

ОБЩЕСТВО И РЕФОРМЫ

В.В. РАДАЕВ

Российский бизнес: структура транзакционных издержек

В последнее время внимание многих отечественных экспертов приковано к состоянию российской предпринимательской среды, к тем институциональным условиям, в которых создаются и развиваются хозяйственные предприятия. Ощущается повышенный интерес к проблемам бюрократических барьеров и коррупции чиновников, неплатежей между предприятиями и применению насилия в деловых отношениях, ухода от налогов и криминализации бизнеса. В жизни решение всех этих проблем, как правило, сопряжено с дополнительными издержками, которые, в противоположность прямым (производственным) издержкам, называются транзакционными.

Первый вопрос, который обычно задается в этой связи: сколько нужно платить чиновникам, криминальным структурам, посредникам "теневой экономики"? Но прежде чем подойти к этому вопросу, определим, что понимается под "транзакционными издержками", ибо расхождений здесь более чем достаточно.

Что относить к транзакционным издержкам

Понятие транзакционных издержек разработано в рамках неинституциональной экономической теории [1-3]. В кратком определении транзакционные издержки представляют собой *издержки, связанные с входом на рынок и выходом с рынка, доступом к ресурсам, передачей, спецификацией и защитой прав собственности, заключением и обслуживанием деловых отношений*. Они включают расходы на следующие виды операций:

- получение доступа к ресурсам и правам собственности (регистрация предприятия, лицензирование деятельности, права на аренду помещений и доступ к коммуникационным сетям, доступ к кредитам и лизингу оборудования)¹;
- получение прав на использование ресурсов и прав собственности (права на производство, продажу, передачу, потребление);
- оценка ресурсов и прав собственности (изменение организационно-правовых форм, бухгалтерский учет, аудиторские услуги, маркетинговые услуги);

¹ Транзакционные издержки связаны в основном с платой не за сами ресурсы (например за аренду помещения), а за получение права на их использование (например, взятка за предоставление помещений в аренду).

—защита ресурсов и прав собственности (исключение конкурентов, юридические услуги, охрана бизнеса);

—поиск и отбор партнеров (реклама, презентации, сбор информации о партнерах, проверка их платежеспособности);

—заключение деловых соглашений и контроль за их соблюдением (ведение переговоров, оформление сделок и контрактов);

—поддержание деловых соглашений и применение санкций против нарушителей (согласование и корректировка соглашений, предоставление дополнительных льгот, обращение в арбитраж, взыскание долгов).

Практически все перечисленные транзакционные издержки могут быть связаны как с совершенно *легальными платежами* (например, уплатой государственных пошлин), так и с *нелегальными выплатами* (комиссия за операции, позволяющие уйти от налогов), как с приобретением *обычных прав*, так и с получением *индивидуальных льгот и привилегий*. Они могут выступать как дополнительные безвозвратные расходы, а могут экономить производственные или совокупные издержки.

Сколько же приходится тратить на подобного рода операции? Порой считается, что речь идет о фиксированных денежных суммах, которые просто скрываются в силу деликатности операций. Конечно, недостаток информации об этих издержках очевиден. Но дело не только в этом. Во-первых, часть транзакционных издержек не подвержена прямому измерению (например затраты времени на стояние в очередях и заполнение многочисленных отчетных форм) [3, с. 93]. Во-вторых, многие издержки связаны с неформальным обменом услугами, не сопровождающимися непосредственными денежными проплатами. В-третьих, транзакционные издержки часто невозможно отделить от "производственных" издержек. Например, если предприниматель берет к себе на работу родственника чиновника, то к какому рода издержкам относить зарплату этого родственника? В-четвертых, транзакционные издержки включают множество весьма разнородных элементов (легальных и нелегальных), и их сложение порождает дополнительные проблемы. Таким образом, даже если бы в нашем распоряжении оказалась вся необходимая информация (что, увы, далеко от реальности), посчитать транзакционные издержки не так просто.

Заметим, что денежные издержки не столь уж неизбежны. Многие вопросы решаются при помощи связей. Скажем, организация звонка из городской префектуры может сыграть важную роль, а прямых денежных затрат не потребует (правда, потом нужно будет, при случае, оказать встречную услугу). Поскольку отношения в России на всех уровнях в сильной степени персонифицированы, важную роль помимо денег играют личное обаяние и умение устанавливать "дружеские контакты".

Не следует также считать, что речь идет непременно о вынужденных дополнительных издержках, о прямом вычете из деловых ресурсов. Предприниматель может вполне добровольно проводить активную стратегию, например, по развитию "теневых" операций, которые, хотя и повышают риск, но приносят ощутимые материальные плоды, умножают капитал и повышают конкурентоспособность предприятия.

Итак, вопрос о масштабах транзакционных издержек не предполагает простого количественного ответа, потому что, во-первых, многие издержки не поддаются простой калькуляции, а, во-вторых, масштаб издержек вариативен в зависимости от сферы деятельности и стратегии предпринимателя.

Далее в статье рассматриваются проблемы входа на рынок, коррупции чиновников, неформальных услуг в отношениях между деловыми партнерами, защиты бизнеса, полуполигальных финансовых операций². При этом, рассматривая конкретные элементы

² Во всех случаях меня интересует микроуровень хозяйственных отношений: не подсчет транзакционных издержек в масштабах всей национальной экономики в духе Д. Норта, а издержки, которые несут предприятие и его руководитель. При этом многие элементы (например издержки сферы трудовых отношений) остаются за пределами нашего исследования.

транзакционных издержек, я буду приводить их количественные оценки³. Однако во всех случаях важно помнить, что главное - не отдельные цифры, а понимание структуры хозяйственных отношений. В зависимости от этого понимания предприниматель вырабатывает свои деловые стратегии, которые сопряжены с большими или меньшими транзакционными издержками.

