

**ИР** Подготовленный мною новый текст посвящен проблемам легализации российских предпринимателей. Он появился из недавно завершеного эмпирического проекта, в процессе которого хозяева и ведущие менеджеры российских компаний-импортеров рассказывали нам о деликатных сторонах своих взаимоотношений с таможенными органами и проблемах, мешающих им легализоваться. Статья готовится к публикации в журнале «Вопросы экономики» (2002, № 1).

## РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС: НА ПУТИ К ЛЕГАЛИЗАЦИИ?

Радаев Вадим Валерьевич

E-mail: [radaev@hse.ru](mailto:radaev@hse.ru)

Сегодня ни для кого не является секретом, что деятельность многих российских предприятий надежно укрыта в «тени». Причем речь идет не о криминале, с которым солидные участники рынка стараются не связываться, а о полуполюгальных, или так называемых «серых» схемах. Широкое распространение таких схем за последние годы, в том числе в целях оптимизации налоговых отчислений, делало легализацию хозяйственной деятельности экономически невыгодной и приводило к постепенному вытеснению менее конкурентоспособных «белых» схем, где все делается в соответствии с официальными нормами. Работал эффективный механизм деформализации, который непрерывно трансформировал формальные правила и встраивал их в неформальные отношения<sup>1</sup>. И мы успели привыкнуть к тому, что скрупулезное соблюдение законов является скорее исключением, нежели правилом.

В последнее время ситуация начала меняться. Серьезные участники рынка все чаще заговаривают о необходимости легализации собственной деятельности. Казалось бы, чего проще: бери и поступай по закону. На деле все оказывается иначе. *Мы научились быстро и эффективно обходить формальные нормы, а вот возврат к ним оказывается трудным и длительным процессом.* Для представителей бизнеса переход к легальным схемам деятельности связан с издержками, уровень которых кажется слишком высоким, а по многим позициям имеет запретительный характер. И, выстроив необходимые связи, мало кто из представителей бизнеса горит желанием покрывать эти завышенные издержки в условиях, когда их можно избежать без особых затруднений. Вдобавок, никому не хочется взваливать на себя бремя этих издержек в одиночку. В этих условиях закономерен вопрос: возможно ли продвижение в сторону легализации и каковы возможные пути такого продвижения? Этот вопрос и стал предметом нашего исследования.

---

<sup>1</sup> Подробнее о процессе деформализации правил см.: Радаев В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики, 2001. № 6, С. 60-79; Радаев В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике. Препринт WP1/2001/01. М.: ГУ-ВШЭ, 2001. См. также: Капелюшников Р. «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики, 2001. № 1. С. 145.

### Источники данных

Мы представим часть результатов исследовательского проекта «Идержки легализации», который был реализован сотрудниками Государственного университета – Высшей школы экономики по заказу Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК) при участии Института Национального проекта «Общественный договор»<sup>2</sup>. В состав Ассоциации входят торговые компании – импортеры бытовой техники, аудио- и видеоаппаратуры, компьютеров, мобильных средств связи, а также производители электробытовой и компьютерной техники. Как правило, они относятся к сфере среднего бизнеса. Многим из них уже удалось выстроить достаточно крупное дело и создать себе имя. И каждый из нас (по крайней мере каждый из москвичей) хотя бы раз покупал что-либо в их магазинах.

В качестве основного источника данных выступила серия фокусированных интервью с руководителями компаний, входящих в состав Ассоциации. Их основным предметом была сравнительная оценка издержек разных схем деятельности. Поскольку речь шла о материях достаточно деликатного свойства, вполне естественно, что случались отказы от интервью по разным причинам или высказывалось нежелание говорить под диктофонную запись. В этих случаях мы не считали себя вправе настаивать. Всего записаны материалы 14 интервью продолжительностью от одного часа до двух с половиной часов. В процессе довольно откровенных бесед руководители рассказывали о том, как реально организуется их бизнес. Далее мы будем сопровождать изложение короткими выдержками из этих интервью для иллюстрации основных выводов. Естественно, во всех материалах мы соблюдали необходимую конфиденциальность. Поэтому и в данном тексте фигурируют не фамилии и названия фирм, а только номера интервью.

В качестве дополнительных источников информации нами использовались материалы средств массовой информации и соответствующие нормативные документы.

В содержательном отношении мы остановимся прежде всего на проблемах *таможенного оформления*, прекрасно понимая, что это лишь часть проблем, связанных с процессом легализации. Дело в том, что для многих членов РАТЭК, тесно завязанных на импорт, взаимоотношения с таможней являются проблемой номер один. И само создание Ассоциации в 2000 г. было в немалой степени вызвано потребностями решения таможенных проблем. Кроме того, именно в таможенной сфере с начала 2001 г. происходили активные изменения и возникали периодические конфликтные ситуации.

### Мы все – серые

Долгое время существовал устойчивый стереотип, что фирмы делятся на белые и черные, т.е. легальные и криминальные. Сегодня мы понимаем, что, во-первых, палитра намного более богата и спектр схем хозяйственной деятельности значительно шире. А во-вторых, что одни и те же компании зачастую работают параллельно по нескольким

---

<sup>2</sup> Руководитель проекта и автор итоговых материалов – В.В.Радаев. Сбор интервью – С.Ю.Барсукова, Т.П.Казанцева, В.В.Радаев. При подготовке итоговых текстов использованы материалы С.Ю.Барсуковой. Хотелось бы выразить особую благодарность за организацию проекта президенту РАТЭК А.М.Пляцевому и президенту ИНП «Общественный договор» А.А.Аузану.

схемам. Причем параллельный ввоз может касаться как разных товаров, так и одного товара, когда его часть ввозится по одной, более официальной схеме, а другая часть – по иной схеме<sup>3</sup>.

По оценкам, которые дают сами участники обследованного нами рынка, с одной стороны спектра находятся белые (полностью официальные, или в просторечии – «лобовые») схемы, которые на момент опроса составляли от силы 20% от общих объемов импорта (хотя их доля имела явную тенденцию к росту). С другой стороны спектра размещаются черные (чисто контрабандные) схемы, которые даже по максимальным оценкам охватывают около 10% ввоза товаров. Что же касается основной части импорта, то он, соответственно, находится между ними - в серой части спектра (полулегальной или полуофициальной)<sup>4</sup>. Последний, в свою очередь, также не однороден и представлен массой разнообразных оттенков.

Таким образом, часто задаваемый вопрос о том, сколько на рынке белых и черных компаний, на наш взгляд, лишен серьезного содержательного смысла. *За малым исключением, все основные участники рынка используют серые схемы, различаются лишь степень вовлечения и характер самих этих схем.* Трудно работать на рынке и оставаться вне его законов, особенно при достаточно жесткой конкуренции, которая наблюдается в сфере торговли электробытовой и компьютерной техникой. Деление компаний на «плохие» и «хорошие» выглядит слишком грубым, все компании, так или иначе, оказываются серыми<sup>5</sup>. И опрошенные участники рынка тоже в основном помещают себя в промежуточную, серую (полулегальную) зону, которая находится в поле официальных норм, но одновременно связана с их частичным нарушением. Иногда это называется «работой по правилам», которая отличается от «работы по закону».

Для того чтобы более конкретно охарактеризовать различия между схемами растаможивания электробытовой и компьютерной техники, мы выделим несколько ключевых параметров, дифференцирующих схемы ввоза импортных товаров по степени их легальности. К таким параметрам относятся:

- 1) достоверность кодирования (соответствие заявленной и реальной номенклатуры товаров);
- 2) достоверность объема ввоза (соответствие заявленного количества товаров и их стоимости реальному ввозу);
- 3) характер оформляемых документов.

