

**Государственный Университет
Высшая школа экономики**

В.В. Радаев

**НОВЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД И ДЕФОРМАЛИЗАЦИЯ
ПРАВИЛ РОССИЙСКОЙ
ЭКОНОМИКИ**

Препринт WP1/2001/01

Серия WP1
Институциональные проблемы российской
экономики

Москва 2001

УДК 330.1:316.334.2

ББК 65.5я73

Р 15

Радаев В.В.

Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике
Препринт: WP1/2001/01. - М.: ГУ-ВШЭ, 2001. - 42 с.

Работа предлагает вариант теоретического подхода к институциональному анализу хозяйственного действия. Она начинается с анализа специфики нового институционального подхода в экономической социологии. Далее предлагается исследовательская схема, в которой увязываются институциональные образования, структура мотивов хозяйственных агентов и вырабатываемые ими концепции контроля. Здесь рассматриваются формы легитимных притязаний на ресурсы и доходы, способы поддержания контрактных отношений, выстраивания деловых сетей и формирования деловых стратегий.

Предложенная схема используется для изучения деформализации правил в посткоммунистической экономике. Деформализация определяется как непрерывная трансформация институтов, в ходе которой формальные правила в значительной степени замещаются неформальными и встраиваются в неформальные отношения. Представлена логическая схема основных элементов процесса деформализации. Наконец, их содержание раскрывается на примере широко распространенных схем ухода от налогов.

1. О новом институционализме (вводные замечания)¹

Настоящий период характерен растущей популярностью новых институциональных течений. Набирает силу новый институционализм в экономической теории. Как известно, его родоначальником считается Р.Коуз, опубликовавший еще в 1937 г. свою знаменитую статью «Теория фирмы»² и ставший более чем полвека спустя нобелевским лауреатом по экономике. А наиболее обстоятельно теоретические основания нового направления были представлены О.Уильямсоном и Д.Нортом³.

В отличие от старого американского институционализма Т.Веблена, Дж.Коммонса и У.Митчелла, новый институционализм значительно ближе к неоклассической экономической теории, не стремится порывать с ней связи, речь идет скорее о достраивании и модификации традиционной микроэкономики. Однако вносимые новыми институционалистами изменения довольно существенны. Они усиливают предпосылку методологического индивидуализма и распространяют предпосылку о максимизации полезности на все типы действий. В то же время серьезному ограничению подвергается предположение о рациональности поведения, поскольку принимается концепция Г.Саймона об «ограниченной рациональности» [bounded rationality]. Обращается внимание на угрозы оппортунистического поведения заинтересованных хозяйственных агентов, или, говоря словами О.Уильямсона, следования своему интересу неблагоприятными средствами [self-interest seeking with guile] – путем утаивания и искажения информации, отлынивания и нарушения обязательств⁴. Оппортунизм связан со специфичностью активов и возникающей вследствие этого асимметрией информации, не позволяющей эффективно контролировать действия хозяйственных агентов. Именно учет фактора ограниченной рациональности и предотвращение оппортунистического поведения обуславливают необходимость хозяйственных организаций в противовес рыночному взаимодействию⁵.

Еще один важный сдвиг связан с тем, что новые институционалисты вводят в анализ временную перспективу, переходя от разовых и полных контрактов к рассмотрению неполных контрактов [incomplete contracts], предполагающих определенную длительность во времени, т.е. «отношенческую контрактацию» [relational contracting]⁶.

В новом институционализме часто выделяют два течения. Первое – *неоинституционализм*, оно не посягает на методологическое «ядро» экономической теории и затрагивает только ее «защитный пояс» (И.Лакатос). Второе течение обозначается как *новая институциональная экономическая теория*. Здесь делаются попытки ревизовать часть основополагающих предпосылок неоклассики⁷. С конкретным разнесением концепций и их

¹ Мы хотели бы поблагодарить Нила Флигстина за его ценные комментарии к первому варианту данной работы.

² См.: Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.

³ См.: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997; Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка /Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 411-442; Williamson O.E., Masten, S. (eds.). The Economics of Transaction Costs. Berkeley: University of California, 1999.

⁴ См.: Furubotn E.G., Richter R. The New Institutional Economics: An Assessment /Furubotn E.G., Richter R. (eds.). The New Institutional Economics. Tubingen: J.C.B. Mohr, 1991. P. 4.

⁵ См.: Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.

⁶ См.: Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997. С. 29-31.

⁷ См.: Eggertsson T. Economic Behavior and Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 6.

авторов по двум этим течениям наблюдается изрядная путаница⁸. Но и в том, и в другом случае речь идет о попытках явной ревизии традиционного экономического подхода, и оба направления, на наш взгляд, вносят вклад в развитие «экономического империализма», связанного с продвижением экономической теории сначала в смежные, а затем и в более отдаленные объектные области.

К концу 1980-х - началу 1990-х годов направление нового институционализма заявило о себе и в социологии. Сразу оговоримся, что к данному направлению мы относим не любое социологическое изучение институтов, а лишь те исследования, которые развиваются в отчетливой связи с новой институциональной экономикой, включая явные заимствования терминов и концептуальных схем (в первую очередь, речь идет о теории прав собственности, структур управления, транзакционных издержек и пр.). Данное направление весьма активно развивается американской социологией в рамках теорий организаций. В зависимости от того, какого рода факторы акцентируются в исследовательских программах, в *американском институционализме* мы условно выделяем два течения. Первое может быть названо культурно-ориентированным (П.Димаджио, У.Пауэлл, Н.Биггарт и др.), второе – властно-ориентированным (У.Бейкер, Н.Флигстин и др.)⁹.

Параллельно американскому направлению все большую известность приобретает *новый французский институционализм*. Предложенная Л.Болтански и Л.Тевено экономическая теория конвенций рассматривает множественные порядки обоснования ценности [orders of worth] и способы координации хозяйственных взаимодействий¹⁰.

Итак, определенная часть социологов начала проявлять пристальный интерес к тому, что происходит в новой институциональной экономической теории и, более того, интенсивно заимствовать ее концептуальный материал¹¹. Одни из них тяготеют к более формальным и логически строгим построениям О.Уильямсона, другие испытывают симпатии к более «мягкому», историко-ориентированному подходу Д.Норта. На первый взгляд, ситуация выглядит несколько странно, ибо сделанное новой институциональной экономикой «открытие», что «институты имеют значение» (institutions matter), для социологов не может быть новостью. Они занимались их изучением с момента возникновения социологической дисциплины. Означает ли это, что социологи, забыв о собственных корнях, бросились имитировать достижения более мощной профессиональной корпорации экономистов. Думается, что дело обстоит несколько более сложным образом.

Стремление к заимствованию служит очередным проявлением кризиса современной социологии (который, заметим, стал ее привычным состоянием). В немалой степени этот кризис питается неудовлетворенностью социетальными структуралистскими подходами, страдающими экономическим и культурологическим детерминизмом. Сегодня и марксистские

⁸ Об этом см.: *Щастинко А.Е.* Неинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998. С. 26-28.

⁹ См.: *Baker W.E.* The Social Structure of a National Securities Market // *American Journal of Sociology*. Vol. 89. 1984. No. 4. P. 775-811; *Biggart N.* Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1998 (1989); *Fligstein N.* The Transformation of Corporate Control. Cambridge: Harvard University Press, 1990; *Powell W., and DiMaggio P.* (eds.). The New Institutionalism in Organizational Analysis. Chicago: University of Chicago Press, 1991.

¹⁰ См.: *Тевено Л.* Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // *Вопросы экономики*. 1997. №10. С. 69-84; *Тевено Л.* Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? // *Экономическая социология*. Том 2. 2001. №1. С. 88-122 // www.ecsoc.msses.ru; *Болтански Л., Тевено Л.* Социология критической способности // *Журнал социологии и социальной антропологии*. Том 3, 2000. № 3. С. 66-83.

¹¹ См.: *Baker W.E., Faulkner R., and Fisher G.* Hazards of the Market: the Continuity and Dissolution of Interorganizational Market Relationships, *American Sociological Review*, Vol. 63. April 1998. P. 147-177; *Nee V.* Sources of the New Institutionalism, in: *Brinton M. and Nee V.* (eds.). The New Institutionalism in Sociology, New York: Russell Sage Foundation, 1998. P. 1-16; *Fligstein N.* Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of The New Institutionalisms // *Экономическая социология*. Том 2. 2001. № 1. С. 4-25 // www.ecsoc.msses.ru.

категории производственных отношений, и функционалистские системы ценностей, с помощью которых основная часть социологов долгое время привычно объясняла основы макропорядка, кажутся слишком абстрактными, чтобы объяснять практики повседневного действия человека. В результате вопрос об основаниях социального действия, которые не являются по отношению к нему чем-то внешним и безразличным, не находит удовлетворительных решений. В этих условиях творческие заимствования из смежных областей в рамках нового институционализма становятся для социологии инструментом обновления собственных подходов, попыткой «вливать свежую кровь».

На наш взгляд, важно и то обстоятельство, что делается шаг навстречу именно экономической теории. Появляется шанс на некий перелом во взаимоотношениях между двумя дисциплинами. Дело в том, что формирование облика экономической социологии с середины прошлого столетия происходило не столько в критическом противостоянии экономическим подходам, сколько в отрыве от них. Формально критики было более, чем достаточно - только ленивый не критиковал «традиционных экономистов», но делалось это довольно поверхностно. Марксисты (за некоторыми исключениями, такими, например, как аналитический марксизм Дж.Ремера) не желали принимать маргиналистских подходов и апеллировали скорее к классической политической экономии девятнадцатого столетия. Теория структурного функционализма была слишком «философской» и замкнутой на самое себя. Более «приземленные» направления индустриальной социологии первоначально выросли из прикладных психологических разработок. Важное субстантивистское направление, заложенное трудами К.Поланьи, было связано с социальной и экономической антропологией. Все эти столь разные направления объединяло заметное безразличие к состоянию и тенденциям развития экономической теории. Теоретические заимствования из последней, разумеется, наблюдались и в тот период, но материал черпался социологами из других источников. Добавим, что безразличие экономистов и социологов было взаимным. Интерес первых к происходящему в стане социологии был и по сей день остается поверхностным и неустойчивым (если не принимать всерьез ритуальные заверения о необходимости междисциплинарных исследований).

В настоящее время содержательная связь с новыми течениями в экономической теории по-прежнему остается слабым местом экономической социологии. Однако сами попытки установления и укрепления подобной связи заслуживают внимания. И новый институционализм становится одной из таких попыток: из экономической теории берутся основополагающие предположения об индивидуальном выборе, которым не хватало социологической мысли, а из социологии – представления о структуре ограничений индивидуального выбора, которым не находилось места в традиционных экономических рассуждениях¹². Традиционная социология игнорировала человека, способного принимать индивидуальные решения и делать осознанный выбор, а в традиционной экономической теории этот человек «повисал» в безвоздушном пространстве в отсутствие поддерживающих социальных структур. Следуя за новой институциональной экономической теорией, пытающейся осуществить синтез старого институционализма и традиционной неоклассики¹³, новый институционализм в социологии пробует соединить достижения новой институциональной экономики и традиционной социологии¹⁴.

¹² См.: Nee, V. Sources of the New Institutionalism. P. 12.

¹³ См.: Шастинко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. С. 31.

¹⁴ См.: Fligstein N. Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of The New Institutionalisms// Экономическая социология. Том 2. 2001. № 1. С. 4-25 //www.ecsoc.msses.ru.

Успех попыток подобного синтеза означал бы, помимо прочего, переход от априорного отрицания экономического подхода к выработке содержательной критической позиции в его отношении. Ибо при всех заимствованиях у экономического социолога не может не сохраняться серьезной неудовлетворенности экономическими построениями, которые зачастую слишком формальны, внеисторичны, не специфицированы по отношению к социальным группам, исходят из стабильных предпочтений и абстрактной «природы человека». Так что присматриваясь и производя заимствования, эконом-социологи пробуют выработать свое собственное понимание. Оно отличается, впрочем, и от традиционных социологических взглядов. Так, институты понимаются уже не как отвлеченные схемы и идеальные стандарты поведения. Речь идет о правилах, которые регулируют практики повседневной деятельности и поддерживаются ими. Для экономической социологии такое переосмысление роли институтов есть ничто иное как прямой путь к выработке социологии рынков, которая опиралась бы на адекватную теорию действия¹⁵. В свою очередь, это поможет разработать осмысленные и в то же время операциональные исследовательские схемы, недостаток которых по-прежнему столь остро ощутим.

2. Анализ хозяйственных институтов: исходная исследовательская схема

Используя понятия нового институционализма, мы попытаемся построить исследовательскую схему (своего рода теоретическую модель), с помощью которой можно будет нарисовать более или менее целостную экономико-социологическую картину деятельности хозяйственных агентов в современной России. Каковы основные требования, предъявляемые к подобной схеме? Она должна содержать:

- сквозную систему понятий, описывающих порядок действия и взаимодействия хозяйственных агентов;
- операциональные определения этих понятий, которые могут быть использованы для выработки индикаторов и измерения параметров хозяйственного действия и обрамляющей его институциональной среды.

В последующих построениях институты будут рассматриваться в качестве исходного пункта рассуждений. Однако основной единицей анализа для нас являются не сами институты, а *действие*, понимаемое в веберовском духе – как внутренне осмысленная деятельность, ориентированная на действия других¹⁶. Следуя экономико-социологическому подходу, мы рассматриваем экономическое действие как форму социального действия, как нечто укорененное в социальных отношениях и структурах¹⁷, т.е. втягиваем более широкий, чем это присуще традиционной экономической теории, социальный контекст¹⁸.