Вход на рынок

Размеры минимального стартового капитала, необходимого для разворачивания дела, за последние семь-восемь лет выросли в России очень сильно. С парой сотен и даже парой тысяч долларов в кармане (как бывало ранее) сегодня делать нечего. Ныне для небольшого предприятия требуются как минимум десятки тысяч долларов, для старта серьезного дела нужны сотни тысяч, в таких же сферах, как банковская деятельность, - на порядок больше. Но в данном случае речь идет не об экономических барьерах, а об издержках, связанных с прохождением формальных бюрократических процедур.

Начнем с того, что *регистрация предприятия* перестала быть для предпринимателя серьезной проблемой. Однако это связано, увы, не с устранением множественных бюрократических препон. Необходимость ходить по инстанциям, стоять в очередях, осуществлять десятки мелких выплат сохранилась. Но сформировалась и соответствующая инфраструктура. Вы можете обратиться в одну из многочисленных фирм, специализирующихся на проблемах регистрации предприятий, и все ваши проблемы будут решены. Вся процедура займет от двух недель до одного месяца. Стоимость услуг (по крайней мере в Москве) колебалась примерно от 300 до 700 долл. в зависимости от выбранной фирмы и типа регистрируемого предприятия.

О какого рода услугах идет речь? Это проверка наименования и получение юридического адреса, составление устава и приказов о назначении ключевых лиц (генерального директора, главного бухгалтера), подготовка решения о собрании акционеров и учредителей, изготовление печати и открытие расчетного счета, правильное заполнение бесчисленных форм и внесение всех госпошлин, регистрация в Регистрационной палате и налоговой инспекции, а также в социальных фондах. Разумеется, все это можно сделать и самим, сэкономив деньги (например, официальная пошлина в Регистрационной палате - в пределах 200 руб., т.е. менее 10 долл. США), но времени и нервов это отнимет немало. Сошлемся на мнение специалиста - руководителя фирмы по регистрации предприятий: "Просто нормальный человек... вообще никогда в жизни не регистрирует предприятие сам, потому что это невозможно для нормального человека. Если только он поставит это целью своей жизни".

Если же предприниматель вынужден получать лицензии на какие-то виды деятельности, то сумма легко возрастает до 1 тыс. долл. и более. *Лицензирование деятельности* по-прежнему представляет собой немалую проблему. Процедуры прохождения в данном случае длинные, издержки высокие - от нескольких минимальных заработных

³ В статье используются эмпирические данные, полученные в ходе двух опросов предпринимателей. Они были проведены при моем участии в качестве руководителя программы Центром политических технологий (руководитель - И. Бунин) по заказу Центра международного частного предпринимательства США (CIRE) (подробнее см. [4]). Первый опрос включал стандартизированное анкетное обследование руководителей предприятий из 21 региона России, проведенное в ноябре-декабре 1997 года. Всего собрано 227 заполненных анкет. (Анкетный опрос проводился при организационной поддержке Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. Благодарю за предоставленную ценную помощь В. Губернаторова, а также Е. Труфанову.) Второй опрос включал серию углубленных интервью с последующей распечаткой и анализом текстов. Всего осенью 1997 - зимой 1998 года были взяты интервью у 96 руководителей негосударственных предприятий, в число которых входили не только директора "обычных" предприятий, но и руководители фирм, предоставляющих юридические, консалтинговые и аудиторские услуги. (Их оплата составляет часть транзакционных издержек предприятия.) В обоих случаях речь идет о руководителях официально зарегистрированных предприятий.

плат до бесконечности (например лицензия на работу радиостанции в момент проведения исследования составляла 1,5 млн долл.), можно также получить не вполне обоснованный отказ⁴. В среднем, чтобы открыть малое предприятие, предпринимателю нужно пройти 25-30 инстанций, получить от 50 до 90 согласующих документов и затратить до 1 тыс. долл. [6].

Интересно также, что выход с рынка еще более затруднен и закрыть предприятие сегодня значительно сложнее, чем его зарегистрировать, ибо нужно пройти через длинный строй придирчивых проверок. В лучшем случае это занимает три месяца. И издержки по закрытию фирмы часто даже более высоки (в целом около 1 тыс. долл.). Поэтому многие не закрывают, а "бросают" или "топят" предприятия, сводят их к нулевому балансу.

Итак, пробитие брешей в бюрократических стенах сопряжено порой с весьма значительными издержками, особенно для малых предприятий. Типология этих издержек представлена в таблице 1.

Таблица 1

Типология издержек по оплате бюрократических услуг

| Характер действий | Характер платежей | |
|-------------------|------------------------|-----------------------|
| | обязательные | добровольные |
| Законные | Официальное оформление | Убыстрение процедур |
| Незаконные | Обход запретов | Дополнительные услуги |

Существуют *официальные платежи*, которые, впрочем, не всегда осуществляются по регламентированным ставкам. Дело в том, что многие органы государственного надзора за деятельностью предприятий получили право на предоставление "бюрократических услуг" по договорным ценам. Иными словами, государственные органы официально действуют на полукommerческих основаниях. Они также могут навязать предпринимателю коммерческие услуги "своих" консультационных фирм.

Далее начинается зона *неофициальных платежей* (взятки). Предприниматель может "отблагодарить" чиновника за ускоренное решение вопроса (например за пять дней вместо положенных двух недель). Плата эта добровольная и с явным нарушением закона не связана. Другое дело, если речь идет об обходе запрета на ведение деятельности. Здесь чиновник закрывает глаза на нарушения, а платеж становится обязательным, ибо бюрократический орган - монополичный поставщик услуг (конечно, обойти его можно, но придется подключить более высокие административные связи). Наконец, предприниматель по своей инициативе может оплатить чиновнику дополнительные услуги, связанные с получением индивидуальных льгот, доступом к ресурсам в обход конкурентов. Добавлю, что по мере движения от первой формы к четвертой суммы платежей возрастают.

После начала деятельности предпринимателю следует ждать встреч с многочисленными *проверяющими органами*. По данным исследования, в среднем на каждое предприятие приходится чуть более двух проверок в месяц, но различия по группам достаточно велики⁵ (см. табл. 2).

