
Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации?*

Не то чтобы за державу обидно, но давайте разберемся...

С.Ю. БАРСУКОВА

*В нашу жизнь прочно вошли импортные товары. Но как они появляются на российском рынке! Какие коллизии во взаимоотношениях бизнеса и таможни при этом возникают? Каковы неформальные способы смягчения формальных требований и кто их иницирует? Правда ли, что в последнее время участники рынка проявляют склонность к легализации, к усилению формальных основ деятельности? Для ответа на эти вопросы было проанализировано 14 углубленных интервью с первыми лицами крупных фирм-импортеров, поставляющих на наш рынок бытовую электронику — товар не просто приятный во всех отношениях, но и не имеющий зачас-тую отечественных аналогов**.*

Схемы ввоза импортного товара в Россию: ретроспективный анализ

ВПЛОТЬ ДО перестройки импортный товар в страну ввозился по двум каналам. С одной стороны, была целенаправленная деятельность государственных органов, масштабы которой были несопоставимы с потребностями населения, и, что более важно, ассортимент товаров и выбор стран-импортеров определялся в контексте приоритетов государственной политики, включая мотив помощи дружественным странам просоциалистической ориентации (показателен период изобилия китайских полотенец и вьетнамских циновок). С другой стороны, налицо были индивидуальные «муравьиные» усилия артистов балета, звезд советского спорта, родственников дипломатов и представителей других «выездных категорий», создававших товарную базу знаменитых барахолок. И только в

* Статья может быть использована в качестве учебного материала по курсам «Экономическая социология», «Социология предпринимательства».

** Работа выполнена в рамках проекта «Изддержки легализации» (руководитель — В.В. Радаев). Проект инициирован Ассоциацией торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК) и Институтом Национального проекта «Общественный договор». Сбор интервью — С. Барсукова, Т. Казанцева, В. Радаев. При подготовке статьи использованы материалы В. Радаева.

Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации?

связи с перестройкой канал негосударственного ввоза импортных товаров стал легальным, регулярным и масштабным.

Но история диалога власти и бизнеса, заполнявшего российский рынок импортной продукцией, была довольно драматична, насыщена необычными поворотами и поучительна. И, как любая история, требует рефлексии, выделения периодов и выявления логики развития. Картина менялась по годам очень четко. Общая динамика была следующая.

Первый период пришелся на конец 1980-х годов. Фирмы, как правило, не осуществляли самостоятельный ввоз импортной продукции, а банально *скупали импорт*, поступающий в страну по линии бартера и челночных усилий. Дискуссия о таможенной пошлине не была актуальна, ее несли на себе другие субъекты рынка. Усилия были направлены на создание инфраструктуры концентрации импортных товаров. Главным для нарождавшегося бизнеса было найти каналы импорта и договориться о цене. При этом с минимальной переплатой.

В начале 1990-х годов ситуация изменилась. *Второй период* ознаменовался тем, что зарождающийся бизнес занялся *самостоятельным ввозом*, поскольку появились легальные и очень дешевые возможности такой деятельности. Дело в том, что таможенных пошлин практически не было, платили только за процедуру оформления. Эта плата составляла 0,15 % от декларированной стоимости товара. Поскольку плата была низкой, то декларировали истинную номенклатуру товара, не искажали и его стоимость.

Третий период — ситуация кардинально изменилась с введением таможенных пошлин (1991—1992 гг.). Сначала это были 5 %. Через полгода ввели и НДС. Легальная схема расчета с государством стала следующей: сумма стоимости товара, транспортных расходов и страховки облагается таможенной пошлиной (сначала 5 %), затем на образовавшуюся сумму начисляется НДС (20 %). Нетрудно посчитать, что, если стоимость товара 100 рублей, транспорт и страховка еще 2 рубля, то при таможенной пошлине в 5 % с учетом НДС получается примерно 130 рублей, то есть рост почти на 30 %. И это при минимальной таможенной пошлине. А когда к концу 1992 г. пошлины стали более 20 % (с дифференциацией по товарным группам), то с учетом НДС стоимость товара возрастала более чем в полтора раза.

И тут начинается самое интересное. Именно в этот период вводятся значительные *таможенные льготы* для ряда организаций. Фактически колоссальные пошлины вводятся одновременно с созданием канала для льготного ввоза. Естественно, что этим каналом стали пользоваться. Стимул был более чем существенный, поскольку льготный ввоз давал ощутимую экономию. Особенно активен был НФС (Национальный фонд спорта).

Схема была следующая: некая иностранная фирма подписывает контракт с «льготником» на поставку товара. Товар, как правило, изначально покупается под конкретного заказчика. Возможны два пути: либо фирма сама проплачивает контракт за «льготников», то есть делает перечисление на счет иностранной фирмы, либо перечисляет деньги «льготникам», а те расплачиваются с границей от себя. Маржа «льготников» составляла 2—4 % с дифференциацией по товарным группам. Сами посудите, насколько сильным был мотив к нарушению. Если по закону груз дорожал более чем в полтора раза (20 % таможенной пошлины и 20 % НДС), то при работе с «льготниками» получалось удорожание на 2—4 %. При такой разнице другого выбора и быть не могло. Все импортеры

научились работать в обход закона. Схема была взаимовыгодной. «Льготники» получали вознаграждение, бизнес-структуры имели грузовую таможенную декларацию, делавшую товар легальным. В проигрыше было разве что государство. Но не его отдельные представители, конструировавшие поле таможенных льгот.

И тут закономерен вопрос: если маржа составляла всего 2—4 %, то откуда у «льготников» взялись средства на покупку лояльности чиновников? Ответ на него лежит скорее в психологической плоскости. Чиновники еще не привыкли греть руки, масштабы их притязаний были скромны. Были и какие-то идеалы. К тому же обороты импорта были колоссальны. Поскольку практически весь бизнес работал исключительно через «льготников», то даже при малой марже выходила приличная сумма. Как и между кем она распределялась — поле для догадок. Впрочем, стабильность ситуации и ее материальная необременительность не создавали стимулов для ее разгадывания.

Четвертый период связан с отменой таможенных льгот. Это произошло в 1995 г. Но обратимость ситуации уже была невозможна: период льгот сформировал устойчивое представление, что закон писан не для всех. Точнее, не для всех закон одинаков. Это первое. Второе — были нажиты огромные состояния, то есть появились люди, которые были способны покупать все и всех. До этого коррупция тормозилась по двум направлениям: чиновники еще не привыкли брать, а у бизнеса еще не было возможности давать по-крупному. За годы «льготного» импорта все привыкли к беззаконию, и появились огромные состояния, на этом нажитые. Естественно, чиновники захотели поучаствовать в их дележе. И, наконец, третье следствие этих лет. Вокруг таможни сформировалась своя тусовка. Появились люди, которые плавали в этом, как рыбы. Они быстро адаптировались к новым схемам, имели личные контакты на разных уровнях таможенной иерархии, то есть сформировалась сеть контактов, которые работали и после отмены льгот. Это была команда, которая потом «творчески» обрабатывала любую ситуацию, любое нововведение, любую законотворческую инициативу. Поэтому после отмены льгот все стали искать иные схемы работы в обход закона. И, естественно, нашли. Льготы отменили в 1995 г. Весь 1996 г. работали по новой схеме — через «уставщиков».

Соответственно *пятый период* протекал под знаком компаний с иностранным уставным капиталом. На совершенно законном основании такие фирмы ввозили в Россию имущество (товар), «укомплектовывая» свой уставный капитал. Так завозилось все: мебель, техника, алкоголь, табачные изделия. Весь 1996 год вся Россия таможилась через «уставщиков». Фактически такие предприятия играли роль оптовых баз, с которых потом товар расходился по стране. Их было не так много, потому что решение о создании такой фирмы принималось на самом верху. Потом фирмы закрывались, а их «уставный капитал» распродался. Тут появляется новый момент. Поскольку разрешение на создание такой фирмы, равно как и на ее закрытие, можно было получить только на самом верху, то рос уровень, с которого начиналась эта схема. Договариваться надо было уже не со спортсменами или «афганцами», а с самым верхом. По властным коридорам стали растекаться большие деньги фирм-импортеров. Теперь у власти не просто «покупали» льготные режимы (и автономно их раскручивали), а сама власть становилась участником этой игры.

На *шестом этапе*, начиная с 1997 г., ни «льготников», ни «уставщиков» уже не было. Появились новые схемы. Примечательно, что законодательно были

Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации?