Мы расположили схемы ввоза товаров по указанным параметрам от более легальных (белых и полубелых) к менее легальным (серым и черным) и представили их на схеме 1.

---

<sup>3</sup> «Есть фирмы, которые удачно совмещают в своей работе и то, и другое. То есть у них, условно говоря, 50% товара везется (опять же, в кавычках) легально, в 50% товара везется контрабандно» [интервью 11].

<sup>4</sup> Радаев В.В. Издержки легализации // Эксперт. 2001, 29 октября (№ 40), с. 50.

<sup>5</sup> «Так как изначально на сегодняшний день таможня является серой, соответственно, весь товар в нашем бизнесе является серым... Нет белых дилеров сейчас, по крайней мере в нашем деле. Мы все серые» [интервью 6].

**Схема 1. Классификация схем ввоза товаров.**

а) Достоверность кодирования

	Достоверность кодов
	Замещение товарами той же товарной группы
	Замещение товарами другой товарной группы

б) Достоверность объема ввоза

	Достоверность объема и цены
	Достоверность объема при занижении цены
	Занижение объема и цены

в) Характер оформляемых документов

	Полные достоверные документы
	Отклонения по объему и цене
	Оформление без документов или с фиктивными документами
	Ввоз без оформления

Нарушение *достоверности кодирования* означает, что один товар ввозится под видом другого в целях понижения объема платежей. Это может происходить в рамках одной товарной группы (например, занижается диаметр телевизионных экранов или под видом комплектующих ввозится практически готовый товар), но часто случается, что товары одной группы декларируются под видом другой товарной группы (например, компьютеры ввозятся под видом зеленого горошка).

Отклонения по *объему ввоза товаров* связаны с двояким занижением таможенной стоимости: занижается количество товаров, которые пересекли границу, и цена этих товаров<sup>6</sup>.

Нарушения с точки зрения *характера оформляемых документов* могут быть связаны с недостоверным отражением таможенной стоимости в государственной таможенной декларации (ГТД) (например, три фуры с аудиоаппаратурой могли оформляться как одна фура). Но нередко оформление происходило без выдачи ГТД или сопровождалось выдачей документов с фиктивными номерами. Наконец, часть товаров поступала чисто контрабандным путем, т.е. не оформлялась вовсе. Грузовики пересекали границу, перегружались и не доезжали до таможенного терминала.

Как произошло столь широкое распространение серых схем? Для ответа на этот вопрос проследим вкратце *эволюцию режимов таможенного оформления*. Его можно условно поделить на четыре этапа:

- 1) отсутствие высоких барьеров;
- 2) использование льготных схем;
- 3) использование серых схем;
- 4) сближение серых и официальных схем.

*Первый этап* происходил на фоне разворачивания нового российского предпринимательства в конце 1980-х гг. и характеризовался отсутствием высоких таможенных барьеров. Сегодня он вспоминается как своего рода «золотой век». Существовал единый либеральный режим ввоза импортных товаров при низких пятипроцентных таможенных пошлинах. Участники рынка могли без труда платить эти пошлины и иметь относительно прозрачные схемы деятельности.

*Второй этап* был связан с резким повышением ставок таможенных пошлин (вплоть до запретительного уровня – 35%). Одновременно на рынке появились льготники (разные фонды помощи инвалидам, спортсменам, ветеранам войны в Афганистане), которые помогали решать проблемы таможенной очистки. Таким образом, появились альтернативные режимы ввоза, которые, тем не менее, носили открытый, более или менее официальный характер. Использование льготных схем стало вполне приемлемым способом оформления грузов, причем достаточно дешевым в силу возрастающей конкуренции между самими льготниками.

*Третий этап* был вызван отменой в середине 1990-х гг. статуса льготников при сохранении достаточно высоких таможенных платежей. Здесь начали возникать разного рода серые схемы, все более отходящие от официальных правил. Например, развились транзитные схемы, когда товары по документам следовали в одну из стран СНГ, а реально не покидали пределов России. Затем все более популярным становился

---

<sup>6</sup> «Почти всегда делается два нарушения. Первое – занижается стоимость товара. И второе – занижается (может быть реже, но тем не менее) количество товара. Так, если едет машина на сто тысяч долларов, объявляется, что едет машина на тридцать тысяч долларов» [интервью 6].

завоз через фирмы-однодневки. В 1997 г. появились брокерские конторы, которые стали своего рода новыми «льготниками», имеющими право на реализацию особых (быстрых и дешевых) схем. Они поставили серые схемы на поток. Постепенно эти схемы упростились, дойдя до фиксированной платы с одной машины относительно независимо от ее содержимого<sup>7</sup>. Таким образом, дифференциация режимов оформления сохраняется, но деятельность брокеров носит «полуофициальный» характер. Ее можно рассматривать как полуполюгальную деятельность под легальным прикрытием ГТК и других влиятельных структур, столпами которой являются блат и коррупция.

Итак, общая логика развития процесса проявилась, во-первых, в *возникновении параллельных схем*, различающихся степенью легальности, а во-вторых, в постепенном «затенении» основной части спектра – *сдвига в сторону серых схем*. Дело в том, что параллельное существование разных режимов таможенной очистки неизбежно приводит к *выдавливанию легальных схем полуполюгальными схемами*, ибо возможности компенсации дополнительных затрат через повышение цен фактически отсутствуют. Спрос на продукцию в области электробытовой и компьютерной техники очень эластичен по цене, и потому выравнивание ценовых уровней происходит очень быстро. Чтобы остаться на рынке, приходится снижать издержки, а это предполагает отказ от легальных схем или использование параллельных схем разной степени легальности. Таким образом, запускается механизм худшего отбора: «плохие» схемы вытесняют «хорошие», а «нечестные» участники рынка одерживают верх над «честными»<sup>8</sup>.

К характеристике нынешнего, четвертого этапа сближения серых и официальных схем мы вернемся ниже. А пока обратимся к анализу их сравнительных издержек.

### **Велики ли издержки легализации?**

Руководителей компаний трудно обвинить в идеализме. И поэтому когда заводятся разговоры о необходимости легализации, сразу встает вопрос о сравнительных *издержках легальной деятельности*. И тут же выясняется, что эти издержки слишком высоки. Это обусловлено прежде всего высокими ставками официальных платежей (скажем, за ввоз компьютера нужно заплатить 35% его стоимости, включая 15% таможенной пошлины и 20% НДС). Далее нужно заплатить единый социальный налог, налог с прибыли и множество других более мелких налогов. И хотя в последний период ставки некоторых из них уменьшены, совокупное снижение налогового бремени не столь существенно.

Вдобавок, кроме прямых, легко просчитываемых издержек возникают и другие проблемы. Если компания хочет ввести товар по-белому и оформить все официальным и достоверным образом, это не значит, что она сделает это быстро. Подобные «лобовые» схемы не только более дороги, но часто связаны и с более длительным

---

<sup>7</sup> «Тогда [на первом этапе] таможи не было, то есть все платили, ничего не думали. А потом стали повышать, и появились сразу вот эти афганцы, чернобыльцы, глухие, слепые, спортсмены и церковь... Мы вообще ни о чем не думали, все получали они, все они растаможивали, мы получали нормальный товар... Потом схемы появились транзитные – везли в Казахстан, а товар оставался здесь. Собственно говоря, это дело было создано, порождено, а вот обратно уже заткнуть никому не удалось... В конце концов дошли до простого – до тарифов, т.е. стало известно, сколько стоит машина» [интервью 2].

<sup>8</sup> О механизме худшего отбора см.: Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // Thesis, 1994. Вып. 5. С. 91-104.

