это привело к некоторому росту цен и существенному сужению ассортимента за счет как товаров повышенного качества, так и наиболее дешевых товаров. Поскольку у каждой из таких фирм было не одно место на рынке, они частично компенсировали необходимость выдавать покупателям чеки другими, внутрифирменными, способами укрытия доходов. При этом доля выплачиваемых ими налогов повысилась, но в меньшей степени, чем ожидали власти, и в меньшей степени, чем у мелких предпринимателей.

Мелкие предприниматели, владельцы одного места на рынке (те, кто смог приобрести кассовые аппараты), деятельность которых действительно стала намного более прозрачной для контроля, постепенно уходят с рынка, так как новый уровень реального налогообложения для них оказался выше, чем для их конкурентов – более крупных фирм.

По мере занятия рынка несколькими крупными фирмами, из ассортимента окончательно вымываются дешевые продукты. Если до введения кассовых аппаратов цены на рынках отличались от цен в магазинах на 30-50%, то теперь не более чем на 10-15%. Сблизился и ассортимент (в результате отказа торговцев на рынках от наиболее дешевых товаров).

Таким образом, введение обязательных кассовых аппаратов привело, по крайней мере, к двум неблагоприятным последствиям:

а) объем получаемых государством налогов несколько повысился; но это произошло ценой разорения мелких фирм, сужения ассортимента, вымывания дешевых товаров, роста цен;

б) мелкие предприниматели вовсе не приспособились к новым правилам, став б) более легальными, как на это рассчитывали авторы закона. Они частью ушли из этого бизнеса, частью – перешли на еще более “теневое” положение, торгуя с рук (на рынке они все же платили часть налогов, проходили контроль качества товаров). Их вытеснили те фирмы, которые нашли другие способы поддерживать уровень своего реального налогообложения намного ниже номинального.

Кроме рациональных соображений, вынуждающих предпринимателя использовать теневые стратегии, перечисленных выше, практически все респонденты упоминают такой момент, как унижительность контактов с государственными органами. Чиновники, с которыми приходится иметь дело, характеризуются не столько как желающие нажиться, получить взятку и т.п. (это желание рассматривается как нормальное и не вызывает отрицательных эмоций), сколько как ленивые, самоутверждающиеся, высокомерные. Едва ли не любой поход в налоговую инспекцию, СЭС, пожарную инспекцию, другую государственную “контору” оборачивается унижением; мелким предпринимателям (и, вероятно, не только им) свойственно избегать таких контактов, даже в ущерб себе.

Необходимо учитывать и тот фактор, что в России на протяжении многих лет, предшествовавших последнему десятилетию, при господстве раздаточной экономики [8], почти единственной формой независимой экономической деятельности была теневая экономическая деятельность как в чисто нелегальной (“шабашка”), так и в пограничной (перепродажа дефицита) форме. Поэтому традиционно “нормальной”, “естественной” формой экономической деятельности в нашей стране считается именно теневая экономическая деятельность. Респонденты с трудом отвечают на вопрос, почему они предпочитают нелегальную деятельность легальной. Теневая экономика настолько органично вписана в экономическую систему, что не составляет существенной моральной проблемы вести свои дела нелегально (в частности, это не вызывает большого сопротивления контрагентов).

Из интервью:

“...в те времена (1993 г. – Э. П.) практически все вещи продавались по цене “нал плюс безнал”... Поскольку все этим занимались, то как-то не принято было и стучать на такие дела, поскольку у всех было рыльце в пушку, никто не стучал (торговец)”.

“... У меня офис, у меня телефон, у меня реклама в “Жёлтых страницах”, в газетах городских, реклама в “Синих страницах”, реклама в каких-то справочниках толстенных (название фирмы). Я шалею от своей безнаказанности. Я понимаю, что я уже переступил какую-то грань, вот, но я понял, что я, что бы сейчас ни делал, я уже её переступил.

...

В: ...а офис как ты снимаешь?