Избранный нами «акционистский» подход задает общий ракурс для анализа институциональных ограничений. Оставив в стороне макромодели, описывающие институциональное устройство в масштабах всего общества, и не задаваясь вопросами о том,

¹⁵ См.: Радаев В.В. Рынок как объект социологического исследования // Социологические исследования. 1999. №3. С. 28-37; Lie J. Sociology of Markets // Annual Review of Sociology. 1997. Vol. 23. P. 341-360.

¹⁶ См.: Вебер М. Основные социологические понятия / Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 602–603, 625–626.

¹⁷ См.: Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. Vol. 91. November 1985. No. 3. P. 481-510.

¹⁸ Чтобы подчеркнуть отличие от традиционного экономического подхода, мы будем использовать понятия «хозяйственного действия» и «хозяйственных агентов» в противовес термину «экономический», благо русский язык допускает два разных перевода и толкования термина «economic».

построен или не построен в России «рынок», завершился или не завершился здесь «переходный период», мы обратимся к анализу деятельности хозяйственных агентов на микроуровне. Наше внимание будет концентрироваться на локальных порядках [local orders], оформляющих действия хозяйственных агентов в рамках определенных рыночных сегментов, и на связях между этими локальными порядками. Наконец, отметим, что в данной работе в качестве основного типа хозяйственного агента выбрана хозяйственная фирма и ее руководитель (предприниматель или менеджер), хотя многие элементы предлагаемой ниже схемы могут быть впоследствии использованы и в анализе деятельности домашних хозяйств.

Начнем с исходного определения *институтов*, которые понимаются в неоинституциональном ключе - как *правила поведения и способы поддержания этих правил*. Мы полностью солидарны с тем, что институты одновременно ограничивают и стимулируют повседневное действие хозяйственных агентов. Вместе с тем мы хотим подчеркнуть важный дополнительный момент – помимо этого, институты фиксируют *типологические элементы действия*, связанного с соблюдением или несоблюдением правил. В таком понимании институты образуют не жесткий каркас, а гибкую поддерживающую структуру, изменяющуюся под влиянием практического действия. Институты также включают типичные способы заполнения этой структуры, что еще более тесно связывает их с практиками повседневного действия.

Рассмотрим исходную структуру правил и способов их поддержания, которые задают рамки хозяйственной активности. В качестве отправного пункта мы используем исследовательскую схему, предложенную американским эконом-социологом Нилом Флигстином¹⁹, которая содержит три основных элемента:

- институциональные образования, или институциональные устройства [institutional arrangements], позволяющие агентам организовывать свою деятельность на рынках;
- мотивационную структуру агентов [structure of incentives], определяющую непосредственные побудительные причины их действий;
- концепции контроля [conceptions of control], помогающие выработать понимание хозяйственных процессов и стратегии собственного действия.

Три указанных элемента организованы следующим образом: институциональные образования воздействуют на структуру мотивов хозяйственных агентов и совместно выражаются в концепциях контроля (см. рис. 1). Далее нами будет предложена модифицированная и дополненная версия указанной исследовательской схемы. Мы пройдем по ее основным элементам и постараемся кратко сформулировать операциональные определения основных понятий.



Рис. 1. Исходная исследовательская схема

¹⁹ См.: Fligstein N. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions // American Sociological Review. Vol. 61 (August 1996). P. 656-673; Fligstein N., Mara-Drita I. How to Make a Market: Reflections on the Attempts to Create a Single Market in the European Union // American Journal of Sociology. Vol 102. No. 1 (July 1996). P. 1-33.

2.1. Права собственности и структуры управления

Итак, *институциональные образования* есть правила, которые являются одновременно основанием и результатом хозяйственных действий. Их структура включает следующие основные элементы:

- права собственности;
- структуры управления;
- правила обмена.

Раскроем содержание этих элементов (см. рис. 2). Чтобы развернуть какую-либо хозяйственную деятельность, нужно прежде всего получить и определить *права собственности* [property rights]. Они понимаются нами как обоснованные (легитимные) притязания хозяйственных агентов на распоряжение ограниченными ресурсами и извлекаемыми доходами. Эти права предполагают существование формального правила (закона), но не сводятся к нему, а включают также специфический способ его интерпретации хозяйственными агентами²⁰. В данной работе выделяются два вида притязаний: на ресурсы и на доходы.

Хозяйственная деятельность начинается с *притязаний на ресурсы* [claims on resources]. Они связаны с входом на рынок, присвоением прав собственности, исключением (ограничением) доступа других агентов к этим правам и реализуются посредством:

- получения прав на осуществление деятельности (регистрация предприятия и лицензирование деятельности),
- получения доступа к ресурсам (материальным, финансовым, трудовым, нежилым помещениям и коммуникационным сетям).

Если удалось развернуть хозяйственный процесс, то возникают *притязания на доходы* [claims on revenues]. Они сопряжены с распределением получаемых доходов, присвоением их части, защитой располагаемых прав собственности и результатов их использования от посягательств со стороны других агентов. При этом притязания на доходы со стороны других агентов могут быть:

- формальными (законными), реализуемыми в виде налогов, официальных отчислений, процентов, комиссионных;
- неформальными (незаконными), реализуемыми в виде взяток, «откатов» и прочих платежей, не фиксируемых в официальной бухгалтерской отчетности.

Формальные притязания порождаются отношениями с разными агентами, которые имеют свои специфические объекты для притязаний, а именно:

- налоги и обязательные платежи – со стороны государства, которое обеспечивает легитимность прав собственности;
- прибыль, проценты или дивиденды - со стороны собственников, предоставивших ресурсы;
- оплата труда и комиссионные - со стороны рыночных агентов, оказавших деловые услуги по экономической реализации прав собственности.

²⁰ Например, право на реституцию (возврат собственности бывшим владельцам) должно включать конвенциональное представление о нелегитимности ее экспроприации у бывших владельцев в предшествующий период.

Неформальные притязания, в свою очередь, выражаются в практиках вымогательства и оказания неформальных деловых услуг (в том числе теневых и откровенно криминальных). Обусловленные ими неформальные платежи связаны с такими действиями, как:

- уход от налогов и обязательных платежей,
- подкуп представителей контролирующих государственных органов,
- использование силовых методов в хозяйственной деятельности и защита от насилия.

Получив и специфицировав права собственности на использование ресурсов и присвоение доходов, фирмы делают следующий шаг - выстраивают *структуры управления* [governance structures]. В нашей схеме это второй вид институциональных образований (см. рис. 2). С их помощью фирмы отгораживают себя от рынка и устанавливают контроль над рыночными сегментами. Эти структуры включают:

- вертикальную интеграцию,
- управленческие схемы.

Вертикальная интеграция определяет способы, с помощью которых фирмы устанавливают собственные границы и пределы своей деятельности. В ней выделяются две основные формы:

- предприятие (фирма),
- бизнес (деловой контур).

Предприятие (фирма) заключает трансакции в рамки одного юридического лица с фиксированным управленческим центром и централизованными финансовыми потоками²¹.

Бизнес предполагает более гибкую, нежели единое предприятие, форму организации. Речь идет о группе предприятий, обладающих формальной независимостью, но управляемых из единого центра, консолидирующего финансовые потоки. Данный центр может выступать в качестве легко идентифицируемой управленческой компании, головного предприятия или банка, а может носить размытый, дисперсный характер. В последнем случае управленческий центр, контролирующий финансовые потоки, не имеет институционального оформления и представлен управленческой командой, которая держится на персональных контактах. Подобные формы интеграции называют холдинговыми структурами или интегрированными бизнес-группами²². Они образуются в результате отпочкования дочерних предприятий, а также установления финансового контроля над другими, ранее независимыми предприятиями без их формального поглощения. Добавим, что бизнес-структуры являются промежуточной формой между вертикальной интеграцией в форме предприятия и горизонтальной интеграцией в форме деловых сетей, о которых речь пойдет ниже.

Формы вертикальной интеграции помогают реализовать разные *управленческие схемы*, с помощью которых хозяйственные агенты пытаются стабилизировать и контролировать рынки. Управленческая схема определяет структуру бизнеса и включает следующие основные параметры:

²¹ В виду важности, еще раз обратим внимание на введенное разделение понятий - «предприятие» и «бизнес». Под *предприятием* будет пониматься юридическое лицо, созданное для ведения хозяйственной деятельности. А *бизнес* будет рассматриваться как хозяйственная структура, имеющая единый управленческий центр (управленческую команду) и реализующая целостную деловую стратегию. С этой точки зрения бизнес может состоять из совокупности взаимосвязанных фирм в одной или нескольких сферах деятельности. Понятия предприятия и фирмы используются нами как синонимы.

²² См.: Панне Я.Ш. Олигархи. Экономическая хроника. 1992-2000. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.

- состав и характер входящих в данный бизнес звеньев, (подразделений или отдельных предприятий),
- формы связей между звеньями,
- потоки ресурсов между звеньями.

Раскроем отдельные элементы управленческой схемы. *Состав и характер звеньев* - их количество и функциональное предназначение - определяет структуру бизнеса. Она может включать производящие единицы, разного рода посредников, инвестиционные, расчетные и инфраструктурные единицы, звенья информационной и силовой поддержки. Важный элемент структуры структуры бизнеса - организационно-правовые формы, в которые облачены звенья деловой цепи.

Формы связей между звеньями данного бизнеса предполагают системы переплетенной собственности в формах единого, совместного или перекрестного владения акциями, переплетенного директората (личной унии), однонаправленных или перекрестных ресурсных потоков, наконец, неформальных личных связей между руководителями.

Наконец, организуются *потоки ресурсов между звеньями*, предполагающие порядок взаимодействия, или обмена между звеньями. Он включает политику внутрифирменных ценовых трансфертов, сроки и формы платежей, формы перераспределения доходов между звеньями.

Единство вертикальной интеграции и управленческих схем создает то, что мы назовем *деловым контуром* - конфигурацией бизнеса, выстроенной для внутреннего обмена правами собственности и внутреннего контроля над ресурсными потоками. Тем самым, мы поддерживаем трактовку бизнеса не как одной точки или совокупности точек на карте хозяйственных взаимодействий, представленных отдельными фирмами, но как относительно замкнутой цепи со сложной структурой, помогающей манипулировать, с одной стороны, потоками ресурсов, а с другой, - оценками этих ресурсов²³.

2.2. Правила обмена и деловые сети

Когда права собственности специфицированы (по крайней мере первоначально) и выстроены исходные структуры управления, нужно позаботиться о **правилах обмена** [rules of exchange]. Это третий элемент институциональных образований (см. рис. 2). Правила обмена определяют порядок взаимодействия между независимыми фирмами и разными бизнесами. Они регулируют выбор деловых партнеров, характер деловых отношений, порядок исполнения сделок. В целом правила обмена оформляют следующие виды деятельности:

- подбор деловых партнеров и клиентуры,
- заключение контрактных и неконтрактных деловых соглашений,
- поддержание деловых соглашений,
- интеграцию разных бизнес-структур.

Первая задача - *подбор деловых партнеров и клиентуры*. Он осуществляется с помощью маркетинговых исследований, поиска и обработки деловой информации о потенциальных

²³ См.: Stark D. Ambiguous Assets for Uncertain Environment: Heterarchy in Postsocialist Firms // Экономическая социология. Том 1. 2000. № 2. С. 7-36 //www.ecsoc.msses.ru.

контрагентах, проверки их платежеспособности, а также предложения клиентам своих собственных продуктов посредством рекламных кампаний и PR-акций.

Когда контрагенты определены, необходимо позаботиться об оформлении взаимоотношений с ними. *Заключение деловых соглашений* предполагает ведение переговоров и оформление сделок. Первоначально могут заключаться пробные и дискриминационные контракты, снижающих риск первичного взаимодействия с новыми контрагентами. Затем можно переходить к полноценным контрактам.

Общеизвестно, что сам факт подписания контракта еще не означает, что можно спать спокойно. Возникают новые заботы, связанные с *поддержанием деловых соглашений* [enforcement] - обеспечением их выполнения, установлением контроля над реализацией обязательств и применением санкций в случае их нарушения. По способу оформления деловые соглашения делятся на формальные контрактные соглашения и неформальные деловые соглашения (скрытые контракты) [tacit agreements or implicit contracts]. Соответственно, поддержание деловых соглашений тоже может иметь формальный (публичный) и неформальный (частный) характер.

Формальное поддержание деловых соглашений (в первую очередь, контроль за выполнением контрактных обязательств) осуществляется в публичной сфере при решении спорных вопросов или в случае прямого обмана со стороны контрагентов. Оно связано с применением формальных санкций, привлечением для разрешения конфликтов судебных и арбитражных органов, третейских судей и официальных посредников, а при возникновении угрозы насилия – легальных силовых структур.

Если формальные способы не эффективны или оказываются неприемлемыми по тем или иным причинам, применяются *неформальные (частные) способы регулирования деловых соглашений*. Они предполагают горизонтальное взаимодействие – либо между непосредственными участниками сделки, либо с привлечением авторитетной третьей стороны на неофициальной основе. Среди способов частного урегулирования деловых соглашений [private ordering] следует назвать:

- введение дополнительных условий, не оговоренных формальным контрактом (например, использование «черного нала»);
- гибкую корректировку контрактных условий, в том числе их смягчение в пользу контрагентов (например, предоставление непредусмотренных ранее скидок);
- побуждение контрагентов к выполнению обязательств путем неформальных переговоров и апелляции к нормам деловой этики;
- использование против контрагентов формальных санкций со стороны государственных органов на основе неформальных (политических и коммерческих) соглашений с представителями этих органов (например, организация внеочередной проверки налоговой полицией);
- давление на контрагентов посредством использования компрометирующих материалов;
- применение силовых санкций в форме угроз и прямого насилия по отношению к контрагентам²⁴.