оформлением. У чиновников всегда есть возможности разного рода затяжек по формальным поводам, бумаги могут переключаться с места на место, а любой простой машин на таможне – это дополнительные издержки. Попробуем встать на место предпринимателя, который оказывается перед выбором: заплатить 35% стоимости и ждать 2-3 дня или заплатить 6-7% и пропустить машины за 2-3 часа. В итоге вопрос о том, почему многие компании прибегают к серым схемам, естественным образом перетекает в вопрос, почему кто-то вообще использует белые схемы.

Впрочем, транзакционные *издержки нелегальной или полуполюгальной деятельности*, разумеется, тоже не нулевые. И есть основания считать, что они часто недооцениваются участниками рынка. Дело в том, что подсчитать и даже оценить эти издержки не так просто. Они далеко не всегда выделяются в бухгалтерской отчетности (официальной и неофициальной), смешиваясь с другими затратами. Подобными операциями руководители высшего звена сами, как правило, не занимаются, переключая их на своих сотрудников. Часто подобные издержки трудно исчисляемы, ибо становятся элементом реципрокного (взаимного) обмена услугами. Вдобавок, работа по серым схемам стала настолько привычной, что по определенным темам руководителю уже сложно оценить, во что выльется работа в официальной рамке.

Какова общая *структура издержек серых схем*? Они включают затраты на выработку и обслуживание этих схем, а также затраты на обеспечение безопасности бизнеса.

Начнем с *выработки схемы*. Плата квалифицированному специалисту-контракtnику, разрабатывающему способы обойти очередной закон, имеет разовый характер и по отдельным свидетельствам может исчисляться в пределах 5-10 тысяч долларов за заказ (это дорогая услуга). При этом вопрос о придумывании новой схемы решается в пределах одной недели.

Далее нужно заплатить брокерской фирме за *таможенную очистку*. Эта плата в последние годы была как минимум в 3-5 раз меньше официально установленных платежей. Часть выплаченных сумм уходит через «боковик» (теневой канал) на обслуживание серой схемы, а часть поступает в государственный бюджет. Пропорции, в какой платежи делятся между бюджетом и брокерами, предпринимателям, как правило, не известны (назывались доли от девяти к одному до одного к одному). В последнее время, в связи с резким ростом цены серой растаможки и ее концентрации в небольшом количестве терминалов, небюджетная составляющая таможенных выплат, скорее всего, возросла (по экспертным оценкам, она возросла в несколько раз). Впрочем, по большому счету, доля, уходящая на поддержание схемы, не слишком интересует участников рынка. Для них важен общий уровень платежа с одной машины или с партии товаров.

Для того чтобы ввезти товар и уйти от налогов, широко используются *фирмы-однодневки*. Затраты на их создание невелики, даже при особой срочности они исчисляются несколькими сотнями долларов. А с официальным закрытием фирм, как правило, никто не связывается. Эти фирмы «топят», оставляя с нулевым балансом, или отдают посредникам «на реализацию». Если же нужно обналить средства, то к услугам участников рынка – созданная российскими банками развитая сеть специальных контор. Плата за операции по *обналичиванию*, как правило, составляет около одного процента от оборота и даже при малых суммах редко превышают 3%.

Добавим, что построение серых схем сопряжено с содержанием *дополнительного персонала*, занятого бухгалтерией, логистикой, и эти издержки также следует учитывать, хотя на них не всегда обращают внимание.

Сложнее учесть издержки, связанные с обеспечением *охраны и безопасности бизнеса*. Эти проблемы приходится решать в любом бизнесе, однако чем темнее схемы, тем потребность в услугах охранных структур оказывается выше. Приходится содержать в штате собственных охранников или привлекать на контрактной основе частные охранные предприятия или другие силовые структуры<sup>9</sup>. Помимо этого, обеспечение безопасности включает выплаты контролирующим и правоохранительным органам – в виде взяток за отказ от проверок и наложения санкций, за ускоренное решение вопросов, а также в форме «помощи» – превентивных вложений в «поддержание отношений». Понятно, что даже при работе по-белому взятки избежать трудно – представитель налоговой службы или правоохранительных органов всегда найдет, к чему придраться, или сумеет притормозить дело (например, опечатав склад на пару недель). Однако настойчивость контролирующих органов и цена вопроса часто напрямую зависят от степени легальности используемых схем.

В целом, эффективная ставка платежей (то, что реально платится на таможне) оценивается в среднем на уровне 6-7%. Издержки обслуживания серых схем добавляют еще 1-2% оборота, или около 5% получаемых доходов. В итоге, с учетом дополнительных затрат на сопровождение и безопасность бизнеса, общий уровень всех издержек в нормальной ситуации вряд ли превышает 10% оборота. Конечно, это составляет не малые суммы, однако даже в максимальном варианте они несопоставимы с издержками легального функционирования. Это означает, что *если в нынешних условиях подходить к делу узко экономически (т.е. с точки зрения калькуляции и взвешивания транзакционных издержек), то у легализации деятельности нет никаких шансов*. С точки зрения текущей экономической выгоды она выглядит совершенно не рациональной. И убедить здравомыслящего руководителя легализоваться на подобных основаниях сегодня практически невозможно.

### **Нужна ли легализацию бизнесу?**

Откуда же тогда вообще возникает вопрос о легализации? Причина заключается в том, что принятие решений о легализации имеет более сложные основания, нежели оценка сравнительных издержек. Здесь взвешиваются разнокачественные величины. На одной чаше весов лежат дополнительные издержки перехода на легальные схемы, которые явно ослабляют конкурентоспособность участника рынка. А на другую чашу весов ложатся повышенные риски и оценки упущенных выгод, которые не подвергаются простой калькуляции. Попробуем, тем не менее, их оценить хотя бы на качественном уровне.

*Риск* оценивается как вероятность проверки того или иного предприятия государственными органами и применения жестких санкций по результатам такой проверки. Отметим, что санкции могут привести к значительным потерям. Например, в

---

<sup>9</sup> Характерно, что, по свидетельствам руководителей компаний, криминальные группировки еще в середине 1990-х гг. были успешно вытеснены с данного рынка. На смену бандитам пришли подразделения по борьбе с организованной преступностью. Подробнее об эволюции силовых структур см.: *Радаев В.* О роли насилия в современных деловых отношениях // Вопросы экономики, 1998. № 10. С. 81-100; *Радаев В.* Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. Глава 3. С. 165-212. См. также: *Волков В.* Силовое предпринимательство в современной России // Социологические исследования, 1999. № 1. С. 56-65.

2001 г. был зафиксирован случай, когда одному из участников анализируемого рынка были выставлены штрафные санкции на 400 тыс. долларов<sup>10</sup>. Возникали также прямые потери стоимости замороженных или конфискованных товаров. В этих случаях серьезно возрастает и цена «решения вопросов» с контролирующими органами. Добавим, что объектом проверки можно стать случайно (по разнарядке) или в результате «заказа» со стороны конкурентов<sup>11</sup>.

Что по этому поводу говорят сами участники рынка? В принципе нужно признать, что риск целевой проверки при использовании полубелых и серых схем ими оценивается не слишком высоко. А риск применения жестких санкций оценивается еще ниже, ибо сохраняется надежда на возможность «решить любой вопрос» с помощью налаженных связей и относительно небольших взяток. Рутинизация коррупционных связей помогает снизить уровень риска и неопределенности<sup>12</sup>.

Тем не менее, нельзя полностью исключить вероятность пристрастной проверки (случайной или заказной). А обнаружить какие-нибудь нарушения в этом случае для специалиста окажется не сложным делом. Неприятно и то, что при нарушении правил таможенного оформления тянется серый след по всей цепочке прохождения товара. А российские законы позволяют осуществлять проверки и налагать санкции долгое время спустя после прохождения товара через таможню. В результате наличие постоянного (пусть не слишком высокого, но не устранимого) риска держит руководителей в постоянном психологическом напряжении<sup>13</sup>.