О: Ну, я прихожу к хозяину помещения и говорю, что, вот, я издательство, нам нужен офис, и показываю ему свидетельство о регистрации, вот то-вот, недоделанное, где нету штампа о налоговой. Потом ему показываю печать...

В: Договор подписываешь?

О: Нет. Он этого не предлагает, я и не подписываю.

В: Если он предложит?

О: То я подпишу и поставлю печать (“левую” – Э.П.)”.

(“владелец” издательства, которое существует под одним и тем же названием с 1992 года, с двумя небольшими перерывами, не будучи никогда зарегистрировано).

Для эпизодических ситуаций, когда требуется выступать легально, вполне хватает фантомных фирм.

Из интервью:

“...Ну, у нас есть, там, одна зарегистрированная фирма с минимальным счетом, они постоянно прогорают, тонут там, уничтожаются. Я еще не на столько серьезном уровне, чтобы говорить, что у меня там счета какие-то.

В: А если Вам надо получить безналичные деньги?

О: Надо получить... Не, ну не стоит такой проблемы, пока не бывает. Пока, на данный момент, не бывает такой проблемы. Всегда можно через товар деньги протащить...”

Напротив, решение о легализации своего бизнеса дается предпринимателю непросто как в силу реальных входных барьеров (издержки регистрации, издержки легальной деятельности и т. п.), так и в силу нежелания вступать с органами контроля в прямую коммуникацию. Он знает, что отношения с государством – это неравноправные отношения; зарегистрировать свой бизнес – все равно, что донести на себя самого, “подставиться”.

Такое решение принимается сознательно, исходя из четко определенных аргументов.

Из интервью:

“Ходят слухи, что мне придется это сделать (зарегистрировать фирму – Э. П.), наверное.

В: Почему?

О: Такие слухи ходят. Ну, в частности, то, что с марта месяца ээ... все, значит, легальные каналы рекламы будут для меня перерублены – это факт. То есть, вот, готово уже, то ли по Питеру, то ли вообще там по России, ну по Петербургу точно, значит... реклама на предоставление услуг и выполнение работ – она. Значит, по предъявлению свидетельства о регистрации, лицензий соответствующих только.”

Мысль о легализации бизнеса возникает у большинства респондентов только тогда, когда некие обстоятельства (как правило, – рост оборота, расширение дела; реже – изменение законодательства, делающие невозможной незарегистрированную деятельность) делают легализацию абсолютно необходимой. Разорившись, они снова переходят к теневым стратегиям.

Необходимость легализации бизнеса при его росте является серьезным лимитирующим фактором, не позволяющим преуспеть.

Из интервью:

“В: А вообще – ты чувствуешь, что ты рискуешь, работая нелегально?”

О: Ощущения такого у меня нет.

В: А ты не предполагаешь каких-то вот неприятностей, вот, связанных с тем, что тебе придется легализоваться?

О: Ну...неприятности будут. Неприятности с тем, что мне придется заниматься... там, скучнейшей работой... ээ... во-первых. Вести там какую-то тетрадку, по крайней мере, если это будет ИЧП, если это будет АО, то... то вообще заводить бухгалтера, которому надо какие-то деньги платить еще. Главные неприятности будут состоять в том, что целиком легально работать невозможно, поскольку, ну, при этом мне не будет хватать на жизнь, что называется, занимаясь, ну, в том же качестве, по крайней мере, как... В котором я выступаю до сих пор. Ээ... значит... вот придется волей-неволей только часть заказов... ээ... значит... делать легально... ээ... часть делать нелегально, и у меня, значит, появится проблема ээ... сортировки клиентов. Чтоб так глазом на него посмотрел и оценил, можно с ним говорить, или нет. Заключать, значит, один договор настоящий, а второй договор для... налоговой инспекции. Значит, одно дело, когда все это происходит откровенно негласно – это одно дело, другое дело, когда я человека припираю прямо, и он... начинаются подозрения”.

Типичная история, которая повторяется из интервью в интервью: предприниматель находит новую перспективную “тему”, зарабатывает на ней достаточно много, чтобы расширить дело, регистрирует фирму, после чего под бременем налогов, или при изменении правил ведения этого конкретного бизнеса разоряется (вариант: разоряется, потому что его постоянно штрафуют, требуют взятки и т.д.).