отменены только льготы, тогда как относительно иностранных фирм ничего не изменилось. Однако схему свернули. Видимо, массовые закрытия предприятий со стопроцентным иностранным уставным капиталом стали слишком заметным явлением. Росли трансакционные издержки на их прикрытие и страховку от утечки информации. Схема себя изжила. Тут не надо искать рационального объяснения в законодательной канве: на интуитивном уровне почувствовали возможность провала. В результате начали отстраивать другие способы облегчения таможенного бремени.

Повальным увлечением стало искажение таможенных кодов: что бы ни везли в страну, с таможенного терминала выезжали по документам «поваренная соль» или «зеленый горошек». Если верить статистике, то в 1997—1999 гг. электроника в страну практически не завозилась. То есть она не растаможивалась как электроника. Исключение составлял груз, который «вели» органы. Тогда и сами предприниматели боялись неверно декларировать товарные коды, и таможенники не брались за это. Но это было редко. В результате по документам Россия съедала за год зеленого горошка больше, чем его выращивала вся Европа за несколько лет.

С конца 1999 г., на *седьмом этапе*, начались попытки власти навести порядок на таможне. Политические декларации сопровождалась рейдами, проверками. Многие фирмы, не новички на рынке, пострадали. В результате удалось сократить, и довольно существенно, искажения товарных кодов. Игра пошла вокруг занижения декларируемой стоимости (инвойсной цены). То есть телевизоры перестали ввозить под видом горошка или соли. Но стоимость этих телевизоров значительно занижалась. Ответным ходом Государственного таможенного комитета (ГТК) было установление минимально допустимых ввозных цен («приказные цены») и «эжюшных ставок», определяющих минимальный таможенный платеж в абсолютном выражении по конкретному товару. Разница между этими ограничениями чисто техническая: контролируется либо минимальная цена, с которой уплачивается пошлина, либо минимальный размер самой пошлины. Впрочем, эта мера вновь привела к засилью «зеленого горошка».

«Они боролись, чтобы все было нормально с ценой, и ставили сколько-то евро за дюйм по телевизорам, евро за литр по холодильникам... Что в результате? Все осталось так же, стали только коды менять, оформлять как какие-то газовые горелки, конфорки, зеленый горошек тот самый знаменитый...».

Конкретных схем работы стало довольно много. «Мейнстрим» таможенного бизнеса стал довольно размытым. Обилие терминалов и команд прикрытия делали этот сегмент бизнеса плохо контролируемым верховной властью. «Творчество» на местах перешло разумные пределы, отмеряемые системой кормления таможенных работников. Ситуация перестала устраивать глашатаев «политической воли». Начались кадровые перестановки, требования «разобраться» и «навести порядок», замечания по скромности вклада таможни в формирование государственного бюджета и т. д. До кампании по «закручиванию гаек» на таможне оставалось совсем немного. Это случилось в январе 2001 г.

А пока бизнес, связанный с таможней, существовал в режиме трех схем, обозначаемых предпринимателями умирительно просто: черные, серые и белые. В этой цветовой гамме раскручивался дальнейший роман бизнеса и власти.

Три цвета ввоза: черная, серая и белая схемы

Существуют три схемы ввоза импортных товаров в Россию: белые (абсолютно легальные, осуществляемые с соблюдением всех формальных требований Государственного таможенного комитета), черные (абсолютно нелегальные, иначе говоря, контрабандные) и серые (имитация законности по договорной цене, позволяющая на выходе иметь легальные документы).

Безусловно, на сегодняшний день абсолютный приоритет имеют серые схемы. По оценкам предпринимателей, на рынке бытовой техники и электроники контрабанда занимает порядка 5 % розничного товарооборота, завезенный «вбелую» товар — порядка 15—20 %. И это по самым высоким оценкам. Весь остальной рынок существует за счет серых схем ввоза*. Поэтому говорить имеет смысл преимущественно о них. Но почему все же контрабандный ввоз существует? Его причинами являются:

- авантюрный тип личности предпринимателя;
- малый масштаб деятельности;
- краткосрочные ориентации в данном бизнесе, когда ввоз товара рассматривается как побочная (или предварительная, или реваншистская) операция по отношению к основному виду деятельности;
- шальные, то есть значительные, но легко заработанные деньги, которыми можно рискнуть в надежде на одноразовую удачу;
- встроенность в контрабандные сети (поставка, сбыт, дистрибуция) и систему обязательств, знание соответствующих алгоритмов.

В настоящий момент контрабандисты являются маргиналами в предпринимательской среде, которая культивирует устойчивость развития как залог прогнозируемости деловых контактов. Порицание контрабанды складывается из двух смысловых блоков: этического и прагматического. Этическое неприятие современным «цивилизованным» бизнесом чистой контрабанды восходит к ее «вчерашности», а стало быть, обреченности и бесперспективности. Вообще в этике бизнеса особое место занимают устремленность в будущее, нацеленность на расширение и развитие. Соответственно, схема, связанная с огромным риском и принципиально осуществимая лишь в малых размерах, заведомо проигрывает с точки зрения перспективы и масштабности.

Но есть и вполне приземленный, прагматический аспект такого неприятия. Речь идет о ценовых проблемах. Контрабандный товар содержит угрозу демпинга, потому что с него не платят таможенную пошлину, НДС, страховые платежи и т. д. И этот демпинговый потенциал почти всегда реализуется, потому что скорейшая реализация такого товара — залог спокойствия контрабандиста. Ценовые всполохи за счет контрабандного товара — регулярны, досадны и осуждаемы «правильными» предпринимателями. Такие товарные потоки на профессиональном сленге иногда называют «черносливом», то есть «вчерную» на рынке «сливается» порция товара, что сбивает цены.

* По мнению председателя ГТК М. Ванина, в 1998 г. серый импорт составлял 32 % от общего объема, в 1999 г. этот показатель снизился до 27 %, а в 2000 г. — до 15 % [Попов 2001]. Это данные по импорту в целом, в интервью же прозвучала экспертная оценка импорта бытовой электроники.

Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации?

Белые схемы — полная противоположность (предприниматели называют их «лобовыми»). Они — предельно безопасны и предельно дороги. Впрочем, одна из причин их существования состоит как раз в том, что по некоторым видам товаров легальные таможенные платежи меньше договорной «серой» цены за растаможивание машины. Такую группу товаров на профессиональном сленге называют «зеленым горошком», поскольку он ввозится по минимальной таможенной ставке. В целом белая схема подразумевает абсолютно достоверное декларирование как товарных кодов и количества ввозимого, так и ввозной (инвойсной) цены. С декларируемой суммы платят таможенную пошлину, потом с образовавшейся суммы — НДС и, радуясь, что «все по закону», предлагают товар российскому потребителю. Только делают так далеко не все и не всегда. Как правило, так работают следующие предприниматели:

- патологически законопослушные или боязливые предприниматели, что в мире бизнеса встречается редко;
- крупные западные производители, имидж которых на мировой арене как законопослушных не позволяет вести себя иначе даже в России, к тому же работающие на российском рынке зачастую на дотационных условиях;
- фирмы, находящиеся в силу разных обстоятельств «под колпаком» у различных силовых и контролирующих структур, включая Государственный таможенный комитет;
- фирмы, испортившие отношения с конкретными представителями таможни и опасующиеся ответных действий с упованием на закон;
- фирмы, оперирующие эксклюзивными товарами, реализуемыми с огромными наценками, что позволяет им выдерживать любые таможенные пошлины;
- фирмы, ввозящие товары, по которым легальные таможенные платежи меньше договорной «серой» цены. Скажем, по ставке зеленого горошка идут бытовые радиаторы, газонкосилки, конфорки, некоторые электроинструменты и т. д.

Но на этом черно-белом фоне абсолютным лидером являются серые схемы ввоза импорта. Эти схемы, экономя на таможенных платежах, «облегчают» цену товара, делая его доступным для российского потребителя. Происходит это за счет увязывания воедино интересов таможенников, околотаможенных агентов и предпринимателей. Так в чем же суть этих схем? Суть — в искажении деклараций в заранее согласованном с таможней масштабе, что формирует понятие фиксированной «платы с машины», уходящей с таможни с легальными документами. Искажения возможны по следующим направлениям:

- таможенные коды (что ввозят);
- количество ввозимого (сколько ввозят);
- инвойсные цены (по какой цене ввозят).

«Серая» цена растаможивания дает возможность предпринимателям экономить на таможенных платежах (соответственно, и на НДС), госбюджету получать необходимые средства (пусть меньшие, чем по писаным правилам, но неизмеримо большие, чем при контрабанде), таможенникам — иметь неформальные доходы, потребителям — приобретать товар по приемлемой цене.