Руководителями были названы два десятка проверяющих учреждений. Главным бичом для предпринимателя сегодня стала Государственная налоговая инспекция. На появление ее представителей указали 70% ответивших. Далее идут санитарно-эпидемиологический надзор (22,5%), пожарный надзор (21%). Заметно также присутствие

⁴ О региональном опыте входа на рынок на примере Томской области см., например, [5].

⁵ Сравнительные исследования показывают, что число проверок в России вдвое превышает их число в Польше [7].

Группировка предприятий по числу административных проверок в месяц

| Число проверок | Доля фирм (%) |
|----------------|---------------|
| Менее 1 раза | 26 |
| 1 раз | 25 |
| 1,5-2 раза | 22 |
| 3-5 раз | 21 |
| Более 5 раз | 6 |

милиции, отдела по борьбе с экономическими преступлениями, государственной торговой инспекции, представителей социальных фондов (пенсионного, медицинского страхования и др.).

Плотность отношений контроля различается по рыночным сегментам, ибо ходят инспекторы неравномерно и не ко всем. Налоговые службы особенно интересуются предприятиями, занимающимися финансово-кредитными операциями (74%) и деятельностью по обеспечению функционирования рынка (70%). Представители санэпиднадзора чаще обычного появляются на предприятиях розничной торговли, общественного питания, бытового обслуживания (32%), здравоохранения, науки, культуры (28%). Что же касается пожарного надзора, то помимо предприятий розничной торговли, общественного питания и бытовых услуг (26%) они жалуют своим повышенным вниманием строительные и транспортные фирмы (23,5%) [4, с. 37-39]. Проверки предприятий не обходятся без вымогательств, к анализу которых мы и переходим.

Коррупция чиновников

Несомненно, визиты инспекторов могут серьезно бить по карману. Достаточно четко прослеживается прямая связь между количеством административных проверок и наличием и значимостью издержек предприятия на оплату так называемых неформальных деловых услуг. Причем группа предприятий, которые "навешаются" 5 и более раз в месяц, резко отличается от других. Возможно, здесь преступается некая качественная грань, за которой следует скачок транзакционных издержек.

Что же касается *бюрократических вымогательств*, то почти 9 из 10-и (87%) руководителей считают, что в российском бизнесе они имеют место, в том числе 38% опрошенных уверены, что они встречаются часто⁶. При этом сами сталкиваются с бюрократическими вымогательствами в повседневной хозяйственной деятельности около двух третей (65%) руководителей, в том числе 20% - часто.

Столкновения с должностными лицами необязательно влекут за собой дополнительные издержки, но прямая связь легко обнаруживается. Чем чаще группа предпринимателей сталкивается с вымогательствами, тем выше доля тех, кто в этой группе несет значительные неформальные расходы (эта доля возрастает с 8% до 33%). И наоборот: чем меньше предприниматели становятся объектом вымогательств, тем чаще они указывают на отсутствие транзакционных издержек неформального сорта (доля таких предприятий, как видно из таблицы 3, увеличивается с 19% до 55%) [4, с. 42-44, 48, 49].

Судя по материалам интервью, поборы чиновников по сравнению с периодом пятилетней давности могут встречаться реже, но масштабы их существенно возросли. На этом фоне действия советских взяточников выглядят детскими шалостями. По словам одного из предпринимателей, "в последнее время, к сожалению, не все берут, но если берут, то очень много".

⁶ Приведенные данные соответствуют результатам нашего более раннего опроса на I-ом Всероссийском конгрессе представителей малого предпринимательства (1996 год) [8].

Личный опыт столкновения предпринимателей с вымогательством чиновников и их издержки на оплату неформальных деловых услуг (в %)

| Расходы предприятия на неформальные услуги | Опыт столкновений с вымогательствами | | |
|--|--------------------------------------|--------|---------|
| | часто | иногда | никогда |
| Значительные | 33 | 13 | 8 |
| Незначительные | 48 | 52 | 37 |
| Отсутствуют | 19 | 35 | 55 |

В целом размер *транзакционных издержек, связанных с оплатой услуг представителей органов государственной власти*, варьируется от "скромных" подарков (стоимость которых ныне может измеряться одной или несколькими сотнями долларов) до 10% размера выделенной субсидии или стоимости обеспеченного контракта (и суммы достигают немалых величин). Что же более всего поражает по сравнению с советским временем, так это невиданная порой открытость, с которой бюрократический рынок ныне предлагает (и навязывает) свои услуги.

Помимо официальных и неофициальных платежей за разрешения на хозяйственную деятельность или аренду помещений важным условием успешного старта является наличие негласного *государственного патронажа*, когда фирма находит себе место "под крылом" одной из властных структур. Это обеспечивает не только защиту бизнеса, но и дает главное - устойчивый, гарантированный сбыт. Не случайно, главные взятки, по мнению ряда предпринимателей, даются за получение госзаказов. Чтобы иметь гарантированный сбыт, говорил в ходе углубленного интервью руководитель холдинга, "дают самые главные взятки. Не взятки, чтобы тебя не задержали за неуплату налогов, а получить контракты, это самое важное. Получить контракты, которые тебе дают гарантированную прибыль, - это фантастика".

Тем не менее платят далеко не все. Существует заметная неоднородность, сегментированность рынков *по характеру взаимоотношений с чиновниками*. В одних сегментах неформальный обмен деловыми и бюрократическими услугами идет весьма активно, в других подобные отношения принимают более сглаженные и изощренные формы, а третьи сегменты относительно свободны от подобных отношений. К факторам сегментации рынка бюрократических услуг относятся:

- размер предприятия (крупный бизнес в большей степени завязан узлами бюрократических контактов, хотя относительная величина дополнительных издержек более обременительна для малых предприятий);

- сфера деятельности (финансово-кредитные операции, оптовая и розничная торговля, бытовое обслуживание населения и вообще все сферы, тесно связанные с относительно быстрым оборотом средств, часть которых принимает наличную форму, традиционно находятся под более пристальным вниманием контролирующих органов всех уровней);

- тип деятельности (степень привязанности к получению и продлению лицензий, прочих бюрократических разрешений, вовлеченность в полуправовые и криминальные действия⁷);

- характер предпринимательской стратегии (степень ориентации руководителя на официальные разрешения и государственные ресурсы).