²⁴ Подробнее о силовом способе регулирования контрактных отношений см.: Волков В.В. Силовое предпринимательство в современной России // Социологические исследования 1999. № 1. С. 56-65; Радаев В. О роли насилия в современных деловых отношениях // Вопросы экономики. 1998. №10. С. 81-100; Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. Глава 3.

Традиционный экономический взгляд на рыночные сделки предполагает, что они заключаются между автономными хозяйственными агентами, которые каждый раз принимают относительно независимые решения. Такого рода отношения в основном формальны, не специфичны и открыты. На место одного хозяйственного агента в условиях конкуренции всегда может прийти другой. Между тем, развитие деловых отношений приводит к образованию устойчивых связей между партнерами, которые приобретают менее формальный и более специфический характер, определяемый с учетом знания конкретных партнеров и выработки доверия к ним. Это означает переход от разовых контрактов к *отношенческим контрактам* [relational contracting]²⁵.

На основе отношенческих контрактов складываются формы *интеграции разных бизнесов* - горизонтального объединения самостоятельных хозяйственных агентов, которые независимы в финансовом и управленческом отношении, но имеют устойчивые и переплетенные деловые связи (см. рис. 2). Они включают:

- стратегические альянсы,
- деловые сети.

Стратегические альянсы [strategic alliances] определяются нами как деловые коалиции, основанные на устойчивых связях между независимыми партнерами, в том числе, на заключаемых ими скрытых контрактах.

Когда относительно устойчивые связи распространяются на достаточно широкий круг независимых хозяйственных агентов, формируются *деловые сети* [business networks]. Они представляют совокупность множественных переплетенных связей в рамках более или менее разветвленной группы бизнесов, т.е. множественные стратегические альянсы²⁶ (см. рис. 2).

Деловые сети выполняют несколько взаимосвязанных *функций*, а именно:

- распространение общедоступной и конфиденциальной информации;
- рейтингование (ранжирование) предприятий и формирования репутаций;
- установление доверительных отношений и уменьшение степени неопределенности;
- оказание взаимопомощи на формальной и неформальной основах;
- снижение транзакционных издержек, связанных с взаимодействием с незнакомыми партнерами²⁷.

Вовлеченность в деловые сети, таким образом, является важной частью социального капитала, обеспечивающей предприятию или бизнесу экономические ресурсы, а предпринимателю профессиональный престиж. Деловые сети каждого хозяйственного агента различаются своей *конфигурацией*. Они могут быть открытыми (разомкнутыми) и закрытыми (замкнутыми) в зависимости от того, насколько легко в них допускаются новички и «чужаки». Вдобавок, каждая фирма, как правило, включена сразу в несколько разных деловых сетей.

²⁵ «Таким образом, безличные контрактные отношения замещаются контрактными отношениями, в которых облик сторон играет немаловажную роль» (Williamson O.E. The Economics of Governance: Framework and Implications /Langlois R.N. (ed.). Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics. Cambridge: Cambridge University Press, 1986. P. 185).

²⁶ О важности сетей для понимания поведения фирм и структуры бизнеса в целом см.: Кастельс М. Становление общества сетевых структур / Новая постиндустриальная волна на Западе (под ред. В.Л.Иноземцева). М.: Academia, 1999. С. 492-505).

²⁷ См.: Радаев В.В. Сетевой мир // Эксперт. 2000. 27 марта (№ 12). С. 34-37.

Каждая из сетей может быть описана набором операциональных параметров. К таким параметрам, определяющим конфигурацию сети, следует отнести:

- плотность сети,
- степень централизации сети,
- силу деловых связей,
- тесноту связей,
- устойчивость сети,
- степень формализации связей.

Плотность сети [density] – наиболее простой показатель, измеряемый количеством связей с другими агентами.

Степень *централизации сети* измеряется количеством структурных пустот [structural holes]²⁸. Структурная пустота образуется в том случае, когда контрагенты данного хозяйственного агента не связаны между собой, т.е. принадлежат к разным сетям и связываются воедино посредством данного агента, оказывающегося в центре взаимосвязи.

Относительная *сила деловых связей* определяется характером отношений с контрагентами. Она определяется их структурной близостью - наличием совместной или перекрестной собственности, персональных контактов представителей управленческих команд. Там, где отсутствуют обмен правами собственности и плотные информационные связи между контрагентами, деловые связи следует считать слабыми²⁹.

Теснота деловых связей понимается как их интенсивность, характеризуется наличием или отсутствием постоянных партнеров и измеряется количеством сделок, совершенных с одними и теми же партнерами в течение определенного периода времени.

Устойчивость сети зависит от длительности деловых контактов с совокупностью контрагентов во времени.

Наконец, *степень формализации связей* определяется наличием и значимостью скрытых контрактов и неформальных (в том числе «теневых») деловых связей.

Деловые сети не складываются автоматически или стихийно, их создание требует внимания и целенаправленных усилий. Поэтому деловые сети, независимо от степени формализации, поддерживаются, во-первых, соблюдением контрактных обязательств, а во-вторых, оказанием *взаимных неформальных услуг*, т.е. дополнением контрактных обязательств неформальными соглашениями. Последние приносят в формальные контрактные отношения гибкость, обеспечивая долговременным партнерам по бизнесу селективные преимущества (привилегии) на индивидуальной основе³⁰.

²⁸ См.: Burt R.S. Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press, 1995.

²⁹ Используя разделение на сильные и слабые связи, М.Грановеттер рассматривал их как связи между индивидами и группами. В этом случае сила связей означает наличие родственных или дружеских связей в противоположность менее близким и случайным знакомствам (*Granovetter M. The Strength of Weak Ties // American Journal of Sociology. Vol. 91. 1985. No. 3 P. 1360-1380*). С известными корректировками можно применить данный критерий по отношению к связям между предприятиями и бизнесами.

³⁰ О некоторых формах привилегий для постоянных партнеров см.: Радаев В.В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе / Шанин Т. (ред.). Неформальная экономика: Россия и мир. М.: Логос, 1999. С. 35-60.

Важно отметить, что стратегические альянсы и деловые сети могут включать не только непосредственных поставщиков и потребителей продуктов и услуг, но также агентов рыночной инфраструктуры, представителей органов государственной власти и силовых структур. Властные и силовые структуры, конечно, не являются обычными рыночными агентами. Они призваны, в терминах М.Вебера, «утверждать формальный порядок». Но, помимо этого, они также выступают в качестве «экономически активных» агентов³¹. И нет никаких серьезных оснований при институциональном анализе рынков исключать чиновников и силовиков из числа хозяйственных агентов.

Заключение стратегических альянсов с властными и силовыми структурами приводит к установлению отношений *патронажа* в отношении данной фирмы. Когда орган государственной власти или влиятельный чиновник берет ее «под свое крыло», то фирма обеспечивается защитой как от рэкетиров, так и от низовых контролирующих органов. Помимо относительного спокойствия, патронаж обеспечивает и нечто более важное – государственные заказы. Чиновники стремятся распределять их среди «своих» фирм. Одновременно создаются институциональные каналы, по которым, при необходимости сами чиновники получают политическую и материальную поддержку. При этом возможны варианты, когда представители властных и силовых структур включаются в деловую сеть данного бизнеса, и когда фирма или бизнес становятся частью их собственной деловой сети.

Деловые взаимоотношения не сводятся к заключению и исполнению сделок. Интеграция на основе контрактных отношений между разными бизнесами поддерживается также в форме *внеконтрактных объединений*, включающих деловые ассоциации и клубы. *Деловые ассоциации* – это формальные объединения фирм, имеющих сходное институциональное устройство, структуру мотивов и концепции контроля. При этом фирмы не обязательно выступают в качестве деловых партнеров. Они могут быть, например, политическими партнерами, используя брэнд ассоциации и лоббируя совместные интересы во властных структурах. Участники ассоциации вполне могут быть и конкурентами, договаривающимися о правилах игры, которые не ущемляют, по крайней мере явно, ничьих интересов. Организуются ассоциация по разным формальным признакам:

- отраслевому (например, Лига содействия оборонным предприятиям),
- территориальному (например, Сибирская международная ассоциация крупных, средних и малых предприятий),
- размеру предприятий (например, Российская ассоциация развития малого предпринимательства),
- гендерному признаку (например, Ассоциация женщин-предпринимателей России),
- общеполитическому (например, Российский союз промышленников и предпринимателей).

Наконец, возникают *деловые клубы* – неформальные объединения представителей фирм и бизнесов, которые также не обязательно являются непосредственными партнерами. Их связи имеют более персональный характер, опираются на длительные личные знакомства. Клубная система выполняет более широкие функции, нежели политическая консолидация и лоббирование интересов. Ее роль не сводится и к решению деловых вопросов в неформальной обстановке. Речь идет о социальном оформлении групп *делового сообщества*, о выработке и транслировании соответствующих манер поведения и стилей жизни.

³¹ Weber M. Economy and Society. Vol. 1. Berkeley: University of California Press, 1978., P. 74-75.

Таким образом, в аналитических целях целесообразно выделить четыре ступени на оси, связывающей вертикальную и горизонтальную деловую интеграцию (см. рис. 3):

- предприятие (фирма),
- бизнес (деловой контур),
- деловая сеть,
- рынок.

Мы характеризуем *предприятие* (фирму) как единое юридическое лицо, *бизнес* – как консолидированный деловой контур, включающий цепь взаимосвязанных предприятий (самостоятельных юридических лиц), но находятся под единым контролем, а *деловые сети* – как продукт интеграции независимых предприятий и разных бизнесов. Предприятие или бизнес выступают в качестве хозяйственных агентов, а деловая сеть представляет собой устойчивую связь между хозяйственными агентами. В заключение необходимо подчеркнуть особое значение бизнеса и деловой сети как «промежуточных форм», располагающихся между рынком и административной иерархией³². Эти формы очень часто ускользают от внимания, которое традиционно сосредоточено на макроэкономическом анализе рынков, а на микроуровне сводит основную единицу анализа к уровню отдельных предприятий.



Рис. 3. Формы интеграции хозяйственных агентов

2.3. Мотивационная структура и концепции контроля

Перейдем к рассмотрению второго элемента исходной исследовательской схемы. Институциональные образования формируют среду, в которой складывается *мотивационная структура* хозяйственных агентов. Под «мотивом» мы понимаем внутреннее побуждение к действию, его непосредственную осмысленную причину. Традиционная экономическая теории предполагает, что хозяйственными агентами движут в основном *экономические интересы*. Экономико-социологический подход, которого мы придерживаемся, предусматривает более широкий круг ключевых мотивов. Так, помимо экономических интересов, действия агентов также структурируются *культурно-нормативными схемами*, включающими идеальные и практические стандарты поведения, разделяемые агентами и санкционируемые обществом. Культурно-нормативные схемы формируют специфические социальные контексты, в рамках которых определяются и переопределяются существующие правила. Они порождают ограничения, в рамках которых складывается конкретное содержание экономических интересов.

³² Подробнее об этом см.: Granovetter M. Business Groups, in: Smelser N., Swedberg R. (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 453-475.

Исследовательская схема Н.Флигстина, с которой мы начинали свои рассуждения, построена именно на этих двух основаниях. Однако мы считаем, что следует пойти дальше, ибо только их недостаточно для относительно целостного описания практик повседневного действия. Мы предлагаем включить в рассматриваемую модель третий элемент – *принудительное воздействие* [coercive pressures]. Действие под давлением принуждения принципиально отличается и от эгоистического следования интересу, и от соблюдения принятых норм³³. Оно возникает как результат жесткой реализации властных позиций. Принуждение создает условия, при которых выбор у агентов существенно ограничен или практически отсутствует, а их действие подкреплено угрозой насилия. Мы полагаем, что этот очень важный элемент часто несправедливо выпадает из поля зрения.

Таким образом, общая структура мотивов представляется нами в виде следующей триады (см. рис. 4):

- экономические интересы,
- культурно-нормативные схемы,
- принудительное воздействие.

Влекомый экономическим интересом, человек руководствуется критериями экономии издержек и получения выгоды; принуждение воплощается в формах неэкономического контроля; социальные нормы закладывают фундамент деловых взаимоотношений и этики бизнеса³⁴.

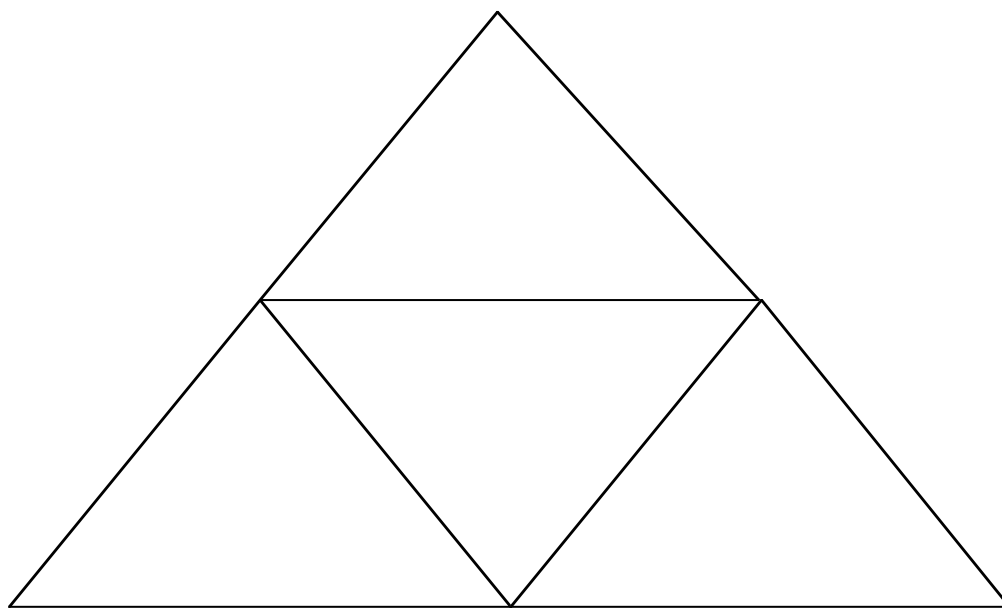


Рис. 4. Мотивационная структура хозяйственных агентов.