Подчеркнем, что серые схемы преобладают не в силу испорченности бизнесменов. Рынок не допускает существенную вариацию затрат, и на нем не могут сосуществовать праведные и неправедные алгоритмы. Соблюдать офици-

альные нормы могут *все* или *никто*. Весь пореформенный период таможня регулярно создавала разного рода лазейки для уклонения от «правил для всех» — вспомним потопленные в крови таможенные льготы спортсменов и «афганцев», — естественно, что в эти узкие проходы устремлялся весь поток импортеров. Вопрос о праведности подменялся другим: остаться в этом секторе рынка или уйти. Но уход в другой сегмент вряд ли гарантировал святость — везде были свои варианты безальтернативного нарушения легальных норм.

«В области электроники невозможно так, чтобы кто-то платил и выжил, а кто-то не платил и получал сверхприбыли. Рынок сразу проседает, поэтому и тот, кто платил пошлины, перестает платить, ему просто проще купить товар на внутреннем рынке, он становится дешевле».

Таможня инициировала поход бизнеса в обход легальности, создав фактически два режима растаможивания. Один — «как положено по закону» — где все долго и трудно, и другой — быстрый и беспроблемный проход, где пренебрегают детальной калькуляцией таможенных платежей, усредняя их по всему потоку импорта и взимая плату «с фуры».

«То есть логика какова: хочешь по тарифу, хочешь доказать, что у тебя платежей в бюджет 5 тысяч долларов — вот на это поле для игры в футбол и выходишь... Досмотр, повторный досмотр, подтверждение из торгово-промышленной палаты... Оформление занимает 7—21 день. Машина, простой и т. д. Наверное, докажешь, а может быть, не докажешь. А вот в сером поле оформление занимает 3 часа. Ночь. С 12 до 3».

«Вот сервисные запчасти многие компании завозят официально. Там есть какие-то льготы, они что-то не платят, и они все равно стоят неделями и месяцами и ничего не могут сделать».

«Эти барьеры специально построены для того, чтобы измотать. Чтобы в конце концов мы всё-таки пришли к ним. Лучше заплатить деньги сразу же...».

По меткому выражению одного предпринимателя, серый режим — что-то вроде свободной экономической зоны в рамках таможенного хозяйства. Ее легко закрыть (со зрелищной театрализацией борьбы за законность), соответственно, она нуждается в расположении верховных властей и немыслима без надежной индულгенции с их стороны. Фиксированные платежи с машины, освобожденной от досмотра, распадаются на две части: одна идет в госбюджет, другая направлена на поддержание схемы, дробясь между разными уровнями таможенной иерархии.

Сходясь в общей оценке ситуации на таможне, предприниматели расходятся в частности, а именно.

- 1) По-разному оценивается пропорция частей, идущих в бюджет и на поддержание схемы. Однако, по общему мнению, наблюдаемый в последние годы рост фиксированной платы с машины сопровождается увеличением доли средств, поступающих в бюджет.
- 2) Одни считают, что серые схемы представлены на отдельных таможнях и терминалах, связанных с наиболее сильными «командами прикрытия», и что фактически узаконено негласное разделение труда между таможнями. Другие убеждены, что в рамках любой таможни сосуществуют практики разной степени легальности, и существенной разницы в работе терминалов нет.

Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации?

3) Расходятся предприниматели и в оценке значимости личных контактов при определении стоимости серого растаможивания. На одном полюсе — мнение о фиксированной стоимости деперсонифицированной услуги, на другом — представление о гибком ценообразовании с учетом личных контактов. Впрочем, и последние признают, что происходит резкое сокращение интервала ценовых договоренностей («это не дает больших конкурентных преимуществ, плюс-минус 500 долларов погоды не делают»). За этим стоят усложнение архитектуры «команд прикрытия», их разведомственная принадлежность и отлаженность взаимодействия. Импровизация заменяется диктатом дирижера, игроки теряют право на самостоятельность. Но в установлении единой цены более существенен, пожалуй, другой момент, а именно: конкуренция между разными командами, организующими серое растаможивание. Возникает подобие конкурентного рынка, исключая ценовую дифференциацию. Однако это не отменяет значимости неформальных контактов. Но если раньше они обеспечивали сам *доступ* к серым схемам, то теперь, когда они доступны практически всем, контакты определяют уровень разрешения таможенных коллизий, другими словами, звено *подключения* к серой схеме. Для одних — это таможенный пост, для других — таможенное управление, а для кого-то — ГТК. Чем выше уровень, тем больше полномочия и весомее достигнутые договоренности, но и цена решения вопроса растет.

«У них есть такой усреднённый показатель — 14 дюймов телевизор. Вот на таможенном посту этот телевизор не может стоить ниже \$ 150 при оформлении, в таможенном управлении — не меньше \$ 130, а в ГТК, соответственно, \$ 100. То есть всё зависит от той реальной взятки, которую вы даёте при регистрации контракта. То есть если вы хотите задекларировать телевизор за \$ 100, то вам надо идти в ГТК и получать там разрешение. Это будет дешевле, но взятка будет дороже».

Описывать серые технологии довольно сложно в силу их качественного многообразия. К тому же в них возможны разные составы игроков. Где-то существенную роль играют склады временного хранения, где-то обходятся без них. В одних случаях достаточна лояльность начальника таможни, в других — необходима лоббистская деятельность в верхних эшелонах власти. Другими словами, серые схемы — условное название целого спектра технологий, существенно различающихся по степени отклонения практики от нормативных требований. Но все они объединены тем, что неформальная практика согласования интересов множества агентов ставит конечной целью имитацию их легальной деятельности, в результате чего недостоверно задекларированный товар по договорной цене приобретает статус легального.

В построении серых схем важную роль играют фирмы-однодневки, делающие цепочку от производителя до потребителя непрозрачной, сводя тем самым результативность проверок практически к нулю. В редких случаях такие фирмочки создаются собственно торговыми агентами, но чаще они входят в сервисный пакет обслуживающих сделки банков. Эта отлаженная схема «гасит» риск фирм-импортеров и приносит приличные доходы финансовым институтам, являясь, таким образом, механизмом перераспределения (усреднения) рисков и прибыли.

«Бизнес однодневок — это банковский бизнес... У одного банка вообще был целый этаж, где на лифте кнопка не нажималась. При этом снимались 1—1,5% с

оборота торговых компаний на поддержание этого бизнеса. То есть для банков это очень хорошие подъемные были, фактически был введен такой частный налог с оборота».

Многовидовость и масштабность серых схем, а также изобретательность их участников не могли не волновать верхние эшелоны власти. Причина волнения сводилась к следующим моментам:

- бюджет не получал значительные средства;
- на местах коррупция достигла размеров, превышающих негласно допустимый уровень (что сделало таможенника персонажем анекдотов). Это вело к снижению управляемости таможней как бюджетообразующим органом;
- вопиющее расхождение таможенных деклараций с реальностью приводило к искажению статистики ввоза. А поскольку страна по многим видам товаров все более ориентировалась на иностранное производство, то этот блок статистики становился одним из основных в оценке насыщенности российского рынка потребительскими товарами.

Не будем забывать и об общей политической тенденции к наведению порядка в стране, вызванной сменой руководства и усталостью населения от рыночной вольницы.

Понятно, что и по другим каналам бюджет недополучал, государственные службы были коррумпированы, статистика лгала, а население желало «разобраться». Но таможня была в этом ряду особым звеном. Во-первых, число таможен ограничено, то есть их физически можно проконтролировать; во-вторых, затраченные усилия на этом участке обречены на окупаемость; в-третьих, этой кампании легко придать характер праведной и поддерживаемой населением, забывающим, что может пострадать за счет роста цен. По всем этим позициям усиление контроля за таможней выигрывает по сравнению с борьбой с неуплатой налогов, с контролем за трудовым законодательством и т. д. Таможня была объектом, где, как казалось, легко, показательно и оперативно можно было добиться значительных финансовых и политических дивидендов. В силу этих соображений началось «закручивание гаек» на таможне, пришедшееся на январь 2001 г.