Таким образом, оценка целесообразности использования той или иной схемы в краткосрочном периоде складывается на основе сопоставления текущих издержек и текущих рисков<sup>14</sup>. *Чем темнее схема, тем ниже текущие издержки, но тем выше текущий риск.* Исходя из этого, каждая компания выбирает для себя приемлемую нишу<sup>15</sup>. Например, явно черные схемы предельно дешевы, но для большинства представителей серьезного бизнеса они неприемлемы именно в силу неоправданно высокого риска.

---

<sup>10</sup> Если приводить примеры из деятельности на смежных рынках, то в судебном деле об импорте мебели в 2001 г. фигурировали суммы претензий на 5 миллионов долларов.

<sup>11</sup> Подробнее о селективном контроле см.: Радаев В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики, 2001. № 6, С. 60-79.

<sup>12</sup> «Да, риск существует, что возьмут и проверят, а там нет декларации или чего-то еще. Но, во-первых, проблемы решаются – все и всегда, а во-вторых, если люди сами провоцируют, то вряд ли они будут сами проверять» [интервью 14].

<sup>13</sup> «За 10 лет я чего-то добился, какой-то устойчивости материальной и еще какой-то, но даже я... никогда не расслабляюсь. Никогда. В любой момент могут позвонить и сказать: проблемы там-то и там-то» [интервью 6].

<sup>14</sup> «Без проблем не бывает ничего. Что в лоб, что серая схема – и там, и там свои проблемы. В серой схеме проблема в том, что по документам у тебя нарушение и тебя могут поймать и наказать. А проблема ввозить товар в лоб – в том, что тебя долго оформляют, не известно, чем все закончится, не известно, сколько ты заплатишь, сколько кругов пройдешь» [интервью 14].

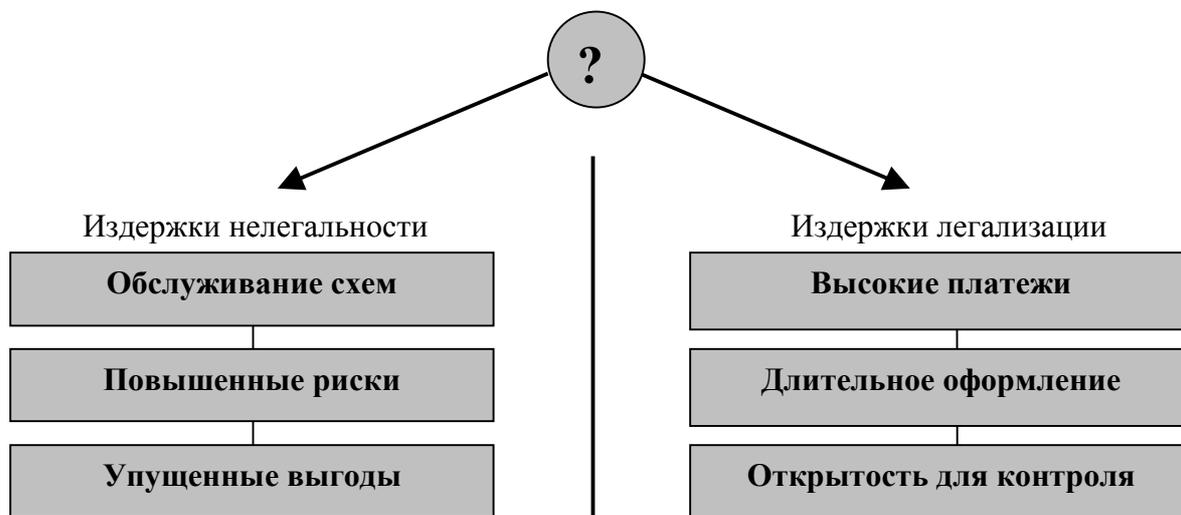
<sup>15</sup> «Тебе могут предложить привезти одну и ту же машину за 10 тысяч, за 15 тысяч, за 20 тысяч. Но риск везде будет разный, в каждой схеме по-разному. Чем дешевле стоит машина, тем больше риск. И это уже зависит от самого игрока на рынке, какую степень риска он приемлет» [интервью 11].

Важно зафиксировать, что мотивы серьезных участников рынка не сводятся к экономии на текущих издержках и к простому человеческому желанию «спать спокойно», избегая излишних, неоправданных рисков. Перед многими из них возникает проблема *упущенных выгод*, которая связана уже не с текущими, а с перспективными расчетами. Если бизнес не прозрачен, трудно привлечь внешние ресурсы. Во-первых, если у компании многократно занижены обороты, то это сдерживает масштабы капитализации бизнеса, и на значительные внешние вливания рассчитывать не приходится. А во-вторых, это влияет на собственную деловую стратегию: если велика степень неопределенности, лишний раз подумаешь, прежде чем брать дополнительные кредиты; не станешь зарываться, а предпочтешь двигаться аккуратно, потихоньку.

Между тем, серьезные участники рынка вынуждены думать о привлечении инвестиций и кредитов хотя бы потому, что маячит перспектива прихода в Россию западных сетей с крупными финансовыми ресурсами и продвинутыми технологиями. В результате само существование российских дистрибьютерских и розничных сетей может быть поставлено под вопрос. Первыми ласточками стали сети ИКЕА, «Metro, Cash & Carry», и это только начало. Даже с учетом большой емкости российского рынка и того, что западным сетям потребуется время на разворачивание, подобная перспектива не может не беспокоить российских участников. А порождаемые серыми схемами текущие риски затрудняют подготовку к новой конкурентной ситуации.

---

**Схема 2. Сравнительные издержки хозяйственной деятельности**




---

Считается, что выгода упускается только в долгосрочной перспективе, которая многих, вдобавок, не слишком и заботит. Нам кажется, что упущенные выгоды относятся также к *среднесрочной перспективе*. Посмотрим, кому выгодно существование серых схем? На первый взгляд, оно выгодно всем, ибо снижает общий уровень издержек, и поэтому никто не заинтересован в изменении сложившейся ситуации. Однако при ближайшем рассмотрении оно оказывается выгодным двум типам игроков:

- брокерским командам блатных терминалов и тем, кто имеет свою долю от их деятельности;
- мелким и низкоэффективным операторам, которые в иных, более легальных условиях попросту не выживут<sup>16</sup>.

Интересы инфраструктуры, обслуживающей серые схемы, вполне очевидны. Но важно не упустить из виду другое обстоятельство: существует масса мелких и средних компаний, которые конкурентоспособны благодаря использованию серых схем и не могут работать иначе. Эти компании (многие из которых завозят по одной-две машины товара), во-первых, отнимают часть рынка, а во-вторых, портят весь рынок в результате так называемого «чернослива» – выброса товаров по демпинговым ценам в условиях общей высокой чувствительности к ценовым изменениям. С большой вероятностью легализация окажется убийственной для подобных операторов, а их доли на рынке достанутся более сильным агентам. Это означает, что легализация экономически выгодна более устойчивой части бизнеса, который в течение двух-трех лет способен выиграть в результате неизбежного передела рынков и, тем самым, компенсировать дополнительные издержки легализации за счет возросшего объема доходов.

Добавим, что определенные выгоды упускаются уже сегодня – в *краткосрочной перспективе*. Ибо руководители компаний должны постоянно подстраховываться и всячески диверсифицировать свою деятельность, держать что-то про запас. Сосредотачиваться на одном-двух решающих направлениях в данном случае оказывается не разумным, хотя экономически в ряде случаев это было бы целесообразно.