Несколько слов о деловой стратегии. Одно дело, если вы просто пытаетесь уйти от давления вымогателей. Эта "*пассивная*" деловая стратегия (или стратегия откупа)

⁷"Взятки платятся там, где есть какие-то нарушения, криминал. Если же криминала нет, то за что платить?" (директор сети магазинов).

связана по преимуществу с обидными, но неизбежными дополнительными издержками. Иное дело, когда речь заходит об *"активной" стратегии* (или стратегии подкупа), когда взятка открывает дорогу к получению дополнительных конкурентных преимуществ и приносит в итоге изрядную прибыль или экономию на постоянных расходах. Подобные транзакционные издержки вовсе не обязательны (это выбор предпринимателя), и с экономической точки зрения они не рассматриваются как потери. В радикальной форме об этом говорил нам, например, руководитель предприятия по производству одежды: "Любая взятка в конечном счете оправдана с экономической точки зрения". Не случайно, примерно половина опрошенных руководителей признают *активную роль предпринимателя в неформальных взаимоотношениях с чиновниками*.

Здесь, правда, следует сделать серьезную оговорку. Конечно, успех вымогателей во многом обусловлен готовностью деловых людей использовать их "слабости" в своих интересах. Тем не менее принципиально важно: поле деятельности предпринимателя огорожено таким образом, чтобы он неизбежно натыкался на многочисленные барьеры. В интервью нам руководитель фирмы по торговле недвижимостью прямо заявляет: "Пока опыт показывает, что без людей, входящих в какие-то властные структуры, бизнесом заниматься нельзя. То есть работать возможно, но невозможно зарабатывать много денег".

Неформальные отношения предпринимателей с чиновничеством не сводятся к пресловутой коррупции, а последняя - к взяткам. Более того, взятка - всего лишь примитивная начальная форма этих отношений. Она опосредствует короткие (разовые) взаимодействия. С ростом устойчивости отношений между чиновником и предпринимателем элементарная взятка перерастает в *систему обмена услугами*, которые уже не принимают денежную форму и даже не сводятся к личным подаркам-подношениям. Отблагодарить, как известно, можно множеством иных способов - например, устроив родственника к себе на работу или передав заказ "своей" фирме.

В дальнейшем с укреплением взаимного доверия между чиновником и предпринимателем их связь может плавно перерасти в длительное сотрудничество или неформальный *"контракт-отношение"* (relational contracting), где обмен услугами как таковой по типу "ты-мне, я-тебе" вообще не обязателен. Речь идет о взаимной длительной поддержке. Вот что говорил нам руководитель строительной организации: "Конечно, всегда между предприятием (особенно крупным) и администрацией есть какие-то отношения, которые не афишируются. Скажем, мы к ним обращаемся за помощью по каким-то вопросам, также и они могут к нам обращаться за помощью. Мы стараемся идти им навстречу, но это помощь другого рода. Иногда нужно выполнить какие-то работы срочно, которые они из бюджета не могут оплатить, например ремонт церкви, еще что-нибудь. Или им надо какому-то чиновнику заезжому поставить телефон на дачу".

Таким образом, чем более сложными становятся взаимоотношения бизнеса и представителей власти, чем дальше они отходят от примитивных возмездно-денежных форм, тем труднее измерить транзакционные издержки на оплату бюрократических услуг и оценить экономическую эффективность этих издержек.

Поощрение деловых партнеров

Как известно, взятки берут не одни чиновники. В горизонтальных отношениях между представителями фирм они также весьма распространены. Так, нередко практика выплаты "комиссионных" банковским менеджерам, обеспечивающим предоставление кредита. Подобная практика получила название *"отката"*, т.е. выплаты части суммы кредита контрагенту, который обеспечил его выдачу. Размер вознаграждения может варьироваться от десятой доли выплачиваемых процентов до десятой доли выданного кредита. Широко применяются "откаты" и в контрактных отношениях между фирмами - при выборе партнеров и заключении выгодных соглашений. И транзакционные издержки здесь могут быть столь же высоки.

Еще одной точкой концентрации "теневых" операций остается *сдача помещений в аренду и субаренду*. Зачастую в договорах фиксируются минимальные ставки оплаты, а до половины оговоренных сумм передаются в виде "черного нала".

Особую роль в условиях современной России играют "горизонтальные" формы контроля за выполнением деловых соглашений. По свидетельству предпринимателей, *нарушения деловых обязательств* в российском бизнесе весьма широко распространены. Их наличие отмечают более 90% руководителей (в том числе на частые нарушения указывает половина - 49%). В собственной деятельности с нарушениями соглашений сталкиваются 82% опрошенных руководителей (в том числе часто - 32%). Заметим, что контраст между общими оценками и личным опытом в данном случае невелик.

Неодинаковая картина складывается по сферам деятельности. Особенно Страдают от необязательности партнеров фирмы, работающие на финансовых рынках (буквально 100%), предприятия строительства и транспорта (94%). За ними следуют предприятия промышленности (89%) и оптовой торговли (88%). В меньшей степени, судя по ответам, невыполнение обязательств наблюдается в сферах розничной торговли, общественного питания, сферы обслуживания (74%). Объяснение таково: больше страдают те, кто связан в основном с безналичными операциями, именно здесь наблюдается основная масса задержек и чистых нарушений. При наличном расчете легче осуществлять контроль [4, с. 117-122].

Несоблюдение деловых контрактов влечет за собой транзакционные издержки, которые руководители начинают заранее закладывать в бизнес-планы. К ним относятся:

- расходы на сбор дополнительной информации о надежности партнеров;
- издержки по принятию санкций против нарушителей и выбиванию долгов.