Январь 2001 г.: версии случившегося

Январь 2001 г. был месяцем неблагополучия в деятельности любой импортирующей фирмы. По российским масс медиа прокатилась волна репортажей о сложностях растаможивания по новым правилам (симптоматичны заголовки типа «Дефицит возвращается»). Подтверждением служили огромные очереди груженных машин, которые не могли прорваться на российский рынок. Потребители приготовились к росту цен. И не зря. В феврале—марте цены стали расти, достигая по некоторым видам бытовой техники едва ли не полуторного роста по сравнению со средними ценами 2000 г. Правда, ажиотажный спрос был слабо выраженным: потребление, увы, завязано на доход. К маю возникло затоваривание рынка, что объяснялось двумя тенденциями: ажиотажный спрос спал, а поступление товара после прорыва январских шлюзов было масштабно и сжато по срокам. В результате фирмы вынуждены были встать на путь распродаж по сниженным ценам. Это не прибавило им радости, тем более, что этот сектор

Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации?

рынка давно не имел той рентабельности, при которой колебание цен мало влияет на самочувствие бизнеса. Эта ситуация исчерпала себя по разным товарным позициям 3—5 лет назад, и новый уровень рентабельности не допускал таких встрясок. Но в чем их причина? Что случилось в январе 2000 г.? Почему был приостановлен импорт на российский рынок?

Отметим сразу, что январские акты ГТК имели две составляющие: усиление контроля за действующими таможенными нормами и, в дополнение к ним, введение новых правил (приказ № 67)*. Усиление контроля было действительно масштабным и резким. Что же касается нововведений, то они сводились к следующему:

- снижение (!) ввозной таможенной пошлины по 3600 позициям;
- введение единой ставки на родственные группы товаров. Скажем, если раньше таможенная пошлина на матричные принтеры составляла 5 %, а на струйные или лазерные — 15 % и 20 % соответственно, то теперь единая цена растаможки свелась к среднему арифметическому от старых ставок;
- уменьшение дробности тарифной сетки, что упрощало ее использование. Если прежние ставки варьировались от 0 до 40 % и выше, то теперь осталось четыре основных тарифа — 5%, 10%, 15% и 20%;
- декларация сложносоставного груза по цене самого дорогого товара. Это упрощение реально разрушало практику «миксования», когда машина специально загружалась разными товарами в целях экономии места и денег. Проверка истинности декларации была в этом случае сильно затруднена;
- особый режим таможенного контроля груза стоимостью менее 15 тыс. долларов на одном транспортном средстве, а также менее 1 доллара за килограмм;
- и, наконец, в целях повышения достоверности декларирования стали использовать прайс-листы московской розничной сети. Процедура была простой: цена, заявленная в прайс-листах, делилась пополам и объявлялась минимальным порогом при декларации инвойсной цены. Это, естественно, повышало размер таможенного платежа.

Но вряд ли эти нормативные нововведения были столь радикальны, чтобы ими объяснять случившееся. В них трудно найти ответ на вопрос, почему в январе на таможне выстроились очереди груженых машин, а рынок стало лихорадить ввиду недопоставок. Из обобщенных мнений предпринимателей вырисовываются три версии причин и механизма январских событий. Каждая из этих версий имеет под собой систему аргументов. Перечислим их.

Версия первая — технические трудности

Предлагаемая ГТК система мер была абсолютно разумной, но технически нереализуемой. Соблюдение новых требований действительно бы «обелило», российский импорт, но этого не произошло, потому что техническая база, методическая обеспеченность и квалификационный потенциал таможни не соответствовали новым правилам игры. Другими словами, никакой злой воли не было, а было лишь обычное и привычное несоответствие желаний и возможностей.

* Наиболее жесткие пункты приказа № 67 от 22.01.2001 были отменены спустя две недели, но еще спустя пять дней вышел приказ ГТК № 155, практически дублировавший скандальный приказ № 67.

«А работать за последние 5 лет таможня уже не может, она уже не умеет, и обязанностей своих люди многие не помнят. Именно поэтому, когда в январе сказали, что будет именно так, стопор везде и образовался».

Шлюзы открылись, когда техническая невозможность работать «вбелую» стала очевидной, и натиск ГТК ослаб. Но затраченные усилия не прошли даром, и серые схемы, продолжая существовать, стали более прозрачными и приносящими возросший доход в бюджет.

В пользу этой версии говорит действительное опоздание методического обеспечения по сравнению с декларацией намерений. К тому же введенное правило визирования начальником таможи любого груза, претендующего на минимальную таможенную ставку (5 %), делало этот груз не проходным в сжатые сроки. Тут же стоят и возможности взвешивания груза, разгрузочно-погрузочных работ, для которых ни человеческих рук, ни техники, ни приспособленных площадей не хватало. И даже перевод таможи на двухсменную работу не мог спасти положение. Таким образом, смысловые блоки первой версии:

- несообразность новых требований техническим возможностям таможи;
- неосведомленность ГТК о реформируемом объекте, о его дистанции от желаемого образа;
- огромность методического вакуума и технического дефицита для обеления бизнеса, что предопределило невозможность решения задачи в сжатые сроки.

Версия вторая — саботаж

Согласно этой версии ГТК искренне верил, что вводимые им правила можно и нужно соблюдать. И технически это было возможно, и бизнес пошел бы на это. Но «вне игры» оставались бы сотрудники таможен и околотаможенные агенты (склады временного хранения, брокеры и т. д.) В результате, не решаясь выступить против открыто, они стали элементарно саботировать нововведения, пытаясь надавить на ГТК через предпринимателей, возмущенных очередями на таможе, неразберихой и волокитой, а также призывая в помощь потребителей, недовольных перебоями в поставках и ростом цен.

«Самое главное— они лишаются куска хлеба... Если раньше таможенник за то, что он не выходил смотреть, получал досмотровые деньги, то сегодня он вынужден идти досматривать и получать за это зарплату. То есть как бы на сегодняшний день на таможе наблюдается итальянская забастовка, они все сроки нарушают».

«Вряд ли быстро удастся отучить людей зарабатывать деньги, как они это делали раньше. Вынуждены людей увольнять и сажать, чтобы показать всем, что настроены решительно, а люди-то все равно это делают, они уже сами договариваются. Чтобы лишить их этой возможности договариваться, поднимают уровень компетенции».

«Средний уровень таможи, таможенные посты просто стали саботировать работу. Они перестали, грубо говоря, подчиняться сотрудникам ГТК, их распоряжению скорее оформлять. Всё было парализовано в определенный момент».

Шлюзы открылись, когда ГТК «выдохся» в этой борьбе и принял компромиссное решение: работа по законным нормам невозможна, но и прежнее беззаконие недопустимо, поэтому пусть будут новые гибриды закона и незаконных договоренностей. С учетом политического момента «добро» получила наполняемость не только карманов, но и бюджета, при этом в более узком интервале противоправного «изобретательства».

Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации?

Эта версия восходит к аргументу о материальной незаинтересованности таможенников на местах менять сложившуюся практику в сторону легализации. При этом у самих предпринимателей это не вызывает порицания, так как они видят в коррупции не индивидуальную жадность, а характеристику системы, которая хороша хотя бы тем, что устойчива, понятна для посвященных и взаимовыгодна для всех участников игры. Эта версия фактически постулирует разрыв интересов высшего звена таможенной службы и ее представителей на местах. Позиция ГТК остается достаточно сильной при любой степени «обеления» бизнеса. Более того, успешно решенная задача легализации импорта создает политические гарантии, сохраняет и упрочивает позиции ГТК во властной иерархии. С другой стороны, закрепленный за таможенным комитетом властный ресурс легко конвертируется в финансовые возможности, возникающие при раздаче льгот, дифференциации ставок по товарным группам и выдаче разного рода преференций. Таможенники же на местах в случае полной и безоговорочной легализации ввоза становятся функциональным придатком системы, заметно проигрывая в неформальных доходах. Естественно, что такой расклад не устраивал низовые уровни таможенной иерархии, свидетельством чего и стал январский саботаж, из которого могло быть два выхода: силовой (через репрессии) и компромиссный (через частичное обеление бизнеса при сохранении господства серых схем, учитывающих интересы таможенников всех уровней). То, что представителей ГТК, выезжавших инспектировать таможи, называли «похоронной командой», говорит о запуске механизма репрессий. Но невозможность таким способом прекратить саботаж и спустить шлюзы январского груза привела к выбору компромиссного варианта. Победа ГТК оказалась половинчатой: серые схемы по-прежнему преобладали, но их стоимостное отставание от «белой» процедуры сократилось, увеличились платежи в бюджет, уменьшился контрабандный ввоз.

Таким образом, в этой версии основные смысловые моменты:

- противоречие интересов ГТК и таможни на местах;
- ограниченная результативность репрессий;
- идеалистичность первоначальных устремлений ГТК и вынужденно-компромиссный характер их реализации.