Наконец, институциональные устройства и мотивационные структуры находят свое отражение в *концепциях контроля*, вырабатываемых хозяйственными агентами³⁵. Это третий

³³ См.: *Олсон М.* Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995. *Collins R.* Theoretical Sociology. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich. 1988. P. 435-447.

³⁴ О сложной структуре хозяйственной мотивации см.: *Радаев В.В.* Экономическая социология: курс лекций. Глава 4. М.: Аспект Пресс, 1997. См. также: *Радаев В.В.* Хозяйственная мотивация и типы рациональности // Социологический журнал. 1997. № 1-2. С. 183-200.

³⁵ Речь идет не о внешнем контроле над деятельностью хозяйственных агентов, а именно об их собственном контроле над рыночной средой.

элемент исходной исследовательской схемы (см. рис. 5). Такие концепции означают наличие определенных мировоззрений [worldviews], позволяющих агентам объяснять структуру рынков и интерпретировать действия других. Концепции контроля определяют стратегии фирмы или бизнеса (с кем иметь дело, и на каких основаниях), избираемые хозяйственными агентами по отношению к своим партнерам, клиентам и представителям государственной власти. Операционализация концепций контроля - дело не простое. По нашему мнению, это понятие включает следующие ключевые элементы:

- определение смыслов и выработка множественных интерпретаций происходящего,
- множественные оценки наличных и потенциальных ресурсов,
- деловые стратегии, фиксирующие относительно постоянные интересы,
- способы легитимации собственных действий.

Пройдемся по элементам концепций контроля. *Выработка смыслов* происходящего и трактовка рыночной ситуации производятся агентами в ряде пересекающихся смысловых полей. Ситуация может интерпретироваться, скажем, в терминах общего развала и хаоса или, наоборот, в терминах возрастающей экономической активности и относительного благополучия. Так, например, нарастание объема взаимных неплатежей между предприятиями может объясняться как следствие:

- дефицита денежной массы,
- невыполнения государством своих платежных обязательств,
- неэффективности работы предприятий и несоответствия производимой продукции спросу,
- оппортунистического поведения менеджеров, уводящих ресурсы от кредиторов и налоговых органов,
- использования неплатежей как инструмента вынужденного кредитования.

В каждом случае, делаются соответствующие выводы и предлагаются различные меры по изменению сложившегося порядка. При этом агенты не только используют значения, распространяемые в смысловых полях, но и могут переключаться с одного смыслового поля на другое, а также сами создавать новые поля (или интерпретативные рамки) в процессе институционального строительства³⁶.

Исходя из того, как определяется смысл происходящего, производится *оценка и переоценка ресурсов*: специфицируется форма собственности (в том числе, соотношение государственных и негосударственных активов), показываются прибыли или убытки, фиксируются суммы, предназначенные для налоговых отчислений. Для этого меняются организационно-правовые формы, эмитируются ценные бумаги, используются разные формы бухгалтерского учета. Все они определяют структуру фирмы или бизнеса и их текущее состояние применительно к специфической рыночной ситуации³⁷. В результате бизнес может оказаться консолидированным или распределенным, а фирма – исправным плательщиком или хроническим должником.

³⁶ См.: Fligstein N. Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of The New Institutionalisms // *Экономическая социология*. Том 2. 2001. № 1. С. 4-25 //www.ecsoc.msses.ru.

³⁷ См.: Stark D. Ambiguous Assets for Uncertain Environment: Heterarchy in Postsocialist Firms // *Экономическая социология*. Том 1. 2000. № 2. С. 7-36 //www.ecsoc.msses.ru.

Когда имеется трактовка ситуации и оценены ресурсы, предстоит выработать *деловую стратегию*. Деловая стратегия - кульминационная точка концепции контроля. Она определяет более или менее устойчивую и осмысленную линию поведения фирмы или бизнеса, которая нацелена на реализацию их относительно долгосрочных интересов и рисует пучок векторов развития. Стратегия не обязательно предполагает модель идеального состояния, которого фирме или бизнесу нужно достичь в перспективе. Она представляет траекторию начального движения и принципы, которыми они должны руководствоваться в своей деятельности. В процессе выработки деловой стратегии собирается необходимая информация, проводятся маркетинговые исследования, организуются деловые переговоры, разрабатываются бизнес-планы. Именно наличие такой стратегии превращает хозяйственных агентов в действительных *акторов*. Без нее говорить о существовании акторов в собственном смысле слова, на наш взгляд, не вполне правомерно.

Выработка деловой стратегии не сводится только к определению параметров движения. Нужна еще *легитимация действий* агентов. Она связана с обоснованием их собственного выбора и своей линии поведения в глазах других агентов и общественного мнения. Это важная часть имиджа фирмы или бизнеса, способ оправдания предпринятых и планируемых действий (в том числе и не вполне благовидных), способных вызвать ожесточенную критику или даже формальные санкции. Например, приходится объяснять, чем вызваны просроченные задолженности по заработной плате и налогам. Или с какими целями проводится реструктуризация фирмы, осуществляется дополнительная эмиссия, разводняющая ее капитал? Деловая стратегия всегда, прямо или косвенно, затрагивает интересы других агентов, и потому не может замыкаться в пределах фирмы или отдельного бизнеса (см. рис.5).

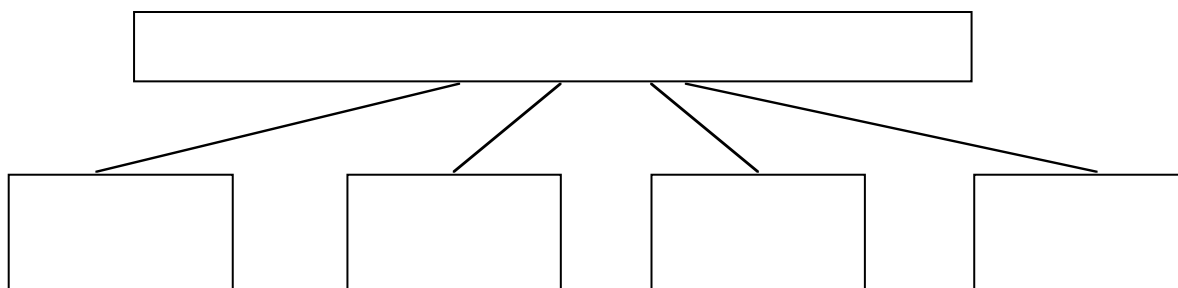


Рис. 5. Концепция контроля хозяйственных агентов

В целом концепции контроля определяют, что нужно делать хозяйственным агентам, чтобы успешно достичь поставленных целей. На операциональном уровне данные концепции выражаются в *принципах действия* [guiding principles of action], которые служат основанием относительно устойчивого выбора в повседневной хозяйственной жизни. Они формируются на базе не отвлеченных идеальных стандартов, а опыта практической деятельности. В качестве примеров подобных принципов можно привести следующие императивы:

- «следует ожидать постоянного изменения законов и способов их истолкования»;
- «нельзя платить все налоги, станешь неконкурентоспособным»;

- «работа в тени не является криминалом»;
- «нужно иметь своих людей в ключевых организациях»;
- «нельзя никому доверять в деловых отношениях – обманут («кинут»)».

В принципах действия в снятом виде отражается специфика институциональных образований и понимание того, как и в какой степени соблюдать (или не соблюдать) формальные правила.

2.4. Проблема эффективности институтов

Еще одно исходное положение нового институционализма указывает на то, что функционирование институтов (как формальных, так и неформальных) в большинстве случаев связано с ненулевыми *транзакционными издержками*. Это дополнительные издержки, которые в противоположность прямым (трансформационным) издержкам не связаны с процессом производства продуктов и услуг, а представляют издержки обслуживания самого процесса обмена. В кратком определении *транзакционные издержки представляют собой издержки, сопряженные с присвоением, спецификацией и защитой прав собственности, построением структур управления, заключением и обслуживанием деловых соглашений*³⁸.

Виды транзакционных издержек многообразны. Они могут быть вызваны официальными (формальными) платежами (например, уплатой государственных пошлин) и нелегальными выплатами (допустим, платой за теневое обналичивание средств), с приобретением обычных (всеобщих) прав и получением индивидуальных льгот и привилегий. Они могут выступать как дополнительные некупаемые расходы, а могут экономить трансформационные или совокупные издержки.

Представители институциональной экономической теории часто отводят экономии транзакционных издержек роль чуть ли не универсального критерия и всеобщего измерителя эффективности хозяйственных институтов как на макроуровне, так и на уровне предприятия. Нам кажется, что измерение транзакционных издержек на уровне национальной экономики через оценку масштабов «транзакционного сектора», предпринятое, например, Д.Нортом и Дж.Уиллисом³⁹, сильно смещает рамку рассмотрения, уводя измерения в сторону от изначального «микроэкономического» содержания этих издержек. Кроме того, оперирование национальными показателями легко порождает упрощенные и сомнительные выводы по поводу их динамики⁴⁰.

Но и на локальном уровне использование критерия экономии транзакционных издержек затруднено в виду принципиальной разнородности их состава. Дело в том, что этот состав был сформулирован «по остаточному принципу» – к транзакционным отнесли все то, что не включалось в трансформационные (производственные) издержки. Поэтому приходится складывать, скажем, затраты на приобретение лицензии, маркетинговые исследования, оплату охранных структур и многие другие. А если сюда же включают все налоговые отчисления

³⁸ Транзакционные издержки связаны в основном с платой не за сами ресурсы (например, за аренду помещений), а за получение права на их использование (скажем, взятка за предоставление помещений в аренду), не с оплатой контрактных обязательств, а с обеспечением условий их выполнения.

³⁹ См.: Eggertsson T. Economic Behavior and Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 16-17.

⁴⁰ К подобным выводам следует отнести предположение о необходимости снижения транзакционных издержек в национальной экономике при «смене типа экономической системы» (см.: Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: Анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. 12. С. 62, 66). Впрочем, столь же сомнительно выглядело бы предположение о том, что они должны возрастать.

(что нам лично кажется весьма сомнительным), то транзакционные издержки и вовсе превращаются во что-то рыхлое и безразмерное. А значит, необходима более тщательная работа по структурированию транзакционных издержек, выделению в их составе нескольких, относительно однородных статей расходов.

Существуют трудности и с операционализацией и измерением отдельных элементов транзакционных издержек. Весомая часть таких издержек имеет неформальный характер, не фиксируется в договорах и отчетах, а «теневую» бухгалтерию никто нам открывать не собирается. Но даже в тех случаях, когда транзакционные издержки фиксируются в официальной бухгалтерской отчетности, их очень часто невозможно отделить от «производственных» издержек⁴¹.

Наконец, проблемы поджидают нас и в процессе интерпретации динамики транзакционных издержек. Дело в том, что одна и та же деловая стратегия может приводить к снижению одних и росту других издержек. Например, установление неформальных связей с представителями органов государственной власти вызывает дополнительные расходы, но экономит средства при решении бюрократических вопросов. К тому же, снижение определенных элементов транзакционных издержек (например, расходов на информацию или обучение персонала) далеко не всегда является желаемой целью. Дополнительные издержки (скажем, расходы на рекламу) могут приносить и немалые дополнительные выгоды - в ближайшей или отдаленной перспективе. Вдобавок, мотивы, которыми руководствуются хозяйственные акторы, как мы уже указывали, выходят за рамки экономии издержек. Таким образом, применяя формальный критерий экономии транзакционных издержек, не следует его фетишизировать и приписывать ему слишком широкие функции.

Но главное, понятие *эффективности хозяйственных институтов* выходит далеко за пределы нейтральной и «объективной» калькуляции издержек – трансформационных и транзакционных. Многие ее важные параметры связаны с тем, как сами агенты расценивают существующие правила с точки зрения своей практической деятельности. Попробуем суммировать те элементы, из которых складывается оценка эффективности правил деятельности с точки зрения хозяйственных агентов в указанном, более широком смысле. В их число входят:

- выгодность/затратность выполнения правила – велики ли относительные транзакционные издержки его соблюдения или несоблюдения;
- степень формализации правила – степень детализации, с которой прописаны и утверждены условия его соблюдения;
- прозрачность правила – насколько оно непротиворечиво и понятно хозяйственным агентам;
- сложность соблюдения правила – велики ли необходимые для этого организационные ресурсы;
- соответствие правила долгосрочным интересам хозяйственного агента;
- степень всеобщности/специфичности правила – в какой степени оно контекстуально, легко ли переносится из одного рыночного сегмента в другой;

⁴¹ «Транзакционные издержки... состоят из издержек, которые... поддаются измерению, и издержек, которые с трудом поддаются измерению: время на приобретение информации, стояние в очередях, дача взяток и т.д., а также потери от недостаточного надзора и контроля. Наличие этих неизмеряемых издержек затрудняет точную оценку общей величины транзакционных издержек, порожаемых определенным институтом» (Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С. 93).

- эффективность поддержания правила – насколько сильны и регулярны формальные и неформальные санкции при его несоблюдении;
- укорененность правила – высока ли степень его соответствия привычным, устоявшимся практикам деятельности в данном сегменте рынка;
- справедливость правила – насколько оно удовлетворяет хозяйственных агентов с точки зрения моральных оценок.