Предприниматели отмечают, что "кидать" в последние годы стали относительно реже. Но связывается это в первую очередь не с укреплением деловой морали, а со специальными страховочными мерами. ("Все стали намного осторожнее, чем раньше", - говорит руководитель строительной фирмы.) Поскольку заключение формальных договоров не спасает предпринимателя от неприятных неожиданностей, требуются по возможности тщательные *проверки партнеров*. Приходится собирать сведения. Например, руководитель группы компаний свидетельствует: "Каждого нового партнера мы проверяем - длительно, тщательно, и если начинаем работать с ним, то на тех условиях, которые для нас достаточно безопасны".

Сегодня по сравнению с началом 90-х годов технические и информационные возможности для проверок существенно улучшились. Отечественных партнеров проверяют по официальным и коммерческим реестрам, банкам данных; зарубежных партнеров - через посольства, торговые отделения, представительства Аэрофлота в соответствующих странах. Впрочем, денежные затраты здесь, как правило, не очень велики. Российские предприниматели не привыкли платить за информацию, и наиболее ценные сведения поступают через неформальные деловые сети - в процессе обмена взаимными "бесплатными" услугами.

Есть основания полагать, что относительно замкнутые *деловые сети*, объединяющие постоянных партнеров, играют всевозрастающую роль в российском бизнесе. Их поддержание также сопряжено с транзакционными издержками: о постоянных партнерах и клиентах нужно заботиться. Во-первых, это влечет за собой представительские расходы. Хорошо принимать партнера (например выпивать с ним за одним столом) - значит делать верные шаги по укреплению неформальной связи. Во-вторых, речь идет о предоставлении льгот и оказании дополнительных услуг. По данным нашего опроса, только каждому седьмому из опрошенных руководителей (15%) никогда не приходилось этого делать; более половины признают, что делают это время от времени (57%), а для каждого четвертого (25%) - это постоянная практика. О каких льготах идет речь? Делается следующее: 55% скидывают цену, 44% не требуют предоплаты. 39% позволяют задержать оплату, 30% оказывают дополнительные

бесплатные услуги, 14% позволяют отобрать лучшую продукцию и услуги, наконец, 3% предоставляют партнерам другие льготы и оказывают дополнительные услуги.

Предприниматели готовы предложить постоянным партнерам и более существенную помощь. Мы, в частности, поинтересовались, дадут ли они достаточно крупную сумму постоянному партнеру, если его фирма оказалась в сложном финансовом положении, а у них в принципе есть свободные средства. Только каждый пятый сказал категоричное "нет", а каждый четвертый затруднился с ответом. Более половины, таким образом, склонны дать деньги, но на разных условиях: без процентов - 27%, под льготный процент - 25%, под рыночный процент - 3%.

Но что же происходит, если все-таки предприниматель сталкивается с обманом и угрозой потери значительных денежных сумм? По нашим данным, большинство (55%) пытаются разрешить вопрос неформальными мирными средствами - уговорить, убедить партнера или заказчика. Склонны решить вопрос при помощи силовых методов 11% предпринимателей. Не исключено, что эта группа тяготеет к криминальным и полукриминальным рыночным сегментам. В свою очередь ничего не собираются предпринимать 4%, а 3% намерены "отыграться в следующий раз". Наконец, готовы пойти по формальному пути и обратиться в арбитраж 24% предпринимателей.

По мнению специалистов, с 1995 года количество обращений в государственный арбитраж заметно возросло [9]. Например, по свидетельству председателя Высшего арбитражного суда В. Яковлева, в 1996 году общее число обращений увеличилось на 20% [10]. Но все же большинство предпринимателей к услугам "третьих лиц" пока не прибегают. Арбитражные процедуры носят затяжной характер и связаны с дополнительными издержками - от 1,5% до 5% суммы иска. К тому же нет гарантии на восстановление справедливости ввиду обширных внеправовых зон, не урегулированных действующим законодательством. Да и не всегда можно рассчитывать на возмещение убытков в случае формального успеха. По мнению нашего респондента, "можно обратиться в арбитраж, но это имеет смысл только в случае, если ты имеешь дело с серьезной организацией". Таким образом, чаще всего предприниматели сами должны заботиться о контроле за действиями своих контрагентов.

Безопасность бизнеса

В средствах массовой информации не раз утверждалось, что чуть ли на все коммерческие структуры (или по крайней мере до 70% из них) вынуждены платить дань криминальным группировкам. Насколько подобная практика в действительности распространена? Давая общую оценку ситуации в российском бизнесе, 4/5 опрошенных (79%) предпринимателей считают, что применение угроз и насилия имеет место, в том числе каждый шестой (17%) уверен, что подобные методы применяются часто⁸. При этом лично сталкиваются с ними 42% руководителей, т.е. почти в 2 раза меньше, чем при оценках общей ситуации, а часто становятся объектом силовых вымогательств только 3%, т.е. в 5-6 раз меньше общих оценок. Отсюда можно сделать вывод, что мнение о тотальной криминализованности российского бизнеса во многом преувеличено. К тому же далеко не всегда угрозы насилия исходят от криминальных структур. Но в целом проблема насилия носит достаточно болезненный характер.

К факторам, которые лежат в основе наличия или отсутствия силовых воздействий, относятся: сфера деятельности предприятия; степень открытости бизнеса; стратегия предпринимателя. Размеры и тип предприятия, судя по имеющимся данным, не настолько важны, хотя к крупным предприятиям, работающим под эгидой государства, криминал относится осторожнее. Значительно важнее сфера деятельности. В целом насилие концентрируется там, где быстрее оборачивается капитал и исполь-

⁸ По результатам нашего опроса на первом Всероссийском конгрессе представителей малого предпринимательства в 1996 году, представления о распространенности силовых методов оказывались чуть выше. Их существование в российском бизнесе отметили тогда около 83% руководителей малых предприятий (в том числе частое применение - 26%) [8].

зуются наличные средства. Так, значительные издержки на безопасность чаще встречаются на предприятиях оптовой и розничной торговли, общественного питания и бытового обслуживания, сферы финансов и обеспечения функционирования рынка. Реже их можно встретить в сферах промышленности, науки, медицины и культуры.