Конечно, если серьезная компания планирует не только оставаться на рынке достаточно долго, но и развивать свою деятельность в разных направлениях, она не может быть равнодушной к проблемам легализации<sup>17</sup>. Но следует отметить, что решение о движении к более чистым схемам во многом принимается на личностном уровне и зависит от *персональной позиции владельцев бизнеса* – их видения будущего российской экономики, своего дела, своей семьи, наконец, от их личных амбиций. Намерение легализоваться предполагает, что деловая ориентация на продолжение работы на российском рынке подкрепляется личной, в том числе, гражданской позицией. Конечно, деловая необходимость (потребности бизнеса в его текущем состоянии) может сдерживать личные амбиции, но в деле легализации позиция хозяев бизнеса – чрезвычайно важный фактор, и чисто деловых мотивов здесь не всегда достаточно.

Итак, участники рынка активно заявляют свой интерес в легализации, и, видимо, это не чистая риторика, хотя этот интерес еще не слишком устойчив и обставляется многочисленными «если». Причем часть этих «если» относится к внешним условиям: «Пусть государство снизит налоги..., пусть государство прикроет дыры на таможне». Есть и немало скептиков, считающих, что сегодня ничего изменить нельзя. А многих,

---

<sup>16</sup> Мы не затрагиваем здесь особый, противоречивый вопрос о выгодах и издержках потребителей импортной продукции.

<sup>17</sup> «Вы не правы, что все заинтересованы в легализации. Дело скорее в том, у кого какие планы в бизнесе. У кого долгосрочные планы присутствия в бизнесе, более масштабные планы – у кого-то связанные с развитием торговли, у кого-то с развитием собственного производства, у кого еще какие-то – те всегда будут выступать за легализацию» [интервью 12].

несмотря на жалобы, устраивает нынешняя ситуация. Схемы отстроены, все «схвачено», и легализоваться нет особой нужды<sup>18</sup>.

Нередко в процессе интервью возникало впечатление, что чуть ли не главной причиной, побуждающей задумываться о необходимости легализации, является давление со стороны Государственного таможенного комитета РФ, который начал проводить политику на сближение серых и белых схем. И это не удивительно: *фактор воздействия государства по-прежнему очень влиятелен*.

С этой точки зрения важно отметить серьезные изменения в политической сфере, связанные, в том числе, со сменами в высших эшелонах исполнительной власти. У предпринимателей появилось ощущение, что сформировались новые силы, заинтересованные в изменении ситуации и готовые прислушиваться к тому, что предлагается бизнесом. В какой степени это ощущение верно? Воплотятся ли заявленные намерения в серьезных сдвигах? Способны ли новые политические силы продавить сопротивление аппаратных структур? Здесь мы должны рассмотреть ситуацию со стороны органов государственного управления (в нашем случае речь пойдет о политике ГТК).

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

В начале 2001 г. начался новый (четвертый) этап легализации, который связан с резким изменением таможенной политики, нацеленной на *фактическое сближение серых и официальных схем*. Это сближение было инициировано ГТК силовым образом с помощью двух основных инструментов:

- ступенчатого повышения минимальной цены за оформление машины с определенным видом товаров, что автоматически повышает уровень платежей, производимых по серым схемам;
- повышения минимальной цены товара, с которого уплачивается пошлина при официальном оформлении (для определения таможенной стоимости берется, например, 50% цены по прайс-листам московских магазинов).

Менее чем за год цена за машину выросла с 10-12 тысяч до 35-40 тысяч долларов. В результате подобной «бульдозерной атаки» ценового выдавливания, серые схемы дорожают и постепенно по стоимости сближаются с официальными схемами. И если в 2000 г., по оценкам участников рынка, они платили в среднем около 30% официального объема платежей, то к середине 2001 г. приходилось платить уже около 60%, т.е. стоимость возросла за полгода в 1,8-2 раза (по отдельным товарным группам ситуация, естественно, сильно различалась). И цена вопроса продолжала расти.

Одновременно были предприняты попытки серьезного ужесточения контроля над деятельностью таможенных терминалов. В январе 2001 г. в результате печально известного приказа ГТК № 67, потребовавшего организации реального досмотра машин ниже определенной стоимости (15 тыс. долларов), возникли длинные очереди в

---

<sup>18</sup> «Есть люди, которые умеют строить отношения и которые не умеют строить отношения. Те, кто умеет строить отношения, они в конкурентных преимуществах, поэтому их все это устраивает. Они нашли нужных людей, они с ними обо всем договорились. У них все оформляется быстро. К ним приходят, как там требуется в законе – раз в два года, раз в 3 года... Поэтому им менять ничего не хочется и не нужно им ничего менять. Все хорошо, жизнь удалась, как говорится» [интервью 1].

таможенных терминалах, торговые компании приостановили ввоз электротехнических и компьютерных товаров, и в магазинах возник их временный дефицит. При этом возникли две версии объяснения закупорки в таможенных терминалах. Первая – это результат неэффективности работы таможенников, привыкших за последние годы к расслабленному режиму деятельности. Вторая – это продукт их пассивного сопротивления ужесточенным условиям (итальянская забастовка)<sup>19</sup>. По нашему мнению, скорее всего, имело место и то, и другое.

В чем смысл активизации деятельности ГТК, чего добиваются его руководители? Наиболее вероятно, что они добиваются двух целей. Первая – *увеличение сборов в бюджет*, выполнение и перевыполнение плана по этим показателям, которые до последнего времени особенно не радовали. Достаточно сказать, что, даже по официальным данным самих таможенных органов, по отдельным видам ввозимых товаров (телевизоры, телефоны и пр.) доля ввозимого по-белому составляла 10-20%<sup>20</sup>. При этом широко распространилось мнение, что таможенники чрезмерно коррумпированы и живут слишком хорошо.

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

Но чтобы от разовых успехов перейти к устойчивому наращиванию сборов, необходимо достичь второй цели – *консолидации управления*. Дело в том, что в последние годы в таможенной сфере произошла заметная дисперсия власти, появилось множество разных каналов, контролируемых блатными командами. В результате значительные средства утекали в неизвестных направлениях. Поэтому и были предприняты усилия по наведению порядка в собственных управлениях и переопределению правил игры. И с этой точки зрения ужесточение таможенного режима в начале 2001 г. было вызвано не столько желанием выловить всех нарушителей путем полузабытых практик фактического досмотра машин, сколько потребностью мобилизовать собственные кадры. В этих целях организовывались выезды «похоронных команд» с повторными проверками, были закрыты некоторые терминалы, прошла волна увольнений, в том числе сняли нескольких высоких таможенных начальников.

Таким образом, основной задачей таможенных органов по-прежнему остается не прокламируемая защита отечественного производителя (по многим товарным позициям такие производители в России попросту отсутствуют) и не восстановление законности и правопорядка как таковых. Исходная задача сугубо фискальная – наполнение

---

<sup>19</sup> «Таможне сегодня нужно реально работать. А работать за последние 5 лет она уже не может... если раньше таможне за то, что он не выходил смотреть, он получал досмотровые деньги, то сегодня он вынужден идти досматривать и получать за это зарплату...» [интервью 1].

<sup>20</sup> Эти цифры следует считать не более чем экспертными оценками, поскольку сколь-либо достоверная статистика масштабов импорта, по существу, отсутствует.