Таким образом, дело не только в том, что определенные элементы транзакционных издержек неизмеримы в принципе или несоизмеримы между собой. Даже там, где они подвергаются квантификации, их снижение не покрывает суммарного экономического и социального эффекта и к тому же является не конечной целью, но лишь одним из средств реализации конечных экономических и социальных целей. Это означает, что для анализа эффективности институциональных образований нам нужен более широкий и более сложный набор инструментов, нежели это предусмотрено традиционными вариантами экономической теории. Наряду с калькуляцией издержек и выгод, требуется анализ нормативной базы и степени фактического соблюдения правил, а также совокупности оценок и установок, выработанных хозяйственными агентами по отношению к этим правилам.

3. Деформализация правил в хозяйственной деятельности

Одним из исходных положений институциональной теории является разделение правил деятельности на формальные и неформальные. Само по себе оно тривиально. Однако в определении характера взаимодействия между этими типами правил возникают немалые сложности. Тем более, что способы такого взаимодействия в сильной степени специфичны для каждого хозяйственного порядка. Далее мы сосредоточимся на различиях и взаимосвязях формальных и неформальных правил и охарактеризуем процесс деформализации правил более подробно.

3.1. Как различаются формальные и неформальные правила

Принципиальное различие между ними состоит прежде всего в способах их утверждения. *Формальные правила* закрепляются в законах и разного рода письменных предписаниях, обязательных для исполнения и претендуют на всеобщность, публичность и открытость (транспарентность). В противовес этому, *неформальные правила* часто скрыты от досужих глаз. И даже если все (или почти все) заинтересованные лица знают об их существовании, конкретное содержание этих правил не принято обсуждать, по крайней мере в присутствии третьих лиц. Их прояснение обычно прикрито рассуждениями с использованием фразеологии формальных правил.

Отсутствие претензий на всеобщность не означает, что неформальные правила имеют характер индивидуальных соглашений и каждый раз «переигрываются» в зависимости от специфических притязаний тех или иных контрагентов. Скорее эти правила привязаны к конкретным группам или сегментам рынка, в которых складываются свои *локальные порядки*, понятные для данных групп и объединяющие данные рыночные сегменты. Привязанность правил не означает, конечно, что они не могут транслироваться другим группам и в других рыночных сегментах, но происходит это с серьезными ограничениями. И если «пришлые» хозяйственные агенты притязают на ресурсы и доходы без знания неформальных правил, то высока вероятность дезавуирования их претензий. С ними откажутся сотрудничать или

примут в отношении них дискриминационное решение. Причем, декларируемая причина отказа или дискриминации скорее всего будет формальной, бюрократической. Формальные основания для этого всегда найдутся: скажут, что документы оформлены неверно, профиль деятельности не соответствует, и т.п.

Как формальные, так и неформальные правила подразделяются по *степени охвата* на общие и особые (партикуляристские). К числу общих формальных ограничений относятся законы и другие регулирующие нормативные акты, а к числу особых формальных ограничений - письменные деловые контракты, определяющие права и обязанности подписавших их сторон. Общие неформальные ограничения, распространяющиеся на широкие совокупности агентов, представлены социальными нормами, а неформальные ограничения особого толка - деловыми соглашениями (скрытыми контрактами) (см. рис. 6).

Повторим, что скрытые контракты [implicit contracts] не подписываются хозяйственными агентами, а часто и не обсуждаются буквально. Дело ограничивается намеками и малосодержательными отсылками, вроде «договоримся!» или «не подведем!». Такого рода соглашения предполагают существование не только определенного доверия к контрагентам, но и уверенности в том, что они знают неформальные правила и готовы их соблюдать.

		Тип связей	
		Общие	Индивидуальные
Характер ограничений	Формальные	<i>Законы</i>	<i>Контракты</i>
	Неформальные	<i>Нормы</i>	<i>Соглашения</i>

Рис. 6. Классификация институтов по типу связей и характеру ограничений

На основе формальных и неформальных правил складываются соответствующие практики повседневного действия. При этом формальные практики выполняют по отношению к неформальным как минимум три важные функции. Во-первых, они выступают в качестве ограничителей, сдерживающих неформальные практики. Во-вторых, они постоянно используются как инструмент для стимулирования новых неформальных практик. В-третьих, они формируют язык публичных обоснований и риторических высказываний, которые камуфлируют неформальные практики.

Мысль о значимости неформальных правил ни в коей мере не нова⁴², а в последнее время она привлекает все большее внимание экономистов и социологов, становясь, в

⁴² Приведем известное высказывание Д.Норта: «Мы, живущие в современном западном мире, считаем, что жизнь и экономические процессы подчиняются писаным законам и правам собственности. Однако даже в самых развитых экономиках формальные правила составляют небольшую (хотя и очень важную) часть той совокупности ограничений, которые формируют стоящие перед нами ситуации выбора... Наше поведение в огромной степени определяется неписаными кодексами, нормами и условностями» (см.: *Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.; Начала, 1997. С. 56*).

частности, объектом специальных исследований⁴³. Понятие *неформальности* прочно вошло в исследовательский оборот, стало привычным, фактически общепризнанным. Между тем оно требует некоторых пояснений. Во-первых, неформальность не означает, как это представлено, например, в работах Д.Норта, власти обычая, основанной преимущественно на традиционных действиях и стереотипах⁴⁴. Хозяйственные агенты активно вырабатывают и подлинно инновационные стратегии, нацеленные на установление и последующее воспроизводство неформальных правил. Во-вторых, широко распространенное уклонение от выполнения формальных правил не ведет к тотальной криминализации посткоммунистической экономики, как склонны утверждать многие аналитики в средствах массовой информации. В действительности, здесь расцветает пышным цветом полуполегалная деятельность с применением «серых» управленческих схем, которые следует отделять от криминала в узком смысле слова⁴⁵.

Как появляются и исчезают неформальные правила? Существует позиция, согласно которой они заполняют пустоты, неурегулированные формальными правилами. С этой точки зрения, прогресс реформ обеспечивается главным образом за счет заполнения институциональных пустот в законодательной и нормативной базе. Данная позиция исходит из предпосылки «правового централизма» (или «юридизма»), принятой в традиционной экономической теории. В качестве основных элементов построения рынка видят формирование правового государства и высокую степень универсализации и формализации правил. В свою очередь, это предполагает эффективное использование действующих законодательных норм и существование независимой от отдельных хозяйственных агентов судебной системы, осуществляющей контроль над выполнением формальных правил⁴⁶.

В отношении текущего состояния институциональной среды в посткоммунистической России мнения расходятся. Многие аналитики утверждают, что ее характерной чертой является недостаток формальных правил в экономике, своего рода «институциональный вакуум»⁴⁷. Однако сегодня все чаще заявляют, что формальные институциональные рамки уже возникли, причем, принятые законы порою соответствуют самым высоким международным стандартам (и в этом отношении переходный период в России завершен), главная же задача - заставить принятые законы работать⁴⁸. И в том, и в другом случае наблюдается, как нам кажется, преувеличенное внимание к правовым нормам, т.е. к формальным правилам общего порядка.

Мы склонны считать, что главной проблемой сегодня является не избыток или дефицит формальных правил, а их структура, а также способ, каким они вводятся в российскую экономику. Иными словами, дело не в том, что формальные правила отсутствуют или,

⁴³ К подобным исследованиям можно отнести: Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998; Неформальный сектор в российской экономике / Научн. ред. Т.Г.Долгопятова. М.: Институт стратегического анализа и развитие предпринимательства, 1998; а также многие материалы сборника: Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Шанин Т. М.: Логос, 1999.

⁴⁴ См.: Нестеренко А. Переходный период закончился. Что дальше? // Вопросы экономики. 2000. № 6. С. 12.

⁴⁵ См.: Радаев В.В. Теневая экономика в России: изменение контуров // Pro et Contra. Том 4. № 1 (Зима 1999). С. 5-24; Радаев В.В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе // Неформальная экономика: Россия и мир. Шанин Т. (ред.). М.: Логос, 1999. С. 35-60.

⁴⁶ «В большинстве исследований экономических обменов предполагается наличие эффективных правовых норм разрешения контрактных споров, а также грамотное, тонкое и недорогостоящее применение их судами» (Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. С. 56).

⁴⁷ См.: Кузнецов В. К теории переходной экономики // МЭиМО. 1994. № 12.

⁴⁸ См.: Нестеренко А. Переходный период закончился. Что дальше? // Вопросы экономики. 2000. № 6. С. 4-17.

наоборот, все слишком зарегулировано. Главный вопрос заключается в том, каковы наиболее распространенные способы связи формальных и неформальных правил.

3.2. Как происходит деформализация правил

Среди институциональных экономистов есть тенденция рассматривать возникновение формальных правил как закрепление (формализацию) ранее утвердившихся и ставших нормальными для агентов неформальных действий⁴⁹. Иными словами, начинает работать то, что соответствует спонтанно сложившимся практикам действия, устоявшейся традиции, обычному праву, а то, что им не соответствует, безжизненно «зависает», остается на уровне бумажных регламентов. Не отрицая правомочности подобной связи, мы хотим обратить внимание на тенденцию, которая имеет обратный характер. Чтобы раскрыть характер этой связи, мы введем понятие *деформализации правил*.

Под ней понимается *непрерывная трансформация институтов, в ходе которой формальные правила в значительной мере замещаются неформальными и встраиваются в неформальные отношения*⁵⁰. Она характеризует ситуацию, когда существующие формальные правила более или менее известны хозяйственным агентам, однако, последние сплошь и рядом их не соблюдают по крайней мере полностью. Это, впрочем, не приводит к полному отторжению и неисполнению формальных правил. Скорее, они встраиваются в более сложную систему ограничений, значительная часть которых имеет неформальный характер.

Попробуем представить общую логику процесса деформализации правил. Она, на наш взгляд, включает в себя следующие конституирующие элементы:

1. Введение формальных правил законодательными и контролирующими органами в таком виде и при таких условиях, которые не предполагают их полного и безусловного выполнения.
2. Отсутствие у хозяйственных агентов эффективных каналов для спецификации прав собственности через судебную систему и возможностей для открытого и организованного оспаривания формальных правил в политической сфере.
3. Систематические нарушения и обход формальных правил хозяйственными агентами.
4. Установление селективного (выборочного, не всеобщего) контроля над соблюдением этих правил со стороны контролирующих органов.
5. Использование формальных правил контролирующими органами и хозяйственными агентами как способов давления на других агентов и инструментов реализации собственных неформальных практик.
6. Обсуждение хозяйственными агентами конкретных условий реализации формальных правил с контролирующими органами и их трансформация в неформальные соглашения.
7. Выработка хозяйственными агентами деловых стратегий, которые приводят к изменению структуры транзакционных издержек в пользу неформальных платежей.

⁴⁹ См.: Тамбовцев В.Л. Экономические институты российского капитализма / Заславская Т.И. (ред.); Куда идет Россия: Кризис институциональных систем. М.: Аспект Пресс, 1999. С.195-197.

⁵⁰ См.: Radaev, V. Informalization of Rules in Russian Economy. Paper at the Annual Conference of International Society for New Institutional Economics (Tuebingen, Germany. 22-24 September 2000).

8. Возникновение множественных способов легитимации действий, нарушающих формальные правила.

Начнем с первого элемента. Формальные правила вводятся законодателями и чиновниками таким образом, что их соблюдение хозяйственными агентами почти непременно сопровождается значительными *издержками* - затратами времени, материальных и моральных ресурсов⁵¹. При этом официальные органы почти всегда оставляют место для *неопределенности* или вполне сознательно, в процессе согласования проектов законодательных и нормативных актов, конструируют поле неопределенности, резервируя возможности для различной трактовки формальных правил.

Как должны поступать в этих условиях хозяйственные агенты? А.Хиршман выделял три возможные стратегии – «лояльности» [loyalty], «голоса» [voice] и «выхода» [exit]⁵² (см. рис. 7). В нашем случае стратегия лояльности означает выполнение формальных правил, стратегия голоса - публичное оспаривание формальных правил, а стратегия выхода - скрытое невыполнение этих правил. Как ведут себя российские хозяйственные агенты на практике? В основном они не выражают лояльности по отношению к формальным правилам и контролирующим органам. Напротив, они постоянно высказывают недовольство этими правилами и действиями представителей власти. При этом, однако, хозяйственные агенты, как правило, не предпринимают открытых и публичных организованных действий по изменению этих правил, да и институциональные каналы представительства широких внеклановых интересов, как правило, не развиты, а эффективные и независимые судебная и арбитражная системы для разрешения споров отсутствуют. Поэтому *стратегия голоса как выражение публичного протеста становится своего рода «дымовой завесой» для стратегии выхода.*

	Формальные	Неформальные
Сотрудничество	<i>Лояльность</i>	<i>Договор</i>
Оппортунизм	<i>Голос</i>	<i>Выход</i>

Рис. 7. Типы деловых стратегий

При отсутствии независимых судебных органов и эффективного политического представительства интересов, а следовательно, возможностей легального оспаривания формальных правил и способов их применения начинаются систематические *нарушения формальных правил*. Последние не отвергаются открыто, скорее, их обходят в повседневной деятельности. Причем, на активный инновационный поиск обходных путей весьма оперативно бросаются лучшие интеллектуальные силы⁵³.

⁵¹ Это в определенной степени противоречит конвенциональному утверждению о том, что введение закона урегулирует определенную область деятельности и приводит к снижению транзакционных издержек (См.: *Eggertsson T. Economic Behavior and Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 16*). Российский опыт подсказывает, что очень часто все происходит совсем наоборот.