Государственные органы, соответственно, воспринимаются, как источник произвола, цель которого – отнять у граждан как можно больше. Правила, устанавливаемые государством, воспринимаются как ресурс произвола, позволяющий поймать предпринимателя на нарушениях, и тем самым дополнительно обобрать (оштрафовать и т.п.).

Неудивительно, что при этом одним из самых распространенных аргументов в пользу начала легального бизнеса является появление знакомств в контролирующих органах. При наличии такого знакомства (совершенно необязательно “высокопоставленного”, здесь важна инсайдерская позиция) предприниматель уже не чувствует себя беззащитным перед государством. Он знает, к кому обратиться за информацией, за посредничеством в случае возникновения проблем. Такое знакомство дает ему гарантию, что поимка его на каком-нибудь мелком нарушении не станет началом цепочки нарастающих штрафов и проверок, которая кончится разорением. Человек, защищенный личными связями, отделается в таком случае издержками, адекватными провинности (то, что часть этих издержек может

составить взятка, нисколько не смущает ни одного из респондентов, – напротив, достаточно часто звучит “лучше я отдам эти деньги человеку, чем государству).

Человек, защищенный личными связями, избегает многих затрат времени (а этот фактор, как упоминалось выше, играет первостепенную роль).

Понимание того факта, что официальные правила игры невозможно соблюдать в принципе, приводит к интересному результату: практически все респонденты описывают условия своей деятельности, как уникальные, если эта деятельность успешна. Описывая, какие проблемы возникают у них при ведении бизнеса, они четко разделяют то, как эти проблемы решают “все”, и то, как эти проблемы решают они сами. Уникальность условий сводится, как правило, к двум моментам: наличию нужных связей и тем, что респондент занимает некую уникальную нишу на рынке, в которую не проникает взгляд репрессивных органов (как государственных, так и связанных с “мафией”, о чем будет идти речь ниже). Часто то, что он имеет возможность работать, объясняется тем, что масштабы деятельности респондента недостаточно велики, чтобы заинтересовать репрессивные органы, поэтому он незаметен и может вести свою деятельность. Наиболее серьезный из респондентов, сделавших такое заявление, руководит неформальной фирмой с оборотом более 100000 долларов в месяц, в которой занято около 30 человек. Нетрудно догадаться, что в реальности дело тут не в масштабах, а опять же в понимании того, что в любой момент твое дело может быть прекращено, если государство обратит на него свое неблагосклонное внимание.

Несмотря на вышеперечисленные факторы, в период, когда составлялся план исследования (1997-начало 98 г.), казалось, что развитие теневых стратегий мелких предпринимателей идет в среднем в сторону большей “легальности”. Дело представлялось так: сначала человек эпизодически участвует в теневых сделках, не задумываясь о регистрации, потом начинает заниматься бизнесом постоянно, потом, если он не разорился и не перешел к криминальному бизнесу (то есть такому, незаконность которого не ограничивается отсутствием регистрации и неуплатой налогов), при расширении дела встает перед необходимостью регистрации фирмы, и в случае дальнейшего роста все в большей степени вынужден практиковать смешанные стратегии – платить часть налогов и т.п. Кроме того, до кризиса в основном развитие стратегий шло в сторону большей стабильности – было выгодно подолгу ограничиваться одним видом деятельности.

Впрочем, хотя развитие и шло уже в сторону большей стабильности, все же большинство респондентов за 8-10 лет деятельности успели перепробовать много разных сфер деятельности (при этом у 12 из 15 были перерывы, когда они работали по найму и не занимались самостоятельным бизнесом). Эта нестабильность отражается даже в языке: наиболее типичный термин, который употребляли респонденты для обозначения сферы своей деловой активности в течение того или иного периода, – “тема” (“Я занимался этой темой в течение года, затем тема умерла, и я стал думать, что делать дальше”). Как правило, срок жизни успешной “темы” – от полугода до двух лет. Таким образом, каждый респондент перебивал в роли собственника и совладельца нескольких “фирм”^[8].