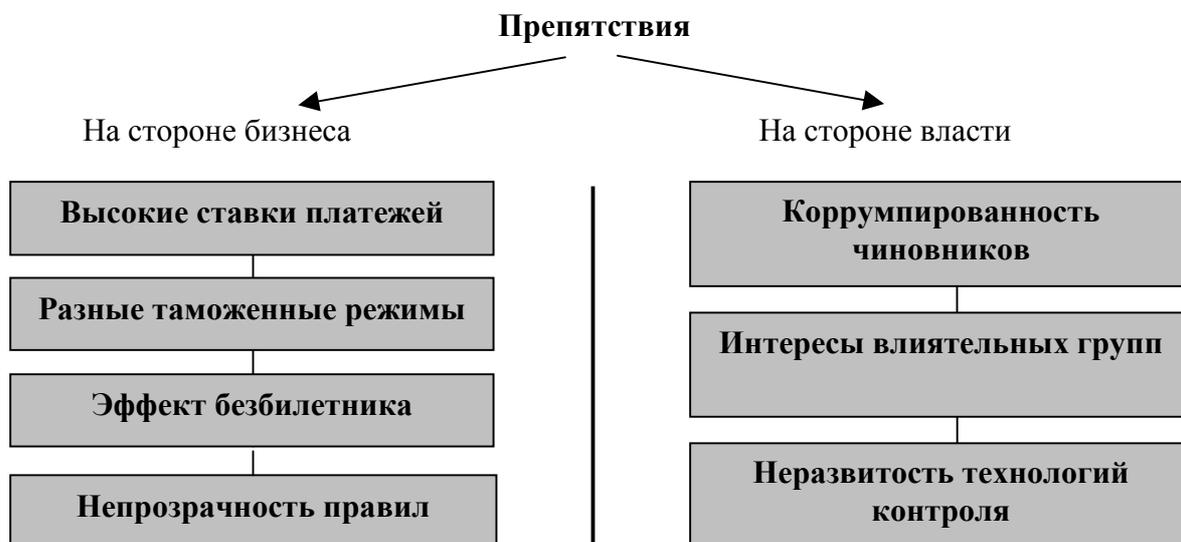
бюджета<sup>21</sup>. А для ее решения нужна централизация контроля над собственным ведомством, повышение его управляемости и эффективности.

К сожалению, ужесточение контроля в первом полугодии 2001 г. осуществлялось весьма противоречивым, селективным образом. С одной стороны, были прикрыты возможности для использования серых схем на большинстве терминалов, а против тех, кто упорствовал, применялись жесткие санкции. С другой стороны, были выданы «индальгенции» терминалам Центрального таможенного управления, за которыми была сохранена возможность использования серых схем. В результате значительная часть товарных потоков перетекла в эти терминалы, и серые схемы восстановились. Только цена вопроса резко возросла, ибо горловина стала более узкой<sup>22</sup>. Во второй половине 2001 г. произошло обратное перераспределение части товаропотоков в региональные таможенные терминалы. Таким образом привилегированные каналы возникают то здесь, то там, однако общий принцип допущения разных режимов оформления сохраняется.

### Что препятствует легализации?

Так что же сдерживает сегодня успешное движение к легализации? Препятствия усматриваются и на стороне бизнеса, и на стороне власти (см. схему 3).

Схема 3. Препятствия на пути легализации



<sup>21</sup> «ГТК решает сейчас одну проблему – увеличить поступление денег в бюджет. Эта проблема не имеет ничего общего с легализацией бизнеса» [интервью 11].

<sup>22</sup> «Существовали серые схемы. Существовали у всех. С января они просто взяли их и запретили у всех, оставили их только одному Управлению. Через это одно управление все и возят. По серым схемам» [интервью 11]. «После января, когда практика устрашения кончилась, все вернулось на свои места... Вернулось по части схем, но только платеж стал выше» [интервью 12].

Серьезным препятствием **на стороне бизнеса**, как мы уже указывали ранее, являются высокие ставки официальных платежей. Мы спрашивали руководителей, каким им видится порог издержек, приемлемый для того, чтобы платить все (или почти все) по закону. В части таможенных платежей называется минимальная пятипроцентная ставка. Отдельно указывается на желательность отмены фиксированных («экшюшных») пошлин на так называемые «приказные» товары. Что же касается НДС, то его предлагают сократить как минимум вдвое. В итоге примерная оценка приемлемого совокупного платежа оказывается на уровне 15%. Это больше эффективной ставки (того, что реально платится), но значительно меньше официального уровня. Данная цифра обозначает компромиссный уровень, сигнализирующий о готовности бизнеса повышать реальные платежи при условии встречного снижения официальных ставок.

И все-таки главное препятствие для солидного бизнеса состоит не в уровне отчислений. *Руководители в принципе готовы платить больше, но они не могут заплатить двойную или тройную цену сразу, необходим некий переходный период.* Именно поэтому выражается настойчивое пожелание по поводу того, чтобы платежи росли не скачкообразно, а постепенным и прогнозируемым образом. *Главная же опасность для серьезного бизнеса заключается в том, что платить будут не все.* Сохранение разных правил игры – губительная ситуация именно для законопослушных фирм<sup>23</sup>. Если же правила будут примерно одинаковы, предпринимателям легче будет двигаться к легализации, а правительство получит возможность повышать официальные сборы для пополнения бюджета.

Итак, движение к легализации требует принятия соответствующих решений руководством компаний, их готовности взять на себя бремя дополнительных издержек. Однако здесь возникает еще одна, дополнительная проблема. Решение легализоваться, принимаемое в рамках одного бизнеса, как правило оказывается недостаточным. При существовании разных режимов деятельности легализоваться в одиночку весьма обременительно<sup>24</sup>. Возникает традиционная *проблема «безбилетника»* [free-rider problem], когда многие не хотят брать на себя дополнительные издержки, ожидая, что заплатит кто-то другой, а выгоды достанутся всем (например, тем, кто вкладывал силы и средства в деятельность деловой ассоциации, и тем, кто стоял сбоку). Многие руководители склонны занять узко прагматическую позицию, говоря: «Мы еще не готовы к принятию решений», – и предпочитают переложить издержки и риски на других участников рынка. Это обычный, легко объяснимый эгоистический мотив, который очень часто препятствует эффективному коллективному действию<sup>25</sup>.

С этой точки зрения показательны результаты деятельности РАТЭК в рамках соглашения с ГТК о «зеленом коридоре» во второй половине 2000 г. Машины членов Ассоциации, подписавших данное соглашение, пропускались таможенной без лишних

---

<sup>23</sup> «Больше проблем не в изменениях, а в том, что таможня, к сожалению, не может предложить и обеспечить главное – единых правил игры для всех» (интервью 11).

<sup>24</sup> «Нельзя легализоваться в одиночку, нужно, чтобы легализовалась вся остальная часть рынка, а может быть, даже и весь рынок. Потому что если 90% легально, а 10% – нелегально, мы просто ничего сделать не можем. Все в конце концов будут перебежать туда, где 10%, и всё» [интервью 2].

<sup>25</sup> Подробнее об этой проблеме см.: *Олсон М.* Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995; *Радаев В.* О рациональности и коллективном действии (О книге М.Олсона «Логика коллективного действия») // Вопросы экономики, 1996. № 10. С. 144-152.

проволочек с выдачей адекватных документов. И все это расценивалось как несомненный плюс и достижение Ассоциации. Однако наряду с этим, работавшие по данному соглашению несли дополнительные издержки. В силу благополучного сохранения серых схем, их конкуренты имели возможность очищать товар по значительно более низкой цене (например, 6-8 тысяч вместо 12 тыс. долларов за фуру). Вдобавок, участникам соглашения приходилось «открываться», что, по их мнению, чревато дополнительными рисками и вниманием со стороны контролирующих органов в будущем. Иными словами, они как бы «подставлялись» (меняя риски серых схем на риски засвечивания), в то время как неприсоединившиеся к соглашению спокойно оставались в тени и к тому же платили меньше<sup>26</sup>.

В итоге многие участники рынка не присоединились к соглашению (эффект безбилетника сработал), и Ассоциация не набрала больших объемов. В начале 2001 г. действие соглашения было прекращено. Виной были, видимо, и общие пертурбации в ГТК в этот период. Но вполне возможно, что результаты работы по «зеленому коридору» показали руководству ГТК не слишком впечатляющими<sup>27</sup>.