Играет роль и относительная простота хозяйственных операций; сложность и непрозрачность операций затрудняют применение силы, взывающей к простым решениям. Например, руководитель маркетинговой фирмы пояснил: «Если ты открываешь автомастерскую, то на тебя "наедут" сразу, просто на следующий день. Если же ты открываешь фирму для проведения маркетинговых исследований, то никому не понятно, что это такое, и никто не будет "наезжать"».

Известно, что представители силовых структур часто появляются у дверей после того, как предприятие "открылось" широкой публике, т.е. начало себя рекламировать. Чем чаще предприятия указывают на наличие рекламных затрат, тем с большей вероятностью у них имеется опыт столкновений с насилием в хозяйственных отношениях. Поэтому либо нужно вести себя "тихо", либо заблаговременно обеспечить себе силовую поддержку, которая требует затрат и порой немалых.

Не случайно издержки на рекламу тесно связаны с издержками на безопасность бизнеса. При отсутствии "засвечивания" через рекламу более двух третей (69%) руководителей могут не заботиться о средствах на охрану бизнеса. Если же рекламные издержки достигают сколько-нибудь значительной величины, такую "роскошь", как отсутствие целевых затрат на безопасность, могут себе позволить менее одной трети (31%) (см. табл.4).

Таблица 4

Издержки предприятия на безопасность бизнеса и на рекламирование собственной деятельности (в %)

| Издержки на охрану и безопасность бизнеса | Издержки на рекламу | | |
|---|---------------------|----------------|-------------|
| | значительные | незначительные | отсутствуют |
| Значительные | 36 | 11 | 2 |
| Незначительные | 33 | 40 | 29 |
| Отсутствуют | 31 | 49 | 69 |

Важную роль способно сыграть *местоположение* предприятия. В малом городе всякий бизнес оказывается на виду. А в глубинах московского мегаполиса можно прятаться более успешно.

Наконец, решение вопроса о безопасности бизнеса принимается предпринимателем в рамках *общей деловой стратегии*. Она связана, во-первых, с выбором сегментов рынка. Чем глубже предприниматель уходит в "теневые операции", тем вероятнее он подвергается риску силового воздействия и должен уделять больше внимания самообороне. («Рэкет там, где крутится "черный нал" в больших суммах, или там, где незаконно ведется бухгалтерия», - считает руководитель малого предприятия.)

Во-вторых, существует определенная свобода при выборе способов защиты: ты можешь платить милиции, делиться с "бандитами" или "сидеть тихо", стараясь обойтись без силовой поддержки. По мнению руководителя торговой фирмы, «тебя никто никуда тащить не будет. Хочешь - плати "бандитам", хочешь - заключай договор с тем же РОВД. Выбор достаточно самостоятельный». Первоначальное решение вполне может быть добровольным, но затем предприниматель становится заложником избранной стратегии безопасности, происходит его закрепление в этой нише, и отношения приобретают инерционный характер.

Какие ниши имеются в виду? На рынке охранных услуг работают четыре вида структур:

- государственные правоохранительные органы (МВД, ФСБ), оказывающие в том числе и коммерческие услуги;
- легальные охранные агентства, созданные сотрудниками правоохранительных органов;
- легальные охранные агентства, созданные криминальными группировками ("бандами");
- чисто криминальные группировки.

О наличии специальных расходов на охрану бизнеса заявили более половины опрошенных нами руководителей (53%), в том числе одна треть (180%) считают их значительными. Трансакционные издержки на безопасность бизнеса включают: расходы на собственную охрану предприятия и его руководителей; выплаты внешним защитным структурам; оплату дополнительных силовых услуг.

Первая и вторая группы издержек различаются в принципе только тем, зачислены представители охранных структур в штат предприятия или нет (в первом случае трансакционные издержки превращаются в производственные). Для третьей группы издержек характерна привязка оплаты к конкретным услугам. Первые две группы, как правило, от частоты обращений за помощью непосредственно не зависят: штатный персонал получает фиксированный оклад.

Каковы масштабы трансакционных издержек, связанных с обеспечением защиты бизнеса? Добровольно-принудительная "крыша" может обойтись предпринимателю в 10-15% прибыли, но сумма легко может доходить и до 1/3 доходов. Так, выплачиваемая доля серьезно возрастает, если в дополнение к обеспечению безопасности (читай: недопущению других силовых группировок) силовые структуры вкладывают в дело свой капитал.

Внешняя защита предприятия может представлять собой подобие "абонементного обслуживания" за комплекс услуг (в том числе связанных с деловой безопасностью). В ряде случаев цены на подобное обслуживание прокламируются открыто. Например, в случае с легальными охранными агентствами такой "страховой взнос" может составлять от 100 до 600 долл. в месяц с каждой фирмы в зависимости от ее размера и характера предоставляемых услуг [11]. Например, наш респондент - директор торгово-производственной фирмы - говорил: «Сумма, которой с ними рассчитываются, обычно является постоянной, что-то в виде абонентной платы. То есть они получают не по факту обращения к ним, а они как бы состоят "на подряде" у каких-то фирм. И каждая такая фирма платит ежемесячно, независимо от того, обращались они в этот месяц или нет. Фирмы нашего размера обычно платят по 500 долл. каждой из этих структур».

Профессиональные силовые группы широко используются для выяснения отношений с недобросовестными и необязательными партнерами и клиентами. Самая распространенная услуга здесь - *выбивание долгов*. Цена силовых услуг этого типа достаточно высока. Утверждают, что привлечение уголовной "братвы" обходится в 1/2 возвращаемой суммы, легальные охранные агентства берут от 15% до 40% [12].

Теперь о динамике рассматриваемых явлений. Анализ количественных данных позволил получить ряд свидетельств в пользу мнения о *сокращении зоны применения силовых методов* в российском бизнесе. Материалы интервью говорят об этом еще более обстоятельно и красноречиво⁹. Думаю, тому есть несколько причин. Во-первых, криминал крутится возле быстрых и легких денег. А к сегодняшнему дню, по заверениям многих предпринимателей, такие рыночные сегменты значительно сузились.