При анализе деловых биографий людей, начавших активную экономическую деятельность в 1988 – 1991 годах, выяснилось, что кризис лета-осени 1998 г. вызвал нечто вроде деградации бизнес-стратегий мелких предпринимателей. Пример: респондент, давно зарегистрировавший легальную фирму, занимавшийся одним определенным видом бизнеса, открыто рекламировавший свою деятельность. В результате кризиса он не потерял деньги, напротив, его долларовые сбережения увеличили свою ценность. Воспользовавшись этим, он начинает заниматься торговлей, берется за все, что

подвернется. Бизнес ведется по “телефонной книжке”, со знакомыми, на основаниях взаимного доверия. Потребность в оформлении сделок резко падает. Диверсификация видов деятельности резко растет. Бизнес-схемы становятся более простыми. “Теневая” составляющая деловой стратегии становится намного более весомой. Более того, ослабевают деловые связи, наработанные за последний, достаточно стабильный период, и возобновляются связи 1990-1994 годов.

Можно констатировать, что для многих респондентов теневая экономическая деятельность оказалась как бы “запасной стратегией”, которая актуализировалась при дестабилизации экономической среды.

Оценивая основные результаты кризиса для теневых стратегий предпринимателей, можно заключить, что они выразились в следующем:

1. Выросли издержки легальной деятельности – как в результате усиления налогового бремени и ужесточения контроля, так и в результате того, что при росте инфляции время, истраченное на исполнение требований государства (например, регистрация фирмы), стало обходиться дороже. Кроме того, нестабильная ситуация делает чрезвычайно важным фактором успеха скорость проведения сделок. Это заставляет предпринимателей отдавать предпочтение нелегальным формам сделок (оформление всех бумаг, банковский перевод – трата времени).

2. Нестабильная ситуация повышает требования к диверсификации видов деятельности и бизнес-стратегий. Легальная деятельность дает к этому меньше возможностей, поэтому многие занимаются нелегальной экономической деятельностью, так как не планируют заниматься одной и той же “темой” длительное время. Кроме того, происходит резкое упрощение бизнес-схем: предпочтение отдается сделкам, в которых участвует минимальное количество партнеров (преимущественно знакомых между собой); краткосрочным “одношаговым” сделкам (типа “купил-продал”) с немедленной отдачей.

3. Нестабильная ситуация приводит к отказу от инвестиций как в дело, так и в человеческий капитал. В целом, мелкий предприниматель – одиночка часто не обладает материальными ресурсами для инвестиций; главные инвестиции, которые он делает, – это время и организационные усилия. То есть, начиная что-то новое, он готов некоторое время работать на перспективу, не зарабатывая денег, тратить сбережения, пока не “пойдет” новая “тема”. Обучение происходит на ходу. Отказ от инвестиций при этом выражается в том, что предприниматели начинают возвращаться к тем видам бизнеса, которыми они уже занимались, отказываются от возможностей развития, перестают работать на перспективу, не затевают принципиально новых дел.

4. Ужесточение контроля государства над легко доступными контролю секторами рынка сопровождается окончательным оформлением экономических ниш, практически свободных от этого контроля. В связи с этим интересно отметить факт, который наблюдался на протяжении всего исследования. При поиске респондентов практически не возникало трудностей с получением информации о деятельности людей, занятых полностью нелегальным бизнесом. Респонденты легко соглашались на интервью, не возражали (кроме одного случая) против магнитофонной записи, отвечали практически на все вопросы, не слишком настаивали на конфиденциальности (однажды с трудом удалось убедить респондента, рассказывавшего о своих действиях, являющихся уголовно наказуемыми, что нет возможности назвать в статье его фамилию, как ему бы хотелось). Напротив, те, кто имеет легальную фирму, но в своей деятельности используют теневые стратегии наряду с легальными, стали намного более закрытыми, чем год назад. Они

крайне интересуются вопросами обеспечения анонимности, отказываются от магнитофонной записи. Можно предполагать, что среди мелких предпринимателей сложилось убеждение в том, что государственные органы не в состоянии изобличить и наказать мелкую теневую фирму, и не слишком к этому стремятся, предпочитая жестко “доить” те, которые сами попадают на глаза, регистрируя свою деятельность.