Таким образом, боязнь открыться и, следовательно, стать более уязвимым является еще одним препятствием на пути к легализации в условиях отсутствия доверия к власти. Если ты показываешь, что и как ввозится, то вместо благодарности можешь получить дополнительные проверки.

Наконец, еще одно серьезное препятствие, на которое указывают представители бизнеса, – непрозрачность и нестабильность правил, утверждаемых органами государственного управления. ГТК в этом отношении не является исключением. Случаи, когда вводится какой-то приказ, который отменяется через месяц, к сожалению, имеют место. И выстраивать свою деятельность на какую-либо отдаленную перспективу в подобной ситуации не слишком реалистично.

**На стороне власти** тоже есть свои проблемы, и немалые. За 1990-е годы таможенники превратились в один из наиболее коррумпированных отрядов российского чиновничества. Но это общеизвестно, и важно другое. Дело не в алчности отдельных таможенных офицеров, собирающих мзду за отказ от положенного досмотра грузов. Создана развитая система отношений – особый рынок, активно предлагающий свои услуги. Если ты выйдешь на «правильную» брокерскую фирму, то тебе не придется общаться с таможенниками вовсе. Известна цена за услуги, есть возможность поторговаться в определенных пределах, заплатить деньги и быстро пропустить машины. В свою очередь, брокерские команды являются посредниками в более сложной и длинной цепи. И куда ведут «боковики», по которым утекает значительная часть выплаченных средств, в какой степени эти системы завязаны на политические или криминальные круги, предприниматель, как правило, не знает (и предпочитает не интересоваться). Мы же обязаны понимать, что действенность усилий ГТК, даже при всем искреннем желании своего руководства взять под контроль ситуацию в

---

<sup>26</sup> «99% наших конкурентов... живут спокойно, они не информируют ГТК о своих поставщиках» [интервью 14]. «Они просто не пошли, потому что они не верят этому государству, они не верят этой власти, потому что знают, что это может быть ловушка. Они будут реально подставлять своих людей» [интервью 3].

<sup>27</sup> «Руководство ГТК... увидели, что у Ассоциации реально... не получилось объединить львиную долю рынка. По анализу, который они провели, меньше 10% составили грузы, которые через Ассоциацию растаможивались, остальное все шло в сером варианте» [интервью 14].

таможенных терминалах, видимо, имеет объективные ограничения. Потому что здесь завязаны интересы разных влиятельных групп.

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

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

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

Здесь возникают объективные и субъективные трудности. Во-первых, уровень концентрации капитала на интересующем нас рынке электробытовой и компьютерной техники довольно низок. А поскольку число операторов велико, договориться о единых правилах деятельности сложнее. Во-вторых, участники рынка разрабатывают разные рыночные ниши и в силу этого их интересы различаются. Например, занимающиеся импортом торговые компании заинтересованы в снижении пошлин на ввозимую готовую продукцию, в то время как отечественные компании-производители заинтересованы в снижении пошлин на комплектующие и в поддержании разрыва между ними и пошлинами на готовую продукцию, имеющую аналоги на отечественном рынке. В-третьих, может проявляться дефицит доверия. Хотя ведущие операторы знают друг друга уже по 7-8 лет, их репутации более или менее выстроены, и в принципе основа для доверительных отношений заложена, ожидать полной открытости приходится едва ли – конкуренция обязывает. В-четвертых, достигнутый уровень доверия требует постоянного подкрепления – участники рынка должны видеть, что обговоренные правила выполняются. А контроль за соблюдением соглашений неизбежно затруднен. В машину с грузом к каждому не заглянешь<sup>28</sup>. И, например, некоторые наши респонденты высказывали подозрения, что в рамках «зеленого коридора» не все участники соглашения вели себя адекватно. Наконец, в-пятых, бизнес не однороден. И, по мнению опрошенных руководителей, есть компании (в том числе и достаточно крупные), с которыми договориться невозможно, – просто не о чем договариваться<sup>29</sup>.

---

<sup>28</sup> По существу, контроль осуществляется через продажные цены. Использование демпинговых цен отслеживается моментально и считается неплохим индикатором условий, на которых осуществлен ввоз товаров. Но пониженная цена тоже не во всех случаях свидетельствует о применении «дешевых» схем. Порою компании сбрасывают товар по конъюнктурным соображениям. Так что и здесь контроль не может быть стопроцентно эффективным.

<sup>29</sup> *«У нас есть компании, с которыми можно договариваться, договоренности с которыми по ценам живут месяцами... Но на их фоне существуют компании-отморозки, с которыми просто без толку разговаривать. Они не понимают никаких слов» [интервью 5].*

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

Что может являться *объектом договоренности* между участниками рынка в рамках ассоциации, подобной РАТЭК? Речь идет не о подписании очередных абстрактных Кодексов чести предпринимателя, но о вполне конкретных взаимных обязательствах. Таковым объектом могут становиться:

- общая для всех последовательность шагов на пути к легализации (с возможными отраслевыми нюансами);
- параметры договоренностей с контролирующими органами;
- коллективная ответственность членов ассоциации перед контролирующими органами;
- применение санкций против нарушителей, практикующих параллельный ввоз.

Поскольку, при всем желании, легализацию нельзя совершить с одного дня на другой, она предполагает поступательное движение через несколько этапов или ступеней. Эти ступени выстраиваются опрошенными руководителями следующим образом.

*Первая ступень* – обязательное получение официальных документов на ввозимый товар.

*Вторая ступень* – достоверное декларирование номенклатуры (отказ от ввоза компьютеров под видом зеленого горошка и сходных практик).

*Третья ступень* – достоверное декларирование количества товара при обговоренных масштабах занижения таможенной стоимости (например, с использованием инвойсов производителя).

*Четвертая ступень* – достоверное декларирование цены ввозимого товара.

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

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

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

О чем могут договариваться власть и бизнес в обследованной нами сфере? Что нужно, скажем, ГТК и РАТЭК в этих переговорах? Бизнесу, если не затрагивать вопросы законодательного уровня, нужно три вещи. Первое – упрощение процедур оформления.

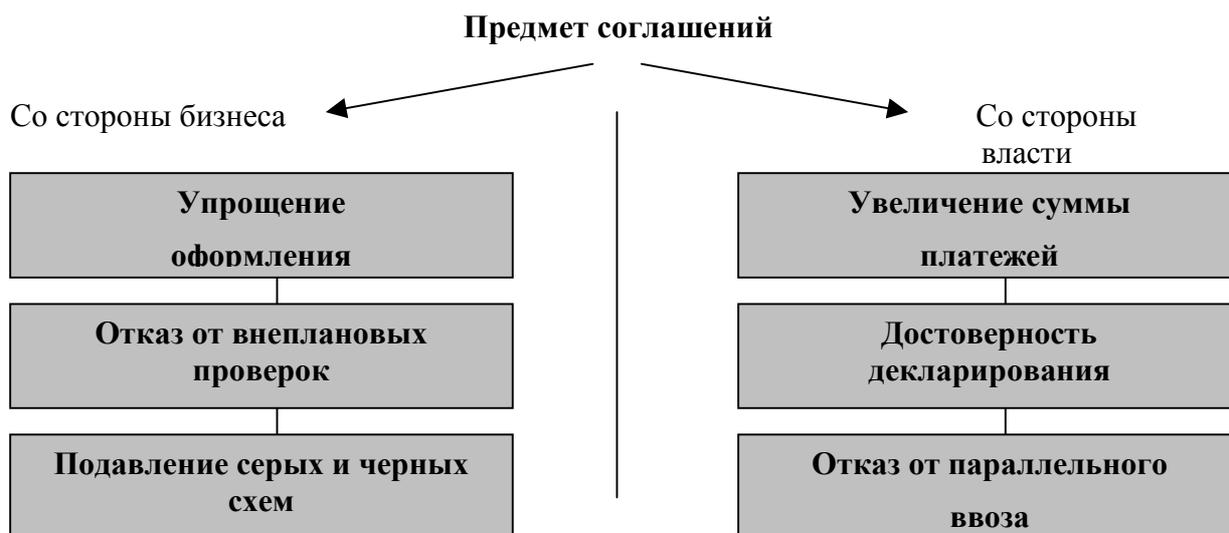
---

<sup>30</sup> «Между членами Ассоциации договориться не трудно. Более того, я думаю, члены Ассоциации будут соблюдать эти правила. Тем более, если за нарушение этих правил будут предусмотрены некие санкции...исключение из Ассоциации... особый интерес к этой организации со стороны ГТК» [интервью 5].