⁵² См.: *Hirschman A.O. Exit, Voice, and Loyalty: Response to Decline in Firms, Organizations, and States. Cambridge: Harvard University Press, 1970.*

⁵³ Подобные практики, разумеется, не являются исключительной особенностью России, однако, есть основания считать, что в российской экономике они получили особое распространение. «В странах ЦВЕ (Центральной и Восточной Европы - ВР) обратное пришествие формальных регуляторов вело к сужению зоны неформальных отношений... В России же «вживление» новых формальных регуляторов приводило к совершенно иному, неожиданному результату -

В условиях, когда большинство хозяйственных агентов являются нарушителями или могут быть интерпретированы в качестве таковых, устанавливается *селективный контроль* над их деятельностью. Подобный контроль над выполнением формальных правил не позволяет устранить неформальные практики и, конечно, не ставит подобных задач. Но в результате каждый агент действует под угрозой формальных санкций со стороны контролирующих органов.

Селективный контроль может быть случайным и адресным. *Случайный контроль* осуществляется по принципу «до кого дошли руки», т.е. в порядке общей очереди, которая доходит в итоге отнюдь не до каждого. В противоположность этому, *адресный контроль* носит нацеленный характер и связан с выполнением особых политических и экономических задач: получением дополнительных финансовых ресурсов в бюджеты разных уровней; сбором закрытой информации о деятельности хозяйственных агентов и компрометирующих материалов на руководителей фирм, установлением контроля над предприятием, ослаблением его конкурентоспособности. Адресный контроль, таким образом, часто вызван наличием «заказа» со стороны политических и хозяйственных организаций, использующих формальные правила и официальные контролирующие структуры для проведения своих неформальных стратегий неэкономическими методами.

Добавим, что, по нашему мнению, три вышеуказанные стратегии А.Хиршмана (лояльность, голос и выход) не включают важный элемент, без которого трудно объяснить российскую ситуацию. Мы назовем этот четвертый элемент *стратегией договора* [bargain] (см. рис. 7). В данном случае хозяйственные агенты не просто уходят из-под контроля, но пытаются изменить его порядок в свою пользу путем «теневого» лоббирования индивидуальных или групповых интересов. Таким образом, вместо политического оспаривания формальных правил или судебного опротестовывания способов их применения достигаются «деловые» соглашения о конкретных условиях реализации этих правил в отношении отдельных агентов и групп агентов. В результате реализации стратегии договора достигается *институциональный компромисс*, когда агентам позволяет не соблюдать в определенных пределах установленные формальные правила. Частью институционального компромисса является мнимое (ритуальное) соблюдение формальных правил, которые, в свою очередь, используются в качестве прикрытия и камуфлирования сложных и скрытых неформальных стратегий⁵⁴.

Стратегии защиты от селективного контроля в условиях массового несоблюдения формальных правил сопряжены с особыми транзакционными издержками - *платой за обход правил и платой за безопасность*. Эти издержки напрямую зависят от степени вовлеченности в неформальные практики и могут быть довольно значительными по масштабам. Однако, как правило, предполагается, что они все же существенно ниже издержек легализации, т.е. тех затрат, которые хозяйственный агент вынужден нести при соблюдении всех формальных правил, т.е. в условиях работы «по-белому». Таким образом, деформализация правил приводит к серьезным сдвигам в *структуре транзакционных издержек*. Хозяйственные

к еще большей активизации «нестандартных» поведенческих моделей и непрерывному расширению их ассортимента» (Капелюшников Р. «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. № 1. С. 145).

⁵⁴ Связь между ритуальной фразеологией публичных утверждений и неформальными практиками проявляется через язык, когда в повседневной и даже в публичной речи начинают использовать элементы неформального (в том числе, бандитского) сленга. В результате налоговая полиция «наезжает», деловой партнер «кидает» или «ставит на бабки», кредит «распиливается», а кредитор «разводится».

агенты, имеющие возможность выбирать между издержками легализации и издержками неформальности, в итоге часто делают свой выбор в пользу последних.

Заметим, что совокупный объем формальных и неформальных издержек вовсе не обязательно возрастает, он даже может снижаться. Однако *издержки неформальности* не сводятся к текущим дополнительным расходам. Повышенная степень неформальности отношений сокращает временные горизонты построения деловых стратегий, становится преградой на пути привлечения внешних инвестиционных и кредитных ресурсов, создает дополнительные перегородки между различными сегментами рынка в силу закрытости, непрозрачности отношений между агентами. И это обстоятельство не следует упускать из виду. Минимизация транзакционных издержек в краткосрочном периоде способна породить неэффективность действий в долгосрочном плане.

Часто обсуждается вопрос: рациональны ли действия хозяйственных агентов, вовлеченных в процесс деформализации? Да, как правило, их можно считать рациональными, но рациональность следует истолковывать в достаточно широком смысле. Она не исчерпывается следованием эгоистическому экономическому интересу, но также испытывает конституирующее воздействие культурно-нормативным схем, а кроме того выступает как реакция на принудительные воздействия. Все эти мотивы находят преломленное отражение в *легитимации* действий по деформализации правил деятельности, являющейся заключительным пунктом нашей исходной аналитической схемы.

Действия по деформализации правил требуют своего обоснования, которое если и не позволяет доказать их правомочность, то по крайней мере служит их оправданием. Материал для обоснования черпается агентами как минимум из пяти источников:

- *формальные основания* - указания на несовершенство системы формальных правил (например, на то, что в законодательной системе слишком много пробелов, а система подзаконных актов слишком сложна и противоречива);
- *нормативные основания* - отсылка к стандартным формам поведения других хозяйственных агентов (например: «никто не соблюдает всех формальных правил»)⁵⁵;
- *этические основания* - указания на то, что формальные правила нарушают справедливость (например: «государство в очередной раз пытается нас ограбить»);
- *утилитаристские основания* - отсылка к экономической целесообразности и потребностям экономического выживания (например: «если играть по всем правилам, то потеряешь рынок», станешь неконкурентоспособным);
- *принудительные основания* - указания на давление и вымогательство со стороны бюрократических и силовых структур (например: «чиновники сами подталкивают к нарушениям; невозможно жить, не давая взяток; для взяток нужен черный нал», и т.п.).

Все эти способы легитимации не противоречат друг другу, более того, они имеют комплиментарный характер и подкрепляют друг друга. В целом же они позволяют закрепить в сознании агентов и в общественном сознании недостаточность и даже ущербность формальных правил, подтолкнуть к мысли о правомерности и неизбежности неформальных практик хозяйственного действия.

⁵⁵ Пример фактической деформализации правовых решений привел в своем выступлении московский судья А.С.Пашин (Симпозиум Интерцентра, 20 января 2001 г.). По его наблюдениям, российские присяжные нередко оправдывают взяточников, проявляя толерантность даже в тех случаях, когда есть неопровержимые доказательства их виновности, на основании неправовой ссылки на то, что «Все берут».

4. Уход от налогов посредством деформализации правил

Рассмотрим процесс деформализации правил на примере ухода от налогообложения - главной формы «теневых» операций в российской экономике, используя при этом элементы двух изложенных выше схем - модифицированной схемы Н.Флигстина и схемы деформализации правил. Некоторые положения будут иллюстрироваться короткими выдержками из интервью с российскими предпринимателями⁵⁶.

Легализация хозяйственной деятельности и оформление прав на хозяйственное использование собственности немедленно превращает хозяйственного агента в субъект налогообложения, являющегося одной из основных форм *притязаний государства* на денежные ресурсы предприятия.

Формы проведения налоговой политики в посткоммунистической России давно стали предметом непрекращающейся критики. И дело не только в высоком уровне общего налогового бремени. Совокупная налоговая нагрузка и в самом деле высока, хотя по отдельным позициям налоговые ставки не превышают уровень западных и восточноевропейских стран. Дополнительная проблема заключается в том, что российская налоговая система достаточно сложна и сопровождается значительным количеством подзаконных актов, которые превращают фактически каждого хозяйственного агента в нарушителя⁵⁷. Ее обслуживание требует замысловатого и трудоемкого бухгалтерского учета, что порождает трудности, в первую очередь для малых предприятий. А попытки введения упрощенной системы налогообложения (1995 г.) или налога на вмененный доход (1998-1999 гг.) приводили к довольно противоречивым результатам. Кроме того, налоговая система крайне изменчива, и ее нестабильность препятствует выработке предпринимателями долгосрочных ориентиров. Все эти недостатки касаются также налогообложения доходов населения. Величина подоходного налога в последние годы скачет от прогрессивной шкалы с высокими верхними ставками к единой минимальной 13-процентной ставке, и нет гарантий, что последняя выстоит длительное время. Формы же налоговой декларации составлены так, что заполнить их самостоятельно обычный человек просто не в состоянии.

Недовольство системой налогообложения высказывается повсеместно. Например, почти во всех опросах российских предпринимателей проведенных в 1990-е годы, не взирая на различия в выборках, проблемы налогообложения ставились на первую строчку в числе наиболее острых⁵⁸. Тем не менее, борьба вокруг законодательных органов за снижение налогового бремени не столько затрагивала общие принципы налогообложения, сколько

⁵⁶ Серия углубленных интервью с предпринимателями была проведена в период с мая 1997 г. по апрель 1998 г. под руководством автора в рамках проекта Центра политических технологий (при поддержке CIPE). Всего было собрано 96 интервью. Основной акцент был сделан на ситуации в негосударственном бизнесе по широкому спектру сфер деятельности. В выборку вошли также несколько руководителей фирм, предоставляющих различные услуги на рынке. Выборка включала 27 повторных интервью: когда респондентов опрашивали вторично после исследования, проведенного Центром в 1993 г. (Подробнее о структуре выборки см.: *Radaev V.V.* Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. С. 308-313).

⁵⁷ Приведем выдержки из некоторых интервью. «Отдельные указы противоречат друг другу. Сколько есть бухгалтеров, столько и мнений, как вести бухучет. Один бухгалтер придет и скажет, что надо вести учет так-то и будет прав. Другой скажет, что вот так, а третий еще так. И все они будут правы. Это очень удобно для налоговых служб. Всегда есть за что оштрафовать предприятие» (совладелец сети магазинов). «Надо иметь десять бухгалтеров, аудиторов только для того, чтобы просто все формы соблюсти» (директор консалтинговой фирмы). «Весь российский бизнес ходит под нарушением закона. Есть такие меры взыскания, которые могут уничтожить практически любую организацию. Я говорю о налоговых организациях» (председатель правления банка).

⁵⁸ См.: *Чепуренко А.Ю.* и др. Малый бизнес после августа 1998 г.: проблемы тенденции, адаптационные возможности /Горшков М.К., Чепуренко А.Ю., Шереги Ф.Э. (ред.); Осенний кризис 1998 года: Российское общество до и после. М.: РНИСиП, РОССПЭН, 1998. С. 101-183; *Radaev V.* The Development of Small Entrepreneurship in Russia, in: *Dallago, B., McIntyre R.* (eds.); *Small and Medium Enterprises in Transition.* Helsinki: WIDER, 2001 (forthcoming).

касались налоговых льгот и освобождений, т.е. была результатом лоббирования индивидуальных и групповых интересов. Складывается устойчивое впечатление, что многих хозяйственных агентов, несмотря на привычные ритуальные жалобы на удушающее бремя налогов, ситуация вполне устраивает⁵⁹. Ибо надежным средством защиты от недостаточно урегулированных притязаний государства стало уклонение от уплаты налогов, или так называемая «оптимизация» налоговых отчислений⁶⁰.

Нарушения в сфере налогообложения принимают систематический и чуть ли не всеобщий характер. Сегодня наблюдатели фиксируют массовый и систематический уход от налогов значительной части предприятий и физических лиц. По официальным данным, около двух третей российских граждан, которые должны были подавать в Налоговые инспекции декларации о доходах, из года в год не делали этого. Видимо, еще более распространен уход от налогов в предпринимательской деятельности. По данным опроса руководителей малых предприятий, проведенного летом 1999г., и представившего достаточно умеренные, по нашему мнению, оценки, всего в рамках сектора малого бизнеса уведены в «тень»:

- 10-20 % малых предприятий,
- 20-30 % объема реализации,
- 25 % занятых рабочих и служащих,
- 30-35 % выплачиваемой зарплаты⁶¹.

По экспертным оценкам, большинство предприятий в большей или меньшей степени прибегает к теневым схемам⁶². Широко распространена практика сокрытия прибыли. Не без влияния этой причины, в середине 90-х годов мы имели экономику, где более половины предприятий считались убыточными. Возникла поговорка, что если предприятие завершает год с ненулевой прибылью, следует уволить главного бухгалтера. Повсеместное распространение получили «серые» схемы выплаты заработной платы. На многих коммерческих предприятиях неофициальные выплаты составляют львиную долю оплаты труда. Характерно, что «теневая» заработная плата в постсоветский период превратилась в один из столпов корпоративного альянса между работодателями и работниками. Первые избегают выплат во внебюджетные фонды (позднее единого социального налога), а вторые привыкают к свободе от подоходного налога⁶³. Еще одним распространенным видом теневых операций является уход от таможенных платежей путем «черного растаможивания» ввозимой импортной продукции. По данным таможенных органов, в конце 90-х годов контрабанда составляла до 30 % всего объема импорта в Россию.⁶⁴

Уход от налогов предполагает построение специфических *структур управления* (governance structures) с вертикальными и горизонтальными формами интеграции. Эти

⁵⁹ «Изменить ситуацию с налогами далеко не все коммерсанты хотели бы. В их ненормальности они видят своего рода оправдание своих маленьких финансовых афер» (собственник торгового предприятия).

⁶⁰ «Сейчас платят налоги те люди, которые просто хотят их платить, которые считают, что должны немножко отдать государству» (директор аудиторской фирмы).