Версия третья — переопределение правил, или построение новых серых схем под предводительством ГТК

Согласно этой версии новые условия (и в части нововведений, и в части усиления контроля за прежними правилами) были созданы лишь для деквалификации прежних серых схем и, соответственно, выработки новых. Никто «наверху» таможенной пирамиды и не предполагал, что новые требования будут соблюдаться. Однако имитация политической воли по легализации ввоза создавала благоприятные условия для переопределения неформальных договоренностей. Поэтому январские очереди на таможне были сознательно сконструированы как аргумент в поднятии платы за растаможивание по серым схемам, что, кстати, давало возможность ГТК обеспечивать поступление средств в госбюджет согласно возросшим требованиям. Не случайно этот процесс пришелся на январь, самый пик рождественской торговли, когда бизнес наиболее чувствителен к удару.

«Самый месяц торговли. И вдруг вам всё отрезают. То есть просто закрывают границу... Соответственно, мы не можем получить товар. Магазины все были пустые. К концу января возникла ситуация, что на полках в магазинах стояли только ценники».

В рамках этой логики таможенники должны быть нерасторопны, технические средства — недостаточны, начальство — предельно ответственно, а очереди — впечатляющими. В результате упрекнуть ГТК нельзя: усиление контроля оправдано, нововведения либеральны и сообразны политическому моменту. Однако их соблюдение довольно проблематично: таможенные пошлины даже в сниженном варианте за пределами высоки по сравнению с существующей практикой, оборачиваемость средств «ломается» новой процедурой растаможивания. В результате происходит запланированный переход на новый уровень неформальных договоренностей: платить надо больше, а интервал допустимых отклонений от формальных правил явно сужается. В этом смысле январь был посвящен легализации, понимаемой как *поэтапное приближение серых схем к легальным требованиям*. Кроме того, январские события четко обозначили стремление ГТК сделать нелегальный таможенный бизнес более подконтрольным. Это прочитывается и в зазвучавших предложениях по уменьшению количества терминалов, *«потому что когда их много, когда удастся договариваться многим, начинается хаос, ну и начинаются схемки разные»*. Шлюзы открылись лишь тогда, когда, имитируя технические трудности и жесткость требований, удалось сломать сопротивление бизнеса по повышению стоимости серого рынка таможенных услуг.

«...Имитируют трудности, которые неизбежны при легализации: очереди на таможенных пунктах, многочисленные проверки груза и т. д. То есть убеждают самих предпринимателей, что легальный путь им не нужен, потому что есть альтернатива в виде уже обкатанных схем».

В рамках такой версии действия ГТК являются вполне осознанными и целерациональными. В «закручивании гаек» со стороны ГТК видится лишь аргумент принятия новых неформальных правил игры. В ситуации, когда совсем незначительный рост издержек по ввозу товаров может серьезно обрушить этот рынок (переопределить число импортеров и адресность импортной продукции среди российских потребителей), в предлагаемых законом «белых схемах» не видят ничего, кроме аргумента в пользу «серых». Более того, нереалистичность официальных требований служит для бизнеса дополнительной гарантией того, что таможня не будет на них настаивать. Завышенные таможенные тарифы (по сравнению с реальными возможностями бизнеса в условиях ограниченного платежеспособного спроса) являются гарантией их несоблюдения. Абсурдность требований готовит почву для «договорной цены» их несоблюдения.

Смысловые доминанты этой версии:

- ГТК понимал истинное положение фирм-импортеров и не мог питать иллюзий по поводу возможностей работы «вбелую»;
- ужесточение формальных требований служило основой принятия новых договорных правил игры;
- построение новых серых схем происходило при негласном одобрении ГТК, было нацелено на более полный учет интересов государства (наполняемость бюджета, реалистичность статистики), что упрочивало позиции ГТК в вертикале власти.

Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации?

В результате цена серой схемы возросла почти в два раза. Поступления в госбюджет выросли, и планы по сбору таможенных платежей стали регулярно перевыполняться (в пределах разумного). Контрабандисты вздрогнули, среди таможенников прошли чистки, статистика ввозимого приблизилась к реальности. Платеж с одной машины достиг порядка 60—70 % суммы, которую надо было бы платить при растаможивании «вбелую». До январских событий эта цифра была на уровне 40 %. Как видим, версии январских событий расходятся в интерпретации механизма, но порождаемый им процесс — по сути, один. Речь идет об усилении контроля со стороны государства за серыми схемами. Произшедшее в январе было борьбой за обозримую их качественную разнородность, за передел прибыли от их использования между бизнесом и госбюджетом, за признание за государством силы, способной диктовать бизнесу не декларативные и повсеместно нарушаемые нормы, а реальные, неформальные и непрерываемые правила поведения. Конфигурация и цена серых схем изменились под непосредственным давлением государства, ставшего как никогда активным дизайнером «серого поля». Тандем бизнеса и власти окончательно развеял иллюзию, что они стоят по разные стороны баррикад, а контакты осуществляют отдельные «перебежчики» (коррупцированные чиновники)*. Власть повела борьбу за усугубление асимметрии прав в этом тандеме**. И выиграла ее.

Ассоциация: игра по правилам

Для взаимодействия власти и бизнеса необходима некая институциональная основа. Их контакт требует специального организационного усилия. И по отношению к электронному бизнесу, связанному с импортной продукцией (а другого, по сути, нет), это усилие было сделано — в 2000 г. была создана Российская ассоциация электронного бизнеса (РАЭБ), переименованная позже в РАТЭК. В создании ассоциации существенную роль сыграл и тот факт, что электронный бизнес представлен преимущественно людьми с высшим техническим образованием (а его стандарты в стране были высоки), из инженерно-преподавательской среды. Их интеллектуальный уровень является нетипично высоким по сравнению с другими секторами рынка. Молодость, интеллектуальные возможности, общая культура и склонность к рефлексии сыграли важную роль в создании ассоциации.

Впрочем, не будем идеализировать условия ее создания. Мощным катализатором в построении этой организации явились репрессии, все чаще и энер-

* Эту же идею безотносительно к таможне высказал В. Радаев: «Никакого противостояния и обособления власти и бизнеса нет и, видимо, в ближайшее время не будет» [Первый год, с.151].

** Отношение государства и бизнеса - отдельная тема в экономической социологии. Наиболее полный обзор точек зрения содержится в [Block 1998]. Выделяют четыре типа взаимодействия: 1) государство в роли «ночного сторожа» (как ассистент «невидимой руки» рынка), создающего общие гарантии рыночных свобод; 2) государство как «конфигуратор рынка», непосредственно определяющий нормативное поле бизнеса; 3) государство как «участник рынка», на принципах рыночного обмена предлагающий специфический товар — силовые и нормативные возможности; 4) государство как заведомо не асимметричный партнер бизнеса, участник-диктатор рынка. По-видимому, в России последняя схема реализовалась наиболее полно.

гичнее обрушивавшиеся на фирм-импортеров. *«Раньше чаще, чем раз в год — раз в полгода не трогали, сейчас это происходит чуть ли не каждый месяц».* Заинтересованность власти в создании ассоциации определяют весьма трезво: *«Нам сделало предложение, от которого было опасно отказываться».*

Цели организации перечислены в уставе. По сути, за ассоциацией закрепились роль посредника в переговорах власти и бизнеса. Эта цель разворачивалась для каждой из сторон в набор конкретных задач. Для власти в лице **ГТК** таковыми являлись:

- налаживание доверительных отношений, преодоление конфронтации власти и бизнеса;
- прояснение своей позиции, которая на деле является более гибкой и компромиссной, чем декларация;
- определение приоритетов в ходе легализации, дифференциация непрекращаемых требований и тех, что, сохраняясь декларативно, не подлежат жесткому контролю;
- выявление предела взаимоуступок власти и бизнеса в ходе легализации;
- «обкатка» на обозримом и подконтрольном партнере новых схем взаимодействия власти и бизнеса.

Вступившие в ассоциацию фирмы ставили, по-видимому, несколько иные цели:

- объяснение власти истинного положения дел в данном секторе рынка, что делает полную легализацию при нынешнем законодательстве чем-то вроде коммунизма, стремиться к которому надо, а достичь невозможно;
- получение неких преимуществ (не столько материального, сколько информационного характера) в обмен на готовность соблюдать наиболее жесткие требования власти;
- консолидация внутри профессионального сообщества, выявление общей позиции в диалоге с властью;
- влияние на принимаемые властью решения через создание авторитетного органа, выполняющего роль эксперта в процессе законотворчества;
- фиксация новой ступени предпринимательства, когда потребность в легализации является не требованием власти, а условием развития бизнеса;
- доведение до власти контуров реально достижимой легальности, определение узких мест и дыр в законодательстве, формирующих соблазн теневого экономического поведения.