5. Снижение нормы прибыли в экономике в целом делает непосильным налоговое бремя для многих фирм. Однако мелкий предприниматель меньше других страдает от этой проблемы, так как и до кризиса в большой степени сам определял, какую часть налогов платить в реальности. Это дает ему некоторые конкурентные преимущества. В результате мелкие теневые предприниматели возвращаются на те рынки, с которых до кризиса они были вытеснены крупными, легальными фирмами. Так, впервые, по крайней мере, за три года летом 1998 г. около пунктов обмена валюты в Петербурге появились “менялы”, предлагавшие более выгодный, чем банки, обменный курс.

6. Утрата доверия к банкам толкает предпринимателей на переход к наличному обороту, а также — к наличным валютным накоплениям.

7. В целом при выборе вида деятельности наблюдается понижение ценности такого фактора, как стабильность. Видимо, общая политическая и экономическая нестабильность кажется настолько высокой, что как бы “покрывает” возможные выгоды от стабильного места работы, стабильного дохода и т.д.

Обобщая вышеизложенное, можно заключить, что типичная бизнес-биография (с точки зрения “легального” статуса) мелкого предпринимателя выглядит следующим образом.

Практически всегда он начинает самостоятельную деятельность с нелегальной деятельности. Он проводит эпизодические незарегистрированные сделки (это может быть как торговля, так и кустарное производство, или частная практика в сфере оказания услуг). Такая деятельность часто является вторичной занятостью.

Из интервью:

“...На самом деле меня нельзя было назвать даже по факту бизнесменом, потому что бизнесмен, наверное, все-таки это, прежде всего, человек, который вкладывает в дело какие-то собственные средства и какие-то, в конечном счете, значит, какие-то свои деньги, да, в итоге получая большие деньги. Я же по тогдашней, то есть не только по тогдашней, а вообще по своей извечной, значит, скажем так, бедности, своих денег практически никогда ни во что не вкладывал, поэтому скорее меня можно назвать свободным менеджером. Я подписывался на то, чтобы... на определенные операции, которые я, скажем так, делать умел, и на которые у меня были свои каналы”.

Затем самостоятельная деятельность становится основной. На этом этапе часто регистрируется фантомное юридическое лицо. Бизнес, по сути, остается тeneвым, юридическое лицо используется для эпизодических нужд.

Из интервью:

“...Деятельность была чисто за наличные деньги, мы брали на реализацию там несколько коробок у фирмы, платили им налог... Сделали свою сеть, ну, небольшую сеть, у нас было несколько продавцов, они у станций метро в основном продавали, и, значит, тогда

это был товар свежий, цены у нас были ниже, чем в магазинах, вот, в общем, все шло успешно.

В: Но он так и не легализовался?

О: Нет. Ну, по-моему, у него какой-то юридический адрес... то есть, не по-моему, а он совершенно точно есть, и до сих пор видимо есть, но, так сказать, в основном он по-теневому... действует.”

Часто фирма регистрируется, получает печать, а на учет в налоговой инспекции не встает: для имитации юридического лица хватает печати.

Основные типы ситуаций использования фантомного юридического лица:

1. Заключение трудового соглашения. При найме на работу постороннего человека с ним подписывается договор по всем правилам, если ему это нужно. Нередки ситуации, когда такому работнику ставят печать в трудовую книжку, дают расписаться в ведомости на зарплату (которая дальше никуда не идет).

Из интервью:

“В: У вас не было своего расчетного счета. Как вы людей нанимали, расскажи.