⁶¹ Опрос проведен Российским Независимым Институтом социальных и национальных проблем среди 1200 руководителей малых предприятий в девяти регионах России (Не преуспеть – хотя бы выжить: Малый бизнес России после августовского обвала // Бизнес для всех. № 22-23. Сентябрь 1999. с. 7).

⁶² «Не уходят от налогов только ленивые. Все как-то используют легальные или нелегальные способы ухода от налогов» (директор маркетинговой фирмы). «Россия сегодня живет в условиях массового гражданского неповиновения» (директор группы компаний).

⁶³ См.: Радаев В. Теневая экономика в России: изменение контуров // Pro et Contra. Том 4. № 1 (Зима 1999). С. 5-24.

⁶⁴ См.: Пьяных Г. Неисправимая и легендарная // Коммерсант-Деньги. 1999. № 15. С. 40.

структуры помогают выстроить «серые» схемы для сокрытия финансовых потоков. Образуются цепочки, включающие формально независимые внутри одного бизнеса предприятия. И через единый деловой контур под общим контролем «прокачиваются» средства.

На основе специальных структур управления создаются многообразные *схемы уклонения и ухода от налогообложения* [tax avoiding and tax evasion]. Они опираются на три основные стратегии (см. рис. 8):

- нелегальную хозяйственную деятельность,
- освобождение от налоговых платежей.
- вывод в «тень» результатов легальной деятельности,

Первая стратегия связана с *нелегальной хозяйственной деятельностью*. Она реализуется в случае отказа от легализации деятельности (от регистрации предприятия, использования его расчетного счета) или сокрытия части производящих мощностей на легализованных предприятиях. Результаты этой деятельности выпадают из налогового учета.

Вторая стратегия - *освобождение от налоговых платежей*, - воплощается в таких схемах, как:

- использование льготных режимов налогообложения,
- достижение политических соглашений по поводу размеров уплаты налогов,
- невыполнение платежных обязательств.

Использование льготных режимов налогообложения предусматривает включение в деловой контур предприятий, которые либо освобождены от налоговых платежей (зарегистрированы в офшорных зонах), либо имеют официальные льготы и освобождения (например, предприятия, нанимающие инвалидов). Можно получить и так называемый инвестиционный кредит⁶⁵.

Освободиться от части или от всех налоговых обязательств за определенный период, можно также прибегая официально к особому льготному режиму, - в результате *политического торга* с полномочными представителями власти. При этом в качестве аргументов в борьбе за достижение компромисса ссылаются на особую роль предприятия для всей страны или конкретного региона (стратегический характер продукции, обеспечение рабочих мест, реализация социальных программ и т.п.).

Наконец, средством избежать налоговых отчислений являются *искусственные неплатежи или задержки платежей* (самих налогов или других платежей, которые неизбежно повлекут налоговые начисления). Они сопровождаются ссылками на «объективные обстоятельства» - нарушения обязательств со стороны деловых партнеров, отсутствие средств на расчетном счете, и т.д.⁶⁶.

⁶⁵ По данным Министерства финансов РФ, уменьшение налоговой базы за счет инвестиционной льготы в 2001 г. составит 227 млрд. руб. (см.: Шаталов С. Любые компромиссы должны иметь предел // Ведомости. 20 марта 2001. С. А5). Тем не менее, получение льгот в настоящее время – не столь распространенный способ уменьшения налоговой нагрузки. За льготы надо бороться с представителями государственной власти. Вдобавок, получатель льгот оказывается «на виду», становится объектом более пристального контроля. Поэтому «спокойнее» уходить от налогов менее формальными способами.

⁶⁶ С этой точки зрения важная часть деловой стратегии состоит в том, чтобы деньги не задерживались на расчетном счете и находились в постоянном движении. В противном случае они могут быть списаны на покрытие задолженностей по налогам.

Самой распространенной является третья стратегия (см. рис. 8). Она включает схемы *сокрытия результатов легальной деятельности*, которые строятся с помощью следующих инструментов:

- коррупционных соглашений,
- институциональных фикций,
- игр обмена.

Коррупционные соглашения - самая «простая» из перечисленных схем. Она предполагает прямой подкуп представителей налоговых служб или представителей вышестоящих органов государственной власти, которые могут оказать давление на фискальные органы.

При использовании *институциональных фикций* организуются псевдопредприятия («предприятия на бумаге» или «предприятия-однодневки», действующие в пределах одного квартала). Через них происходит обналичивание денежных средств, минуя уплату налогов. Затем они исчезают, не дожидаясь проверок со стороны налоговых органов и не сдавая бухгалтерского баланса⁶⁷. Подобным исчезающим предприятиям выдаются кредиты, на их счета оформляется предоплата. В исчезающие банки, которые фактически прекратили свою деятельность, переводятся налоговые платежи. Во всех этих случаях вполне можно обойтись и без взяток, оплачивая лишь издержки создания и деятельности институциональных фикций.

Более сложны *игры обмена*, которые позволяют уводить в тень часть финансовых потоков и имущества, балансируя на грани законных и незаконных действий. Здесь используются следующие инструменты:

- фиктивные операции,
- неэквивалентные обмены,
- преднамеренные санкции.

Важным элементом игр обмена являются *фиктивные операции*. В этих случаях финансовые документы отражают несуществующее движение продуктов и услуг между предприятием и посредником или подставной фирмой. Например: переводятся деньги за продукцию, которую никто не собирался поставлять; заказываются мнимые маркетинговые услуги; осуществляется лжеэкспорт, позволяющий вернуть налог на добавленную стоимость; выплачиваются премии по договорам о страховании «от насморка».

В процессе *неэквивалентных обменов* заключаются невыгодные контракты в пользу «сторонних» аффилированных структур, заведомо и целенаправленно искажаются стоимостные пропорции. Для этого активно применяются бартерные обмены и системы взаимозачетов, позволяющие продавать и покупать продукты и услуги по ценам выше или ниже их рыночной стоимости⁶⁸: используются системы пониженных трансфертных цен, по которым реализуется продукция между предприятиями; выпускаются в обращение векселя с последующей игрой на разнице между их номинальной и рыночной ценой; обмениваются

⁶⁷ «Делается временная фирма, через три месяца исчезающая, не сдавая баланс... Над этим сейчас работают крупные юридические фирмы, адвокатские конторы, которые все это создают на тонкостях, несовершенстве нашего законодательства... В основном создается цепочка: российская фирма - западная фирма, деньги уходят на Запад. Тут все чисто, по всем законам. Процент - от 2 до 5» (руководитель многопрофильной фирмы).

⁶⁸ Мнения по поводу роли бартера в уходе от налогов расходятся. Одни эксперты считают, что эта роль преувеличена (См.: Яковлев А. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? // Вопросы экономики. 2000. № 11. С. 134-135), другие – что сокрытие доходов является одной из основных движущих причин бартерной экономики (См.: Гуриев С., Попов В. Трехглавая гидра безденежья // Эксперт. № 9. 5 марта 2001 г. С. 48-51).

акции разной степени ликвидности; выдаются кредиты под заведомо завышенные проценты. Во всех случаях происходит присвоение и сокрытие разницы в стоимости обмениваемых благ⁶⁹.

Наконец, может использоваться инструмент *преднамеренных санкций* - наложение крупных штрафных санкций по договорам с заведомо невыполнимыми условиями; присвоение переданного в залог имущества в результате намеренного неисполнения контракта (рис. 8).

Большинство упомянутых схем предполагает организацию деловых контуров, содержащих отводные каналы и использующие «дыры» в существующем законодательстве, через которые «утекают» денежные и материальные ресурсы. Подобная деятельность базируется на следующих основных принципах:

- отделение предприятий, производящих добавленную стоимость, от реализации их продукции и от финансовых потоков посредством создания аффилированных структур;
- разделение активов и пассивов производящих предприятий с последующим выводом активов в аффилированные структуры и перекладыванием пассивов на государство и кредиторов через практики неплатежей;
- использование официальной бухгалтерии на производящих предприятиях и двойной бухгалтерии в аффилированных структурах с последующим уничтожением части документов.

Контурные управленческие структуры могут иметь замкнутый и разомкнутый вид. В рамках *замкнутого контура* денежные потоки проходят по кругу и возвращаются в исходное предприятие, производящее добавленную стоимость. В этом случае деньги, уведенные из-под налогообложения, превращаются в инвестиции и/или в теневые доходы нанимателей и наемных работников. Деньги могут также возвращаться на предприятие, например, через цепочки офшоров в виде «иностранных» инвестиций. По оценкам экспертов, весомую долю зарубежных инвестиций в российскую экономику составляют именно отечественные ресурсы, ранее выведенные за рубеж и конвертированные подобным образом⁷⁰.

В рамках *разомкнутого контура* ресурсы не возвращаются на производящие предприятия. Они укрываются на счетах фирм-посредников и вывозятся за рубеж, а далее, либо вкладывают в другой бизнес, либо просто служат целям личного обогащения собственников и управленческих команд.

В любом типе делового контура уход от налогов предполагает построение *непрозрачных управленческих схем*, когда стороннему наблюдателю или даже непосредственному партнеру зачастую трудно идентифицировать ядро - управляющую фирму - и, тем более, (при ее отсутствии) управленческую команду, принимающую ключевые решения о направлении финансовых потоков. А длинные цепочки фирм и сложность контуров затрудняют возможность отслеживания потоков. При этом каждая операция в принципе легальна, но вся схема является незаконной или полужаконной⁷¹.

⁶⁹ Об обменных схемах см.: *Черниговский М.* Убийственный вывод // Коммерсант-Деньги. № 14. 12 апреля 2000 г. С. 39-42.

⁷⁰ Подробно о схемах вывоза и возврата капитала см.: *Григорьев Л.М., Косарев А.Е.* Проблема бегства капитала // Экономический журнал ВШЭ. Том 4. № 4 (2000). С. 454-474.

⁷¹ «Легален лишь каждый отдельный шаг при условии независимости действующих лиц. По существу же они все аффилированы и работают как сотрудники одной разветвленной корпорации» (*Григорьев Л.М., Косарев А.Е.* Проблема бегства капитала // Экономический журнал ВШЭ. Том 4. № 4 (2000). С. 468).

Как же в этих условиях осуществляется *контроль* над выполнением налоговых обязательств? Формально он имеет всеобщий характер, но реально является селективным. Контролировать в должной мере всех хозяйственных агентов налоговые инспекции и налоговая полиция не в состоянии по крайней мере пока. Для обработки информации по всем юридическим и физическим лицам не хватает ни технических средств, ни квалификации инспекторов, да и мотивация последних невысока. По сути, налоговым инспекторам не слишком интересны многие малые предприятия с небольшими оборотами и повышенной (вплоть до неуловимости) мобильностью. Возиться с ними приходится не меньше, чем с крупными предприятиями, а результаты - изъятые формальным и неформальным образом суммы - невелики. Поэтому малые предприятия имеют в принципе больше возможностей избежать пристального внимания фискальных органов⁷². По этим же причинам не вызывают особого интереса налогоплательщиков и широкие группы граждан с умеренными личными доходами. Куда интереснее (для казны и личных гешефтов) покопаться, например, в доходах индивидуальных предпринимателей. А обычные граждане попадают в сферу внимания, если сами являются к ним на прием, или «случайно», т.е. в порядке общей очереди, которая доходит отнюдь не до всех.

С официальной точки зрения уплата налогов является чисто формальным принудительным актом, строго регламентированным и законодательно закрепленным. Государство, используя свое монопольное право на осуществление организованного насилия, в одностороннем порядке взимает с хозяйственных агентов часть получаемых ими доходов. И формально это право не может становиться предметом двойственных соглашений или обмена услугами. Однако реальные масштабы налоговых платежей и условия, на которых они осуществляются, на практике превращаются в предмет неформальных соглашений между хозяйственными агентами и представителями органов государственной власти. Суть этих соглашений состоит в достижении взаимоприемлемого *компромисса* между фискальными органами и налогоплательщиками.

Характер компромисса зависит от масштабов предприятия или бизнеса. Переговоры с крупнейшими, системообразующими предприятиями принимают форму *политического торга*, результаты которого могут становиться достоянием общественности. И что особенно любопытно, в этом случае официальные государственные органы вместо применения легитимного насилия, вступают с налогоплательщиками в неформальные переговоры, успех которых позволяет госорганам выполнить (по крайней мере, частично) свои формальные обязанности⁷³. Предметом неформального торга обычно становится пополнение бюджета в обмен на особый режим деятельности, зачастую связанный с неконкурентными преимуществами. В результате происходит не просто подмена формальных правил неформальным соглашением, но их внутренняя деформация. Они включаются в чуждые их букве и духу механизмы политизации и коммерциализации с систематическим предоставлением привилегий и эксклюзивов в обмен на политическую или финансовую поддержку.

В случае с менее крупными предприятиями между представителями менеджмента и налоговых органов также заключаются негласные *компромиссы*. Формальная оболочка взаимоотношений сохраняется - предприятие обязано представить положенную бухгалтерскую отчетность. А вот дальше налоговый инспектор может "копать" с разной

⁷² См.: Яковлев А. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? // Вопросы экономики. 2000. № 11. С. 142-144.

⁷³ См.: Капелюшников Р. «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. № 1. С. 146.

степенью придирчивости и принципиальности. Вот одна из характерных схем возможного достижения компромисса: хозяйственный агент позволяет налоговому инспектору обнаружить некоторые нарушения и наложить относительно небольшие штрафы; взамен инспектор становится менее внимательным, выбирает более благоприятный для предприятия способ оценки его ресурсов и позволяет скрыть все прочие сомнительные дела⁷⁴.