Нетрудно заметить, что цели власти и бизнеса взаимообусловлены. По сути, речь идет о возникновении экспериментального поля с гибкой системой правил. К числу таких правил относится и действовавшее в 2000 г. соглашение между ассоциацией и ГТК, создававшее существенные сервисные удобства машинам, шедшим с эмблемой ассоциации. «Зеленый коридор», просуществовавший примерно с августа по декабрь, заключался в скорости растаможивания, в доверительных отношениях, освобождавших от досмотра и разного рода проверок. Тарифных льгот при этом не было. В обмен **ГТК** получил заверения, что члены ассоциации не искажают номенклатуру и количество ввозимых товаров, а на ввозную (инвойсную) цену таможня готова пока закрывать глаза. **В** ситуации, когда *«мороженных овощей у нас завезено больше, чем произведено в ЕЭС, в 7 раз»*, данная договоренность означала шаг вперед в легализации импорта. И шаг немалый.

Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации?

«Сейчас за что идет борьба? Чтобы были 100-процентные коды, и пусть пока компромисс с ценой. Да, цены не совсем как бы реальные, но при полной легальности по кодам. Тогда мы получим базис, откуда двигаться и дальше...».

«Это была полубелая схема... По зелёному коридору декларировать всё то, что реально есть в машине».

Эта практика зачастую ставила фирмы ассоциации в сложное положение, что сводилось к трем моментам.

Во-первых, фирмы вне ассоциации занижали таможенные платежи всеми возможными способами, что создавало им конкурентные преимущества, поскольку ассоциация связала себя негласными ограничениями теневой маневренности.

«Если мы, грубо говоря, работали по 12 тысяч долларов, то все остальные 96 % работали приблизительно по ставке 6 тысяч долларов. Мы, безусловно, были неконкурентны».

Во-вторых, решаясь на этот шаг, члены ассоциации попадали под повышенный риск во взаимодействии с другими проверяющими инстанциями.

«При этом, конечно, мы получаем проблему, что въезжает большое количество товара по низкой цене, и это является проблемой для других ведомств: полиции там, УБЭП и т. д. ... дальше у него цена низкая, а продажная высокая, и эта разница где-то гасится. Как раз здесь-то и начинается благоприятное поле для любых следственных органов. Но почему-то представители бизнеса к этому относятся спокойно. Моя личная позиция, что это неправильный механизм... Это мина замедленного действия. Для бизнеса неправильный. Правильный для государства. Зафиксировать и после этого схлопнуть...».

В-третьих, ныне прощаемая неразбериха с ценами может впоследствии стать основой претензий и штрафных санкций. В принципе, это касается всех, но тех, кто задекларировал товарные коды достоверно, в первую очередь.

«Мы боялись, что нас подставят, и подставят самым изощрённым способом».

Но на это ассоциация пошла, поскольку видела в этом только первый этап начавшегося диалога с ГТК, приносящего в долгосрочной перспективе преимущества в виде легализации бизнеса. Однако эти надежды оправдались лишь отчасти. Диалог если и не прервался со временем, то, по крайней мере, не окреп в той мере, как ожидалось. Соглашение между ассоциацией и ГТК по истечении года не было возобновлено, ожидаемых материальных предпочтений (не говоря уже о нематериальных) ассоциация не получила (январские события для ее членов явились такой же неожиданностью, как и для остальных фирм), участие в законотворчестве не было полноценным (затяжная кампания по отмене акцизных марок была провалена). Фирмы, вступившие в ассоциацию, несли повышенные затраты как плату за доверие ГТК, тем самым осложняя свое положение на рынке. При всей устремленности в будущее деньги считать умели все.

Расчет на перспективу состоял из двух блоков: ожидаемые предпочтения на базе заслуженного доверия и ожидаемое «подтягивание» всех фирм, независимо от их желания, к условиям деятельности, которые ассоциация приняла на себя добровольно. На деле же эта схема дала сбой. С одной стороны, ГТК не спешил с признанием ассоциации серьезным партнером, достойным существенных предпочтений. С другой стороны, ГТК не стал последовательно пресекать отставание других фирм от «передового опыта». В результате были созданы

разные условия для фирм ассоциации и тех, кто в нее не вступил. И не в пользу ассоциации.

«У меня есть мечта. Уже года два как. Мечта такая: чтобы всем компаниям, работающим в нашем бизнесе, так закрутили гайки наши органы доблестные, чтобы все стали работать честно. И тогда все бы работали на одинаковых условиях. Вот это было бы идеально».

Помимо этого, проявились и другие негативные следствия членства в ассоциации:

1. По истечении срока действия «зеленого коридора» таможенники на местах стали особо бдительны и пристрастны по отношению к фирмам ассоциации. Здесь был и элемент компенсации недополученных доходов, и чисто психологический момент неприязни к тем, кто решил вести переговоры «через их голову».
2. Относительно высокая степень легальности в рамках ассоциации вызвала трансформацию таможенной практики, что, помимо ряда позитивных моментов, привело (наряду с другими факторами) к поднятию цен серых схем, к обнаружению истинного объема ввозимого. Это вызвало определенную реакцию бизнес-окружения.

«Участники соглашения открывают свои объемы, они заверяют план по машинам, они этот план выполняют, они обеспечивают платежи... Это получается как бы контроль для того, чтобы бороться с остальными, которые уходят от этого».

3. Проявилась проблема «безбилетников», в роли которых оказались фирмы-нечлены ассоциации, «бесплатно» пользовавшиеся благоприятными изменениями, которые ассоциация оплатила своими усилиями.

«Кто не пришел в ассоциацию, тот просто не считает правильным выставить себя напоказ. Кто попадает в прицел— это те, кто на свету».

4. Отдельные неудачи в реализации задуманного вызвали чувство самодостаточности власти, бесперспективности диалога с ней, обреченности российского бизнеса на полуполегалное положение.

«Любой, в частности финансовый, бизнес во многом строится на ожиданиях. И когда эти ожидания уходят, активность пропадает, желания нет».

В силу вышеизложенного отношение внутри ассоциации к ее перспективам и целеполаганию стало весьма сложным и неоднородным. В ряде случаев сомнение стало вызывать дальнейшее членство в ассоциации. Позиции по этому вопросу разбиваются на три группы.

- I. Ассоциация нужна как институциональная основа диалога власти и бизнеса. Нынешние результаты ее деятельности, проблемы развития, несбывшиеся надежды, неясные планы и многое другое не имеют никакого отношения к оценке ассоциации как таковой. Членство в ней рассматривается как ипостась гражданского долга предпринимателя, выражение его позиции, как результат осмысления общих тенденций развития российского бизнеса (*«Хочется, чтобы детям было хорошо...»*).
- II. Ассоциация создавалась под определенные задачи, которые в своем большинстве пока не реализовались. Однако роспуск ассоциации неразумен, хотя и особые надежды на ее развитие неуместны. Из неудавшегося посредника власти и бизнеса ассоциация «переквалифицировалась» в подобие делового клуба. Задачи клуба сводятся к налаживанию внутривнутрипрофессиональной солидарности, к формированию деловых сетей, установлению

Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации?

доверительных отношений и информационному обмену фирм-импортеров. Эту роль ассоциация выполняет довольно успешно. В этом качестве ее и надо воспринимать.

III. Ассоциация обладает ограниченным потенциалом выторговывания у власти определенных благ. В той мере, в какой это так, членство в ней оправданно. Соответственно, цели ассоциация должны быть быстродостижимы, конкретны, а результаты — зримы и калькулируемы. Если этого не происходит, то интерес к ассоциации падает.

Первая позиция редуцируется до слов «конструирование будущего» (в ее аргументации часты обращения к теме «что останется детям»), вторая — до слов «коммуникативные возможности» (радость по поводу возможности «знать в лицо»), третья — «конъюнктурная адаптация». Сторонники первой точки зрения составляют костяк ассоциации, ее стратегическое ядро; благодаря им она создавалась и сохраняет чувство перспективы. Вторая точка зрения объединяет, условно говоря, периферию ассоциации — менее активную, но не склонную к уходу часть ее членов. Те же, кто разделяет третью позицию, более мобильны, но зато и более активны, если речь заходит о конкретных возможностях. Такие фирмы зачастую входят в ассоциацию не целиком, а каким-то блоком. Через него проводится тем больше сделок, чем удачнее переговоры ассоциации и ГТК. И наоборот, этот блок становится бездействующим, как только ассоциация теряет преимущества на рынке.