Во-вторых (и это более важно), завершена первоначальная раздел сфер влияния. (Вот мнение одного из опрошенных предпринимателей: «На сегодняшний момент все

⁹ Этот вывод противоречит экспертному мнению о том, что "влияние рэкетиров будет возрастать не только количественно, но и качественно, увеличивая мощь и влияние" [13].

сферы влияния поделены. У серьезных так называемых "крыш" делить больше нечего») Это приводит к постепенной *рутинизации насилия* - к превращению его в "нормальный" элемент хозяйственной жизни. Вспышки грубого насилия и стрельбы возникают время от времени при попытках передела зон влияния и как санкции против злостных нарушителей. Но большинство предпринимателей они не затрагивают.

В-третьих, изменилось, стало более осторожным отношение к силовым методам. Это связано с их высокой стоимостью и повышенным риском, в том числе и для личной безопасности предпринимателя. К тому же выработаны более дешевые, менее рискованные и в то же время эффективные способы борьбы с конкурентами. Легче становится "подставить" нарушителя соглашений или конкурента под колесо государственной машины или распространить дискредитирующую его информацию. "Лучшее средство конкурентной борьбы: взять и послать на тебя правоохранительные органы", - говорит руководитель компьютерной фирмы. А руководитель банка полагает, что "сошел на нет бандитский вариант, зато используются такие средства, как пресса".

Наконец, в-четвертых, происходит качественное преобразование самих криминальных структур, их вращение в "белые" и "серые" сегменты рынков. А значит, появились и необходимость "отмывать" добытые средства, и забота о благопристойном будущем своих детей, и приобретение более престижного облика "честного бизнесмена". Соответственно, изменился и облик криминальных группировок. Время рэкета в целом прошло. Он спустился на почвенный уровень, заняв более подходящие для него и более скромные ниши (например контроль за уличной торговлей). Неопытных "накаченных" мальчишек сменили профессионалы. Один из наших респондентов - руководитель аудиторской фирмы - так описывает изменившуюся ситуацию: "Нынешние бандиты и бандиты 1991 года - это разные люди. Прежние ютились в подвалах, а нынешние - в хороших кабинетах, они очень разумные. Они просто знают, где можно что-то взять, а где нельзя. Если надо получить информацию про какой-то завод, то им проще создать свою аудиторскую фирму и действовать напрямую, а не ходить и выпытывать у кого-то эту информацию".

В результате само силовое давление тоже принимает более цивилизованные формы. Криминальная опека, по крайней мере внешне, уже выглядит не просто как выколачивание дани, но как предоставление "деловых услуг". «Сейчас уже не столько вынуждают, сколько предлагают встать под их "крышу"», - считает руководитель торгового предприятия.

Сокращение зон фактического применения насилия в последнее пятилетие происходит на фоне *укрепления государственных силовых структур*. Они имеют заведомые преимущества по сравнению с криминальными группировками. Ибо возможности у официальных структур шире, а риск на порядок меньше, чем у нелегалов. За ними стоят закон, огромная профессиональная корпорация и суд, который расположен решать дело в их пользу. Все это не проходит мимо внимания предпринимателей. Вот что рассказывал в ходе опроса один из руководителей банка: "Раньше в некоторых регионах милиция просто боялась бандитов, не знала, что делать, был полный разгул. А потом в какой-то момент милиция поняла, а чего бандитов-то бояться... Милиция по сравнению с бандитами имеет целый ряд преимуществ: она имеет форму... имеет какое-то государственное обеспечение и имеет определенную корпоративность. Надо просто стать теми же бандитами, только еще и окруженными государственной поддержкой".

Характерным элементом эволюции правоохранительных органов стала их *коммерциализация*. Их сотрудники подрабатывают как формальным (во вневедомственной охране во внеурочное время), так и неформальным путем, патронируя выборочные объекты в ходе выполнения своих основных служебных обязанностей. Важно, что их услуги относительно дешевле, хотя издержки на содержание аппарата и материальной базы обычно весьма обременительны. Причина заключается в двойственном характере этих структур, которые постепенно превратились в полугосударственные инс-

титуты. Их эффективность основана на том, что основная часть издержек перекладывается на государство, в то время как коммерческий доход приватизируется служащими. В результате, по мнению руководителя торгово-промышленной компании, "сегодня выгодно, намного выгоднее иметь дело... с ФСБ, нежели с какой-нибудь там группировкой, криминальной... разговаривать с ними гораздо выгоднее, экономически выгоднее и, более того, надежнее".

Несомненно, многие предприниматели хотели бы иметь "крышу" от МВД (а еще лучше от ФСБ), однако не все могут ее получить. И это вопрос не преискуранта цен на услуги, а наличия или отсутствия нужных связей. Правоохранительные органы в состоянии помочь и оградить от "наездов", но помогать будут не всякому. "Свобода выбора" стратегии безопасности имеет, таким образом, структурные ограничения. Иметь "своего человека" в органах - значит обладать важным элементом социального капитала, крайне желательным для успешной деловой стратегии.

Услуги инфраструктуры

Важная примета нынешнего периода в российской экономике состоит в создании специальной инфраструктуры, оказывающей посреднические и сопровождающие услуги легального, полуполеального и криминального характера.

Начнем с некоторых теневых операций. Неоспоримое лидерство среди подобных операций в российском бизнесе сегодня принадлежит *уходу от уплаты налогов* (об этом говорит подавляющее большинство руководителей, ответивших на соответствующий вопрос, - 84%). Транзакционные издержки здесь (легальные и полуполеальные) могут быть достаточно весомы. Так, стоимость обналичивания средств в Москве составляла от 2% до 5% общей суммы, а в регионах могла доходить до 10%. Однако экономический выигрыш они приносят несомненный. Размер же ставки зависит не только от масштабов операции, но и от способа ее проведения - степени "чистоты" и уровня риска, конечного пункта переводов (операции внутри страны или вывоз капитала за границу). Создаются многочисленные фирмы, специально занимающиеся "обналичкой" средств. Они возникают и через три месяца растворяются в небытии, чтобы появиться вновь в другом месте и под другим именем. Вот как описывает этот процесс руководитель многопрофильной фирмы: «Делается временная фирма, через 3 месяца исчезающая, не сдавая баланс... Над этим сейчас работают крупные юридические фирмы, адвокатские конторы, которые все это создают на тонкостях, несовершенстве нашего законодательства... В основном создается цепочка "российская фирма - западная фирма", деньги как бы уходят на Запад. Тут все чисто, по всем законам. Процент - от 2 до 5».