Соглашения, достигаемые в рамках негласных налоговых компромиссов, не носят разового характера. Они становятся основой *стратегических альянсов* - более или менее устойчивых коалиций деловых структур с фискальными органами и правительственными структурами. Они утверждаются на институциональном уровне («дружественные учреждения») и на персональном уровне («свои люди»). Подобные альянсы позволяют достичь относительной стабильности, столь желанной в изменчивой российской институциональной среде.

Стратегические альянсы с контролирующими структурами полезны также и для других целей, а именно: *использования формальных правил для реализации неформальных стратегий* - получения закрытой информации о конкурентах, ослабления этих конкурентов. Одним из наиболее эффективных средств в этом плане является организация внезапных проверок налоговой полицией, которая попросту вывозит финансовую документацию предприятия и останавливает его нормальное функционирование. Визиты вооруженных отрядов («маски-шоу») в телевизионные компании ОРТ и ВГТРК, повышенный интерес к холдингу «Медиа-Мост», предъявление претензий к Автовазу - все это рассматривалось многими экспертами как организованные акции, в которых налоговые органы используются в качестве тяжелой дубины при попытках передела рынков или удовлетворения интересов кредиторов. Заметим, что такие способы в принципе более эффективны, безопасны и дешевы, нежели привлечение криминальных структур, ибо издержки и риск при использовании официальных контролирующих органов в значительной степени перекладываются на государство, а выгоды приватизируются. И все остается в рамках формальных правил, сохраняется возможность оспаривать лишь процедурные нарушения.

В подобной обстановке предприятия и население вырабатывают устойчивые *концепции контроля* в отношении уплаты/неуплаты налогов, помогающие интерпретировать ситуацию и вырабатывать адекватные линии поведения. В 1990-е годы ситуация интерпретировалась таким образом, что в условиях нежесткого и селективного контроля все налоги можно не платить. Более того, считалось, что платить налоги полностью, следуя формальным правилам, просто глупо: почти всегда есть возможность либо спрятать (не заявлять) часть доходов, либо договориться о способах их переучета. Соответственно, производится оценка ресурсов, нацеленная на занижение извлекаемых доходов. Создаются также множественные схемы оценки одних и тех же ресурсов на базе двойной бухгалтерии - официальной и «теневой». В итоге сама эта множественность систем оценки становится принципиальным организационным ресурсом⁷⁵.

Заметим, что освобождение или частичный уход от налоговых платежей связаны с ненулевыми транзакционными издержками. Прежде всего, это *прямые издержки* по уходу от налогов - такие, например, как плата за конвертацию (обналичивание) средств через организуемые для этих целей фирмы-однодневки. В середине 1990-х годов плата за

⁷⁴ «Люди платят не реальные налоги. Они платят какую-то часть, которую они могут заплатить... Есть смысл заплатить какой-то определенный, нормальный процент налогов» (директор торговой фирмы).

⁷⁵ См.: Stark D. Ambiguous Assets for Uncertain Environment: Heterarchy in Postsocialist Firms // *Экономическая социология*. Том 1. 2000. № 2. С. 7-36 //www.ecsoc.msses.ru.

обналичивание равнялась 2-5 %, доходя в особых случаях до 10 %. В конце 1990-х годов цена этих услуг имела тенденцию к снижению – до 1,5–2% от конвертируемой суммы. Обналичивание превратилось в серьезный банковский бизнес, зарабатывающий от оборота. Так что по сравнению с официальными платежами уровень прямых неформальных издержек минимален.

Но главными являются все же не прямые, а косвенные (производные) издержки. Они вызваны тем, что на смену формальным налоговым притязаниям государства приходят *неформальные притязания* властных и силовых структур, которые активно претендуют на часть «сэкономленных» средств. Налоговая инспекция и налоговая полиция, проводящие селективный контроль, а также разные отделы правоохранительных органов, легальные охранные агентства и криминальные структуры настойчиво предлагают свои охранные услуги или применяют принудительные меры в виде угроз и вымогательства. Они получают информацию о наличии «серых» схем и целенаправленно используют ее в своих интересах. В результате часть уведенных из-под налогообложения денежных средств превращается во взятки и плату за безопасность - своего рода *субституты налоговых платежей*⁷⁶. Эти издержки более дифференцированы и риск более внушительных потерь возрастает.

В конце 1990-х годов развернулась своего рода «охота» на крупных неплательщиков со стороны налоговых и правоохранительных органов, борьба между их подразделениями за раздел «рынка нарушителей» и за право «сбора урожая». При этом официальные штрафы позволяют налоговым и правоохранительным органам рапортовать об успешной деятельности, а неофициальные платежи помогают им повышать уровень материального благосостояния своих сотрудников. Размеры неформальных платежей зависят от объема операций, степени риска, схемы вывода активов, роли властных и силовых структур в данной схеме. Но в любом случае транзакционные издержки оказываются ниже соответствующих ставок налоговых платежей.

Наконец, деловые стратегии по уходу от налогов подкрепляются *множественными легитимирующими обоснованиями*. Они имеют комплиментарный (дополняющий друг друга) характер. Важная часть этих обоснований увязывается с формальным несовершенством самой системы налогообложения. Приводятся, в частности, следующие доводы: общее бремя налогов слишком тяжело, фактически непосильно⁷⁷; ставки налоговых отчислений слишком изменчивы, а система в целом чересчур сложна и непрозрачна; даже при искреннем желании, платить налоги по полной программе совершенно невозможно. Считается при этом, что от высоких налогов страдают прежде всего крупные предприятия, которым труднее спрятать финансовые потоки, а от сложности налоговой системы - малые предприятия, которым не хватает квалифицированной бухгалтерской поддержки.

Для оправдания ухода от налогов применяются аргументы, апеллирующие к общепринятым нормам и стандартам поведения (например: «Все так поступают», «Никто не платит всех налогов»), а также к нормам справедливости (например: «государство постоянно нас грабит, не давая ничего взамен»). Прибегают и к аргументам утилитаристского толка. Заявляют, например, что поскольку основная часть хозяйственных агентов не платит всех налогов, нельзя платить их полностью, не потеряв конкурентоспособности и не рискуя «вылететь» с рынка⁷⁸. Наконец, добавляются жалобы на вымогательства со стороны властных

⁷⁶ См.: Shleifer A., Vishny R.W. Corruption // Quarterly Journal of Economics. Vol. CVIII, August 1993. No. 3. P. 604-607, 610.

⁷⁷ «Если платить все налоги, то любое предприятие закроется через два месяца» (директор аудиторской фирмы).

⁷⁸ «Я с большим удовольствием буду платить все 100 процентов налогов... Но я не могу жить, когда рядом со мной мелкая компания, которая может себе позволить вообще не платить никаких налогов, не платить таможенных пошлин – вообще ничего» (президент компьютерной фирмы).

и силовых структур. Говорится, что побои с их стороны понуждают использовать «серые» схемы, чтобы иметь свободные и неучтенные наличные средства⁷⁹.

В результате уклонение от налоговых платежей в том или ином объеме стало поистине всеобщим. И собираемость налогов в размере, скажем, двух третей от положенного никого не удивляет. Но главное, не отчислять средства государству в полном объеме считается вполне легитимным и в глазах предпринимателей, и в глазах общественного мнения. Обман государства выглядит если и не доблестью, то по крайней мере широко признанной нормой.

5. Как выходить из ситуации (заключение)

Каковы же *пути выхода* из данной ситуации? Как разорвать порочный круг, в котором рациональные реакции хозяйственных агентов закрепляются в нормах поведения, усиливая мотивы ухода от соблюдения формальных правил? Можно, конечно, оставить все как есть. Это будет означать дальнейшую деформализацию правил, которая будет усиливаться прогрессирующей коммерциализацией властных и силовых структур. Если же пытаться изменить ситуацию, то следует выделить несколько подходов к таким изменениям, а именно:

- юридический,
- утилитаристский,
- силовой,
- конвенциональный,
- культурно-нормативный.

Юридический подход предполагает совершенствование законодательной и нормативной базы. Необходимость такой работы никто не оспаривает. Однако существуют расхождения по поводу того, как это делать - например, импортировать институты или пытаться легализовать существующие неформальные нормы (продукты обычного права) по рецепту Э. Де Сото. По нашему мнению, можно идти обоими путями. Главное - достигать упрощения и большей прозрачности формальных правил хозяйственной деятельности, их однозначного толкования. При этом, впрочем, следует иметь в виду, что поведение, связанное с неисполнением законов и деформализацией правил обладает достаточно сильной инерцией, и посему принятие «хороших законов» никогда не может стать самодостаточной мерой.

Совершенствование формальных правил подкрепляется *утилитаристским подходом*, который пытается апеллировать к экономическим интересам рационально действующих агентов. Предполагается, что если снизить ставки налоговых платежей, то агентам станет менее выгодно прятаться в «тени», и они перестанут скрывать свои доходы. Некоторые практические шаги в этом направлении российскими властями в последнее время предпринимаются. К их числу относятся снижение ставки и выравнивание шкалы подоходного налога, введение единого социального налога с регрессивной шкалой, некоторое снижение таможенных пошлин, и т.п. В результате в начале 2001 г. появились официальные рапорты об увеличении налоговых и таможенных сборов. Но пока издержки легализации по-прежнему слишком высоки, чтобы предприятия добровольно вывели все свои операции из «тени».

Поэтому возникает необходимость применения *силового подхода*, связанного с ужесточением санкций против нарушителей. Усиление дисциплинарных мер в последнее время

⁷⁹ К этому можно добавить обоснования с позиций целесообразности сохранения практик ухода от налогов на макроуровне. Например, они могут рассматриваться как способ снижения социальной напряженности и предотвращения социальных взрывов.

мы тоже наблюдаем, и без этого, видимо, обойтись никак нельзя. Но реализовываться такой подход может по-разному. Есть опасность пойти по легкому пути - нарастающего фронтального давления на деловые структуры при сохранении разных режимов фактического налогообложения. Подобная политика может ударить в первую очередь по более открытым и продвинутым фирмам, работающим на виду, способна затруднить их деятельность и в очередной раз отвлечь от попыток ее легализации. Более трудный путь связан с попытками устранения разных налоговых режимов и нанесением фокусированных ударов по инфраструктуре, обеспечивающей реализацию «серых» и «черных» схем. Важно понимать однако, что рассчитывать на простое ужесточение контроля здесь не приходится, ибо по крайней мере часть «серой» инфраструктуры обслуживает интересы влиятельных политических сил⁸⁰. Получается, что властные структуры должны сами отказаться от применения «серых» схем, поставить под контроль самих себя. Будет ли проявлена политическая воля в данном отношении, пока сказать трудно.

Иное решение предлагается в рамках *конвенционального подхода*. Поскольку нет особых надежд на достижение стабильности и однозначной интерпретации формальных правил заинтересованными сторонами, нужно заботиться о выработке формальных и неформальных соглашений на микроуровне по поводу конкретных форм соблюдения существующих правил и процедур согласования неизбежно возникающих конфликтов⁸¹. Координация действий должна быть, во-первых, продуктом согласования интересов между хозяйственными агентами, работающими в одной или близких сферах деятельности, позволяя им избежать пресловутой «проблемы безбилетника» - нежелания в одиночку брать на себя издержки легализации. А во-вторых, она предполагает достижение конвенций между ведущими хозяйственными агентами и полномочными представителями государственной власти: последние должны гарантировать определенную стабильность формальных правил, возможные послабления тем, кто готов к большей прозрачности и открытости собственной деятельности и одновременно ужесточение санкций против нарушителей.

Наконец, не следует упускать из виду и *культурно-нормативный подход*, который нацелен на изменение социальных норм: выработку лояльности по отношению к государству, уважения к формальным правилам, преодоления стереотипных представлений о невозможности их соблюдения и нацеленности на непременный поиск обходных путей. Качественные сдвиги в этой области совершенно необходимы, ибо деформализующие способы действия крепко укоренились, проникли на нормативный уровень. К сожалению, на этом пути нельзя ожидать быстрых дивидендов, даже при условии успешной реализации всех указанных выше мер. А без них «воспитательные» средства и вовсе обречены.

Осталось сказать, что перечисленные подходы - юридический и утилитаристский, силовой и конвенциональный - являются комплиментарными, дополняющими друг друга. Никакой панацеи - одного удачного решения - в столь сложном деле быть не может. И продвигаться приходится сразу по всем основным направлениям.

⁸⁰ Именно вовлеченность политических и государственных структур в «теневые» инфраструктуры и их зависимость от этих инфраструктур выступает одной из основных причин столь низкого риска деятельности по уходу от налогов (См.: Яковлев А. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? // Вопросы экономики. 2000. № 11. С. 142-146).

⁸¹ См.: Олейник А. Издержки и перспективы реформ в России: институциональный подход // МЭиМО. 1997. № 12. С. 35 (25-36).

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. О новом институционализме (вводные замечания).....	3
2. Анализ хозяйственных институтов: исходная исследовательская схема.....	6
2.1. Права собственности и структуры управления.....	8
2.2. Правила обмена и деловые сети.....	10
2.3. Мотивационная структура и концепции контроля.....	17
2.4. Проблема эффективности институтов.....	20
3. Деформализация правил в хозяйственной деятельности.....	22
3.1. Как различаются формальные и неформальные правила.....	23
3.2. Как происходит деформализация правил.....	25
4. Уход от налогов посредством деформализации правил.....	29
5. Как выходить из ситуации (заключение).....	39

Препринт WP1/2001/01
Серия WP1
Институциональные проблемы российской экономики

В.В. Радаев. Новый институциональный подход и деформализация правил российской экономики

Публикуется в авторской редакции
Оформление серии *А.М.Павлов*