Характерно различие реакций этих трех групп на кампанию по отмене акцизных марок. Добиться их отмены не удалось, хотя сил и времени было затрачено немало. Реакция стратегического ядра сводится к уверенности, что этот шаг приблизил их отмену, которая рано или поздно все равно случится, а стало быть, усилия не бессмысленны. Другие воспринимают случившееся как явную неудачу и напрасный расход энергии. А периферия не всегда знает о ходе и результатах этой кампании, но зато и не судит ассоциацию с точки зрения достигнутого.

Понятно, что эти позиции различимы только аналитически. В реальности фирмы сочетают их, меняют или нечетко определяют. Но в этих «трех соснах» заключен потенциал развития ассоциации. Соответственно, для поддержания единства членов организации необходимы разноплановые действия: и тактически выигрышные, и стратегически приемлемые, и коммуникативно-поддерживающие. Нынешние трудности развития ассоциации восходят к несбалансированности этих трех направлений, так как перевес на одном фронте трактуется как кризис сторонниками других. При этом у самих членов ассоциации зачастую нет четких взглядов на ее перспективы. Что интересно: чем менее лестны отзывы о целесообразности ассоциации, тем неопределеннее их рассуждения о возможных действиях. Определить причину и следствие весьма трудно.

Помимо того, есть и чисто технические трудности развития ассоциации:

- она представлена только московскими и питерскими фирмами, что не позволяет рассматривать ее как общероссийскую, представляющую интересы всего российского бизнеса данного профиля. Правда, в большей части импорт электроники осуществляется именно столичными фирмами, но с формальной точки претензии к присвоению звания общероссийской — обоснованы;

- многие крупные и известные столичные фирмы не входят в ассоциацию, что уменьшает ее вес в переговорном процессе, в частности, с ГТК;
- в ассоциацию объединены фирмы, мозаика интересов которых слабо сводится воедино. Это разбег интересов опта и розницы, сборки, производства, торговли, сервисного обслуживания и т. д. Несмотря на общую нацеленность на легализацию, фирмы имеют зачастую непересекающиеся представления о системе первоочередных мер;
- внутри ассоциации пока не отлажена система вынужденного доверия, то есть таких доверительных отношений, которые подкреплены мощной системой внутригруппового контроля. Благодушная вера в персональную порядочность по мере развития ассоциации должна замещаться более формализованной системой контроля за соблюдением взятых на себя коллективных обязательств. Нужна и система санкций, достаточно болезненных, чтобы быть эффективными. *«Если о чем-то договариваемся, то это должен быть серьезный договор... Нужно специальное отдельное соглашение подписывать внутри себя».*

Таков краткий анализ структуры, объединившей в одном из секторов рынка тех, кто заинтересован в легализации бизнеса. Но зачем им это нужно? И в каком виде возможна легализация?

Легализация импорта: возможные сценарии

С некоторых пор предприниматели стали не просто соглашаться, но, что принципиально, инициировать легализацию бизнеса в целом и прохождения таможи в частности. Подчеркнем, эта интенция свойственна не только начинающим, но и состоявшимся предпринимателям. Относительно дебютантов можно предположить, что всему виной ограниченность контактов, без которых в неформальную игру включиться сложно. Однако и крупнейшие фирмы-импортеры, прекрасно вписанные в нелегальные практики (иногда даже на привилегированных условиях), потянулись к легализации. Причины этого:

- обременительность проверок, обремененных при нелегальном бизнесе на «вскрытие нарушений», что создает основу вымогательства со стороны проверяющих. На улаживание отношений уходят средства, нервы и время. Кстати, финансовые потери предприниматели оценивают как не очень обременительные, а вот расход времени акцентируют все чаще;

«Что делают, например, органы МВД, УБЭП? Они отлично знают, что схема порочна. Причем они знают в деталях, почему она порочна, где она порочна и как она порочна. Они приезжают в какую-то фирму, причем так, совсем не скромно. Рядовой работник с зарплатой в 3 тысячи рублей приезжает на БМВ на проверку. Приезжает и "садится" на фирму. И говорит: дайте мне документы. Ему дают, он даже их не читает. Дайте другие, дайте третьи. И тем самым парализует работу фирмы. Фирма не может работать». *«Если любой бизнес запечатать на месяц, можно уже не подняться, у оке месяц — критическая точка».*

- морально-этическое неприятие нелегальности как сообразный политическому моменту модный стиль мышления;
- трудности в привлечении инвестиций, в том числе иностранных; снижение стимулов для инвестирования собственных средств;

Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации?

«Никто не хочет жить нелегально, все стали очень крупными, все хотят инвестировать в магазины, все производство открывают».

- потенциальная угроза «привлечения к ответственности» и блокирования бизнес-деятельности;

«Когда из 10 все 10 одинаковые и нелегальные— очень просто работать. Из 10 накрывают четырех, с тремя договариваются, одного— более слабого, кто не сумел договориться— того конфискуют». «В принципе возможность, что тебя закроют, причем полностью и окончательно— это не способствует нормальному ощущению, поэтому это никак не может устраивать крупный бизнес».

- ограничения в тактике бизнеса, когда переход от розницы к опту, от опта к тендерам и т. д. проблематичен в силу нелегальной составляющей, страхуемой лишь в узком диапазоне;
- трудности в продаже фирм, построенных в нелегальном поле на личных контактах, которые не продаются и слабо передаются по наследству.

«Например, человек хочет выйти из бизнеса, ну, устал. Хочет его продать. Вот приходит к вам и говорит: "Купите". У вас есть деньги. " Так, ну расскажи, что у тебя за бизнес". Оказывается, что это набор его связей и контактов. Ответ понятен: "Давай, по остаточной стоимости твою недвижимость куплю, а бизнес — я не понимаю, что это такое. Без тебя это не бизнес. Там твои связи задействованы"».

Заметим, что все эти доводы возникли не сегодня. Едва ли был период предпринимательства, к которому не относится вышесказанное. Но сегодняшний бизнес достиг той стадии развития, когда требование легализации стало особо актуально. Это связано с завершением дебютной стадии российского бизнеса, его выходом в режим устойчивого развития. Предпринимательство рутинизировалось, а предприниматели потеряли лоск «романтиков с большой дороги». Они обуржуазились и обустроились. Большие деньги стали ассоциироваться не с вертикальным взлетом, а с устойчивым подъемом.

«Мы уже уперлись в потолок, мы в своем развитии дошли до такой точки, что, чтобы дальше развиваться, нам нужны нормальные правила игры, нам нужно реально повышать и просто сформировать капитализацию, и привлекать инвестиции». «Мой бизнес уже ушел далеко от отлаженного, мне необходимо заниматься маркетингом, планированием. Я хочу платить налоги, я хочу, чтобы мне не задавали лишних вопросов».

К тому же власть обозначила склонность к «наведению порядка в стране», и не вписаться в этот тренд было бы глупо и опасно. Амнистия рыночных усилий с упованием на «первоначальное накопление» закончилась, и неприятие нелегальности стало слагаемым подобающей моменту самопрезентации бизнеса. Появились и надежды, связанные с кадровыми перестановками в верхах. *«Приходят более или менее нормальные люди, с которыми можно налаживать какой-то диалог».*

Итак, бизнес высказался за легализацию. Понятно, что не в смысле соблюдения существующих правил, а за создание новых, приближенных к реальности и сообразных возможностям бизнеса и потребностям власти*. Не посягая на рецепт легализации в целом, выскажемся о возможных сценариях легализации таможенной практики.

* Тенденция к легализации бизнеса проанализирована в [Радаев 2001, 2002].

Сценарий 1. Неимоверными репрессиями всех заставят платить нынешние таможенные пошлины, сохранив при этом размер и порядок начисления НДС. Последнее немаловажно, поскольку этот налог (20 %) берется с суммы, включающей таможенный платеж, что служит мощным стимулом экономии на пошлинах. Репрессивный вариант предприниматели-импортеры оценивают как маловероятный, так как вершины «таможенных команд», организующих и прикрывающих серые схемы, вписаны в верхние эшелоны власти и имеют ресурсы для блокирования этого сценария. В результате такая легализация с большой вероятностью переродится в череду громких показательных дел, не меняющих ситуацию в целом. Возможные последствия такого сценария: резкий взлет цен на импортные товары; сокращение числа фирм-импортеров; стимулирование репрессивных наклонностей в деятельности силовых структур; ухудшение правопослушания по другим направлениям бизнес-деятельности для компенсации урона, нанесенного легальным растаможиванием. В целом это приведет к дестабилизации рынка и лишению предпринимателей веры в разумность власти, так как нынешние таможенные пошлины введены довольно давно и относятся к другой социально-экономической ситуации в стране и в мире.