Второе – отказ от внеплановых проверок в отношении тех, кто делает свой бизнес прозрачным. И третье – подавление каналов использования темно-серых и черных схем, применение санкций против тех, кто не открывает свой бизнес.

В свою очередь, власти тоже нужны три вещи. Первое – увеличение суммы платежей в бюджет. Второе – достоверность декларирования ввозимых товаров. И третье – отказ от параллельного ввоза при заключении соглашений о режимах особого благоприятствования (см. схему 4).

**Схема 4. Предмет соглашений о легализации**



Способен ли бизнес договариваться с представителями власти, причем не на привычном уровне индивидуального, коридорного лоббирования, а на политическом уровне? Этот вопрос еще более сложен. Во-первых, существуют серьезный дефицит доверия и взаимная настороженность во взаимоотношениях между бизнесом и властью. Предприниматели зачастую склонны видеть в каждом чиновнике бюрократа и взяточника, а чиновники подозревают в каждом предпринимателе нарушителя закона<sup>31</sup>. И хотя в последнее время в этом отношении наблюдаются позитивные сдвиги, до открытости в отношениях еще слишком далеко.

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

<sup>31</sup> «Проблема самая главная... – с подходом государства. Сейчас такое впечатление, что все, кто занимается бизнесом, – это либо потенциальные преступники, либо преступники в явном виде...» [интервью 14]. «Со стороны государства, со стороны органов отношение ко всем как к нелегальным и на 100% обманывающим людям» [интервью 2].

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

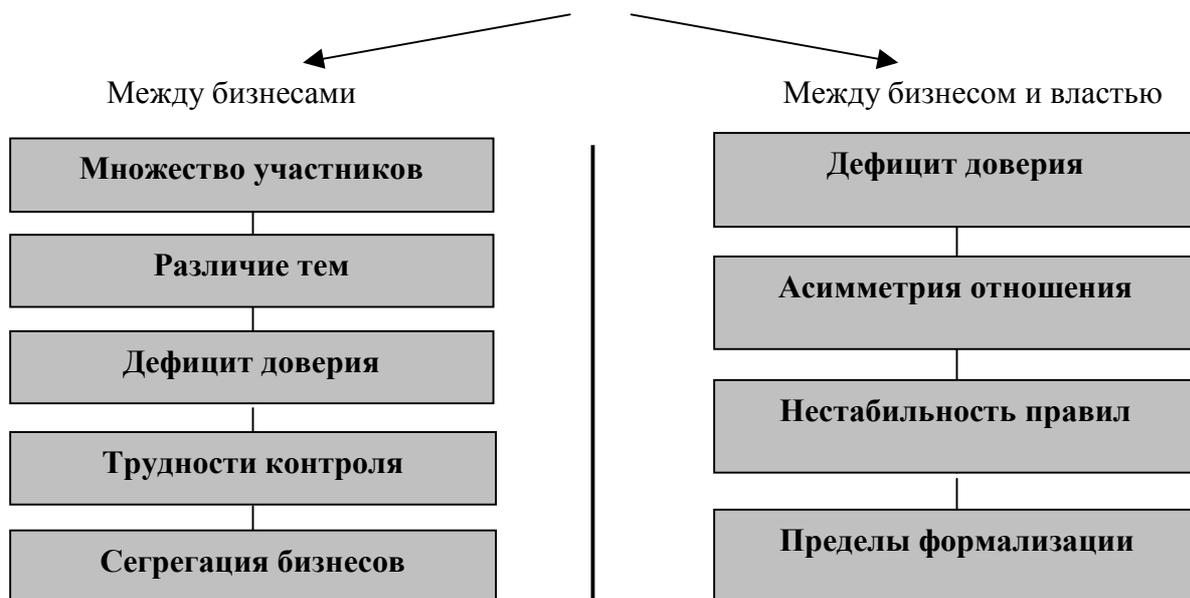
В-четвертых, повышенная неопределенность порождает естественное желание со стороны деловых ассоциаций формализовать отношения с государственными органами, закрепить их в официальных соглашениях, дающих какие-то преимущества членам ассоциации или всем участникам определенных сегментов рынка. Но такая формализация отношений имеет объективные ограничения. Если документ имеет слишком общий, рамочный характер, его цена не слишком велика. А внести конкретные обязательства в официальный документ не всегда возможно. Например, руководство ГТК вряд ли может подписаться под схемой ступенчатой легализации (хотя его руководители прекрасно понимают характер данного процесса) (см. схему 5).

Тем не менее, в настоящее время важен сам факт того, что с обеих сторон – со стороны власти и со стороны бизнеса – проявляется общая заинтересованность в легализации хозяйственной деятельности. И государству, и бизнесу нужна реальная статистика, которая обеспечит более адекватное понимание рынков и более эффективные концепции контроля над этими рынками. Обе стороны в достаточной степени заинтересованы в том, чтобы зажать «беспредельщиков», которые пользуются черными схемами, портят рынок и ничего не отчисляют государству. И, скажем, состоявшийся в октябре 2001 г. первый съезд РАТЭК, где присутствовала весьма представительная команда руководителей ГТК, показал, что стороны, в принципе, сходятся по большинству исходных вопросов и, более того, есть продвижение к подписанию новых соглашений<sup>32</sup>.

---

<sup>32</sup> О материалах съезда см.: *Матвеева А.* Аттракцион невиданной честности // Эксперт, 2001, 8 октября (№ 37). С. 28-31.

**Схема 5. Препятствия выработке соглашений**



## Заключение

Важно осознать, что любая выработка новых правил игры, конвенционально разделяемых основными акторами, – достаточно сложный процесс. В самом деле, в чем состоит суть процесса институционализации? Это превращение абстрактных правил в реальные модели стабильного взаимодействия<sup>33</sup>, которое не происходит абсолютно стихийно или автоматически и, тем более, одномоментно. И в принципе недостаточно ввести несколько «прогрессивных» законов, указов, постановлений (хотя такие акты безусловно необходимы), и недостаточно просто принять решение: «Давайте будем легализовываться». Для достижения желанных конвенций координации<sup>34</sup> требуется обустройство специальных переговорных площадок на разных уровнях. В этом смысле организация постоянно возобновляющегося переговорного процесса – между представителями бизнеса, а также между ними и представителями государственной власти – оказывается важнее одной «прорывной» идеи или генерального соглашения. Легализация есть *продолжительный процесс*, который во многих случаях носит ступенчатый характер и который, что важно, нуждается в институциональной поддержке и институциональном оформлении.

---

<sup>33</sup> Флигстин Н. Поля, власть и социальные навыки: критический анализ новых институциональных течений // Экономическая социология. Том 2, № 4, 2001. С. 28-55 // <http://www.ecsoc.msses.ru>.

<sup>34</sup> Тевено Л. Организованная комплексность: нормы координации и структура экономических преобразований / Радаев В.В. (ред.). Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М.: РОССПЭН, 2002 (в печати).