Другим распространенным видом теневых операций является *"черная растаможка"* ввозимой импортной продукции. По данным таможенных органов, контрабанда составляет до 30% всего объема импорта в Россию. Причем ее объемы после кризиса августа 1998 года существенно возросли. Действуют специальные, официально зарегистрированные фирмы, которые выполняют функции таможенных брокеров. Они получают немалые суммы. Например, за грузовик с 12 т груза можно заплатить 3-5 тыс. долл. США [14]. Однако выгодность этой услуги для предпринимателя очевидна. Цена на ввозимые продовольственные продукты оказывается на 20-30% ниже, чем при официальном растаможивании, а по отдельным товарам разница достигает 100% [15].

Российская экономика постоянно сталкивается с острой проблемой неплатежей. Распространилась практика *взаимозачетов* и *бартерных обменов*, составляющих, по экспертным данным, более 50% всего объема транзакций. В результате важную роль в рыночной инфраструктуре заняли фирмы-посредники, осуществляющие систему взаимозачетов и выстраивающие цепочки бартерных обменов между предприятиями. По данным Министерства экономики, сейчас такие посредники в России берут в среднем до 10-20% суммы долга [16].

Особый вид транзакционных издержек связан с *аудиторским сопровождением* хозяйственной деятельности. Впрочем, спрос на услуги привлеченных специалистов и фирм в этой сфере не высок. Только 10% предпринимателей заявляют о том, что тратят значительные для предприятия средства на оплату консультационных фирм и привлеченных специалистов. Для 45% предприятий эти издержки считаются незначительными, а у оставшихся 45% предприятий они попросту отсутствуют.

Какова стоимость услуг по финансовому аудиту? По данным 1997 года, средние расценки находились на уровне 50-100 долл. в час и варьировались от 15-20 долл. в молодых компаниях до 250-500 долл. в час в ведущей шестерке компаний. Недельная проверка обходилась предпринимателю в среднем в 4 тыс. долл. [6].

Сходная ситуация и с *юридическим сопровождением*. Большинство без него не обходится. Только каждый четвертый вообще не обращается за помощью к профессиональным юристам. При этом 18% имеют юриста в собственном штате. Что же касается отдельных специалистов и юридических фирм, привлеченных извне, то постоянные договоры с ними имеются лишь у 10% предприятий. В основном (47%) речь идет о разовых консультациях.

Многие предприниматели сторонятся подобных услуг, предпочитая обходиться собственными силами. И не только потому, что такие услуги слишком дороги (хотя для малого предпринимателя это зачастую именно так). Помимо нехватки средств здесь сказывается и определенное пренебрежение современного российского предпринимателя к экспертному знанию [17], уверенность в том, что он сам знает буквально все. Но, возможно, решающая причина состоит в ином: предприниматели боятся открываться постороннему человеку (тем более специалисту), посвящать его в тайны своей бухгалтерии. Боятся, что их "сдадут" налоговым органам или силовым группировкам.

В заключение хотелось бы еще раз сформулировать наиболее общие выводы. Во-первых, в современной России транзакционные издержки, связанные с входом на рынок, коррупцией, поддержанием деловых контактов, охраной бизнеса и инфраструктурным сопровождением, весьма значительны и имеют тенденцию к некоторому росту. Это особенно ощутимо для малых предприятий. Во-вторых, не все издержки подвержены прямой калькуляции, ибо отношения часто реализуются в виде сложного обмена услугами, где вознаграждение может не принимать денежной формы.

В-третьих, масштаб транзакционных издержек сильно варьируется по сферам деятельности и другим рыночным сегментам. Но неформальные издержки намного превышают официальные выплаты. Наконец, в-четвертых, размер и характер транзакционных издержек в большой степени зависят от избранной предпринимателем деловой стратегии - выбора контрагентов, способов доступа к ресурсам и отношения к теневым операциям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993.
2. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
4. Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М., 1998.
5. Radaev V. Regional Entrepreneurship: The State of Small Business // A Regional Approach to Industrial Restructuring in the Tomsk Region, Russian Federation. Paris, 1998. P. 293.
6. Бизнес для всех. 1997. Декабрь. № 26. С. 2, 15.
7. Frye T., Shleifer A. The Invisibl Hand and the Grabbing Hand // American Economic Review, Papers and Proceedings. 1997. Vol. 87. № 2.

8. Радаев В.В. Малый бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность // Вопросы экономики. 1996. № 7.
9. Сапсай Б. Система и механизмы разрешения хозяйственных споров // Предпринимательство в России. 1997. № 3.
10. Бизнес для всех. 1997. Апрель. № 8. С. 6.
11. Андреев Н. Охрана и "крыша": кто обеспечит бизнесу жизнь без страха // Известия. 1999. 5 февраля.
12. Полянский А. Выше "крыши" // Эксперт. 1996. № 2.
13. Клейменов М.П., Дмитриев О.В. Рэкет в Сибири // Социологические исследования. 1995. №3. С. 120.
14. Пьяных Г. Неисправимая и легендарная // Коммерсантъ-Деньги. 1999. № 15.
15. Добров Д., Горский К., Пьяных Г. Приступить к таможенной очистке // Коммерсантъ-Деньги. 1999. № 15.
16. Гриценко Г. Еще один зачет, еще одна попытка // Деловой экспресс. 1999. № 12.
17. Национальная программа "Российская деловая культура". М., 1997. С. 54.

© В. Радаев, 1999