«Протекционистские ставки были установлены в восемьдесят каком-то бо-родатом году для защиты наших потребителей, то есть когда наша электроника ещё до конца не умерла, а импорта ещё в стране не было».

«Реально работать по тем ставкам и платежам, которые придумали двадцать лет назад, мы не можем, потому что они не отвечают сегодняшней реальности».

Сценарий 2. Легальные таможенные пошлины снижаются до стоимости услуг «серых» таможен. Другими словами, можно снизить порог легальности до нынешнего полулегального существования импорта, что, как предполагается, автоматически переведет всех в «белое» поле. В этом случае бизнес не ощутит никакого финансового пресса, а лишь оздоровит всю цепочку прохождения товара, поскольку за те же деньги получит абсолютно прозрачные документы как основу реализации товара. Бюджет же получит значительный выигрыш, так как из платы предпринимателей не будут вычитаться средства на «поддержание схемы». Сторонники этого сценария считают, что это самый быстрый и результативный способ легализации таможенной практики. Дескать, если сейчас предприниматели согласны платить эти суммы в нелегальном режиме, то в легальном они будут это делать с еще большей радостью. Главными недостатками такого сценария являются несогласованность интересов разных уровней таможенной иерархии, недоучет интересов таможенных правителей, явного и неявного сопротивления с их стороны. Они вряд ли смирятся с потерей дивидендов от «серого» растаможивания и, не имея возможности опротестовать этот сценарий, нейтрализуют его, предложив предпринимателям более дешевые серые схемы. Картина вернется на круги своя, но только в другом ценовом масштабе.

«Если цену легальности снизить, то все равно будут стремиться заплатить еще меньше. Другое дело, если на рынке в России останется ограниченное количество крупных поставщиков, которые смогут платить положенную сумму легально и будут считать это идеальным для себя. И совсем другое дело, если на рынке много людей с свободными деньгами, которые всегда будут добиваться для себя льготных условий».

Сценарий 3. Легализация происходит в результате неуклонного роста цен на «серое» растаможивание. Поскольку серые схемы все более централизованы и подконтрольны государственным структурам, то бреши в этой политике можно

Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации?

избежать: заблокировать контрабанду и не допустить вариаций цен за «серые» услуги. Сопротивления таможенной иерархии это не вызовет, так как с поднятием цен не изменится (или даже возрастет) плата за их поддержание. Механизм такой легализации состоит в том, что при росте стоимости «серого» растаможивания автоматически увеличивается поле «белого» импорта, то есть множится число позиций, легальные таможенные пошлины на которые меньше неформальной платы «с фуры». Другими словами, запускается каток, оставляющий позади себя поле легального импорта.

«Все, что ниже, это уже "белую" можешь оформлять. Можешь оформлять, можешь не оформлять, но у тебя уже есть эта возможность. Это как бульдозер, за которым остается белое поле. Оно пока корявое, на нем трудно работать, но это все притрется».

Надо сказать, что нынешняя таможенная политика очень близка к этой идее. Ставка делается на элементарный расчет, подталкивающий импортеров к легальности. Правда, скорость такого «подталкивания» озадачивает.

«Этот рост достаточно долгий получается... При 30-процентной пошлине плата за машину с компьютерами составляет 250 тысяч долларов, а сейчас мы платим с машины 25. Сколько мы по 2 тысячи в год расти будем? Жизни не хватает».

То есть на реализацию этого сценария может уйти много лет, поскольку главный козырь сценария — постепенность — исключает резкий взлет цен на сером поле. Январские события, повлекшие всплеск цен на серый ввоз, показали критический порог такого роста. По оценкам предпринимателей, остался совсем небольшой запас финансовой прочности импортеров, что определяет предел скорости такого сценария. Дальше начинается крайне болезненная реакция рынка с поднятием цен, переопределением состава игроков. К тому же этот сценарий дает эффект только при предварительном оглашении «графика роста» таможенных платежей, чтобы бизнес смог подготовиться. Однако этого власть гарантировать не может ввиду собственной нестабильности и превалирования кратковременных целей.

Сценарий 4. *Поднятие стоимости «серого» растаможивания сопровождается снижением легальных таможенных пошлин.* Другими словами, не просто запускается каток, оставляющий после себя поле «белого» импорта, но и финишная ленточка движется ему навстречу. Этот сценарий признается предпринимателями самым разумным. Все понимают, что при одностороннем снижении легальных платежей ничего не изменится, если по-прежнему будет возможность экономить за счет серых схем. Равно как и рост цен на «серой» таможне не сможет в обозримой перспективе «дотянуться» до легальных платежей — слишком велик разрыв. А вот одновременное движение навстречу представляется разумным.

«Идем с двух сторон. С одной стороны, нужно понижать ставки официальные, и это делается каким-то образом, пусть не до конца, но какими-то первыми шагами. И второе — повышение неофициальных платежей. И где-то, в какой-то разумной точке они должны сойтись».

Этот сценарий восходит к компромиссу интересов всех участников рынка: у «таможенных команд» не забирают их бизнес (более того, повышают его цену); сторонникам разумных пошлин дают время и возможность сделать их таковыми (привести в соответствие со здравым смыслом и социально-экономическими приоритетами); предприниматели не загоняются в «белое» поле силой (что приятно с позиции не только этики, но и экономии на репрессивных

органах); потребители не испытывают ценовой шок (поскольку некоторый рост таможенных расходов компенсируется сокращением расходов на подстраховку «серого» импорта).

Понятно, что все эти рассуждения работают только в неизменной экономической ситуации. При существенном изменении отдельных экономических параметров, подход к оценке таможенной практики будет другой. Причем как у власти, так и у бизнеса. Существенная перегруппировка затрат может привести к жесточайшей экономии на таможенных платежах. Это породит спрос на рискованные, но дешевые схемы импорта. В ответ — спрос рождает предложение — произойдет рост новых авантюрных таможенных инициатив. Усилия по централизации «серого» таможенного бизнеса, его обозримости и подконтрольности будут перечеркнуты. Так что нынешняя ситуация относительного затишья и стабильности благоприятна для осуществления таможенной реформы.

И последнее. Как нетрудно заметить, жизнеспособные сценарии легализации учитывают и используют нелегальные нормы и правила, а не объявляют им бой. Это может показаться странным и, более того, беспринципным тем, кто по-прежнему верит в простейшую дихотомию «легальное—нелегальное». Это противостояние сохранилось в домыслах обывателя и приговорах суда. Ни бизнес, ни, что принципиально, власть не принимают это противопоставление всерьез. Власть, правда, иногда вспоминает эту традицию, но делает это, исходя из только ей ведомых алгоритмов выбора жертвы. В целом же ГТК не просто участвует в игре на «сером» поле, но пытается держать эту игру под контролем, удерживать в ней инициативу. Ныне основной вектор усилий верховной таможенной власти состоит в подчинении разрозненных неформальных практик своей воле, в борьбе за их обозримость и согласованность. ГТК пытается сделать «серое» поле подконтрольным и, как следствие, манипулируемым. Бизнес это понимает и поддерживает, поскольку видит в этом основу для реального диалога, приходящего на смену вежливому выслушиванию деклараций о намерениях. Выступая за легализацию таможенных платежей, бизнес ни в коей мере не хочет иметь собеседником идеалиста, романтика или ниспровергателя. Но хочет — сильного государственника, обладающего реальными ресурсами по режиссированию «серой» игры как единственно реальной. Вера в государственные приоритеты власти все еще сохраняется, а стало быть, сохраняется надежда на то, что укрепление властных позиций на «сером» таможенном поле будет использовано во благо, как ресурс гибкой и постепенной легализации импорта.

Литература

- Первый год президента Путина. Политика, идеология, экономика. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2001.
- Попов И. Переходный период российского импорта // Ведомости. 7 марта. 2001.
- Радаев В. Издержки легализации // Эксперт. 2001. 29 октября (№ 40).
- Радаев В. Российский бизнес: на пути легализации? // Вопросы экономики. 2002. № 1. Это же: Радаев В. Российский бизнес: на пути легализации? // Экономическая социология. 2002. Том 3. № 1. (www.ecsoc.msses.ru)
- Block F. The Roles of the State in the Economy / N.Smelser and R.Swedberg (Eds.) The Handbook of the Economic Sociology. Princeton University Press, 1998.