О: Значит, мы дали объявление, был шквал совершенно звонков, значит, на два телефона, которые там были даны. Люди приглашались на собеседование и им говорилось, что вот, так-то и так-то, значит, работа без трудовой книжки, по трудовому соглашению, значит, трудовое соглашение заключалось, — трудовые соглашения эти были предназначены, естественно, для выбрасывания.”^[9]

2. Подписание договора с клиентом. Важно отметить, что, как и в предыдущем случае, подписание договора от имени фантомной фирмы далеко не обязательно свидетельствует о намерении этот договор не соблюдать. Речь идет о том, чтобы ввести контрагента в заблуждение о наличии правовых гарантий соглашения, а не о своих намерениях.

3. Нужда в получении безналичных денег.

В приведенном ниже интервью речь идет о незарегистрированной фирме, представлявшей собой товарищество 4 равных партнеров, занимавшееся в течение двух лет строительными работами.

“О: Да, за наличку, счета у нас не было, поскольку мы... ээ... У нас было даже две юридические прикрышки, значит, одно ИЧП и одно акционерное общество закрытого типа, но мы ими не воспользовались ни разу. Значит, у Ш. было свое АОЗТ, и у И. было свое ИЧП. Но, фактически, разве что они принесли пользу, что махали этими бумажками, что, вот, мы такие, вот, не просто с большой дороги.

В: Они махали бумажками, но клиент что – хотел расплачиваться налом?

О: Налом хотели расплачиваться тогда все, потому, что это, во-первых, дешевле, во-вторых... ээ... он уходил при этом от налогов. При этом... врать не буду, но возможно, что иногда мы по завершении работ там по просьбе клиента подписывали какие-то бумаги на приход совсем других денег, дела тогда вел И....

В: От ИЧП?

О: Врать не буду. Просто тогда это настолько никого не интересовало... да и самого И. там тоже. Интересовало нас одно – заработать побольше денег...”

При расширении и стабилизации деятельности возникает потребность в реальном юридическом лице. Сочетание теневого и легального оборота дает новые возможности (см. выше).

Здесь описан идеальный тип “вертикальной” карьеры. Конечно, на практике мелкий предприниматель многократно разоряется, “откатывается” назад по этой шкале, меняет сферу деятельности. Но важно знать, что даже успешная бизнес-карьера практически всегда начиналась с теневой деятельности (напомним, что здесь речь идет о мелком бизнесе), с эпизодических нелегальных сделок. Именно незарегистрированная деятельность является для большинства мелких предпринимателей “основной”, базовой стратегией, которая уходит в резерв, когда обстоятельства требуют легализации бизнеса.

Можно ожидать, что теневая экономическая деятельность еще долго будет оставаться резервной стратегией для мелких предпринимателей. Если инфляция будет оставаться высокой, законодательство – неопределенным, а система налогообложения – репрессивной, теневая составляющая малого бизнеса будет расширяться.

Примечания

- 1) Исследование проводилось при поддержке Research Support Scheme of the OSI/HESP, грант №1525/1997.
- 2) См. Николаев И. Теневая экономика: причины, последствия, перспективы // Общество и экономика. №6. 1998.
- 3) Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий. 1998. 37.
- 4) Барсукова С.Ю. Предприниматели разных “призывов” и негативные практики российского бизнеса (рэкет, взятки, необязательность партнеров), цит. по рукописи статьи.
- 5) Специфика мелкого предпринимательства в том, что деятельность фирмы обычно прекращается на период конфликта с налоговыми и другими контролирующими органами: каждый из них обладает возможностью прекратить деятельность фирмы до разрешения конфликта. Так, налоговая инспекция замораживает счет и т.д.
- 6) Барсукова С.Ю., указ. соч.
- 7) См., например, Бессонова О. Э. Институты раздаточной экономики, — Новосибирск, 1997.
- 8) Термин “фирма” употребляется здесь исключительно в экономическом, а не в юридическом смысле, и не подразумевает наличия зарегистрированного юридического лица, если это не оговорено особо.
- 9) Респондент нанял работников, которые проработали полгода, не зная, что имеют дело с фантомной фирмой. Условия трудового договора респондентом соблюдались, несмотря на то, что это впоследствии создало для него ряд трудностей в период простоя фирмы.