

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В НАШЕМ ОБЩЕСТВЕ

**КОРРУПЦИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ  
РОССИЙСКИХ РЫНКОВ: ОТНОШЕНИЯ  
ЧИНОВНИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ\*****В.В. РАДАЕВ**

*Можно ли уподобить отношения чиновников и предпринимателей контрактным экономическим отношениям? Насколько плотным является административный контроль над предприятием в его повседневной хозяйственной деятельности, и насколько распространены здесь элементы принуждения, вымогательства? Какие хозяйственные стратегии выработываются предпринимателями в процессе «вертикальных» взаимодействий? Какова связь между формальными (законодательными) и неформальными ограничениями в выработке подобных стратегий? В каких формах осуществляется сегментация рынка по размерам транзакционных издержек и типам взаимоотношений предпринимателя с представителями власти? Попробуем хотя бы частично разобраться с этими проблемами, опираясь на данные опросов российских предпринимателей, полученные в 1997-1998 гг.*

**О противопоставлении государства и рынка**

Настойчивое противопоставление государства и рынка уже превратилось в достаточно устойчивый стереотип. И произошло это в том числе с подачи традиционной экономической теории. Последняя либо игнорирует действия государства, либо рассматривает его как внешнее ограничение, видит в нем самое влиятельное «третье лицо», бесстрастного арбитра экономических игр. Во всех этих случаях перекладка между «государством» и «рынком» благополучно сохраняется.

Между тем сфера рыночных взаимодействий насквозь пронизана асимметричными отношениями власти. И то, что экономисты-институционалисты называют структурами управления (governance structures) (О.Е. Уильямсон), имеет отношение не только к «вертикальной интеграции» в рамках фирмы, противоре-

\*Автор выражает признательность И.Бунину, Р.Капелюшникову и А.Зудину (Центр политических технологий) за замечания по первому варианту данной работы. Особая благодарность — В.Губернаторову за помощь в организации анкетного опроса и Н.Назаровой за организацию интервьюирования.

ящей «конкурентному рынку». Они не менее отчетливо наблюдаются и в плоскости отношений «предприятие — государство».

Тот факт, что исторически большинство рынков складывалось не помимо и вопреки, а при прямой поддержке и воздействии государства, был продемонстрирован еще К.Поланьи (1). Современный рынок также в принципе не автономен от действий государства.

*«Автономный рынок не «возникает»; он конструируется в процессе утверждения политической и государственной власти... Исторически мы не сможем понять функционирования и развития рынков без признания того, в какой степени они были сформированы фискальными интересами государства и формами легитимации государственной власти, которые, в свою очередь, находились под воздействием международной гонки вооружений» (2).*

Настаивать же на подобной автономности применительно к условиям России — значило бы уходить в область слишком глубоких абстракций. «Государственно-предпринимательские» отношения являются неотъемлемой внутренней частью рыночных процессов. Причем наивно было бы полагать, что государство, сформировав в один долгожданный день благоприятные законодательные и инфраструктурные рамки, сможет удалиться от дел, избрав для себя спокойное место «ночного сторожа». Перед нами разворачивается сфера непрерывного согласования и пересогласования условий хозяйствования, сопряженных с дополнительными выгодами и заведомо ненулевыми транзакционными издержками.

Современные экономисты предприняли немало попыток стереть границы между государством и рынком. Один из популярных способов — распространение логики рынка на внутренние механизмы политического устройства. Подобные варианты политической экономии нивелируют специфику государства и редуцируют отношения власти к отношениям рыночного обмена. Государство рассматривается здесь в качестве *одного из* экономических агентов, преследующего свои интересы наряду с индивидами и фирмами.

По нашему мнению, в разворачивающемся «торге» с предприятиями представители государства редко утрачивают свои особые (политические) позиции. Во-первых, они имеют заведомо больше прав; во-вторых, их права имеют политические и административные основания; в-третьих, они намного чаще отклоняются от логики максимизации экономической выгоды и минимизации издержек. Это не просто обмен, но и установление контроля, связанного с реализацией асимметричных отношений власти и извлечением «политической ренты».

Мы склонны возмущаться несовершенством хозяйственного законодательства и непрозрачностью отношений собственности, тяжестью налогового бремени и недостаточной защищенностью предприятия. И наше возмущение, как правило, справедливо. Но сегодня мало кто осмелится утверждать, что институциональные рамки формируются по критерию экономической эффективности. Важную роль играют интересы взаимодействующих субъектов рынка и, в первую очередь, интересы тех, кто причастен к установлению формальных правил.

*«Институты не обязательно — и даже далеко не всегда — создаются для того, чтобы быть социально эффективными; институты или, по крайней мере, формальные правила создаются скорее для того, чтобы служить интересам тех, кто занимает позиции, позволяющие влиять на формирование новых правил» (3).*

Добавим, что осуществляя контроль от имени государства, чиновники —

эти агенты политической власти в экономическом пространстве — реализуют собственные интересы, которые могут сильно расходиться с интересами их могучего принципала. В итоге бюрократические барьеры, хроническая нехватка элементарной информации о принятых регулятивных актах порождены не столько нашей «неразвитостью», сколько потребностью удержания реального бюрократического контроля за деятельностью предприятий в условиях, когда государство переуступило многие права собственности в пользу предпринимателей. И непрозрачность отношений собственности только усиливает этот контроль. Впрочем, часто в непрозрачности отношений собственности заинтересованы и сами предприниматели (4). Таким образом, *исключение государства, равно как и смешение его с «рядовыми» рыночными агентами, серьезно препятствуют выработке новой концепции трансформирующихся рынков.*

#### Основные вопросы и источники данных

Взаимоотношения с чиновниками остаются одним из больших вопросов для российского предпринимателя. А пробитие брешей в бюрократических стенах сопряжено порою с весьма значительными издержками. Власти являются объектом непрекращающейся жесткой критики, но зависимость от их решений — дозволений или запретов, порядка распределения ресурсов и льгот, — как правило, высока. В целом отношения чиновничества и предпринимательства уместно характеризовать как «вынужденное сотрудничество», или «брак по расчету» (5). И наша первая задача — посмотреть, как складывается этот «брак» в настоящее время, и насколько дорого его узлы обходятся предпринимателю.

Оговоримся, что в данной работе нас интересуют не политические отношения власти и бизнеса, не механизмы лоббирования и поддержки политических партий деловыми кругами. Речь также пойдет не о влиянии политики на предпринимательскую среду. Наша цель заключена в *анализе взаимоотношений между предпринимателями и чиновниками на микроуровне и в оценке тех издержек, которые несут предприниматели в своей повседневной хозяйственной деятельности.* При этом здесь мы не затрагиваем некоторых важных административных условий входа на рынок, которые освещались нами в других работах (6).

Структура работы определена постановкой следующих вопросов:

- Велики ли «силы трения» во взаимоотношениях между чиновниками и предпринимателями?
- Насколько плотным является контроль над предприятием в его повседневной хозяйственной деятельности?
- В какой степени этот контроль удерживается в рамках формального закона, и насколько распространены элементы принуждения?
- Каким образом экономический интерес ограничивается и, в свою очередь, порождается силами принуждения и социальных норм?
- Какие хозяйственные стратегии складываются в процессе «вертикальных» взаимодействий?
- Какова связь между формальными (законодательными) и неформальными ограничениями в выработке подобных стратегий?

- Можно ли уподобить отношения чиновников и предпринимателей контрактным экономическим отношениям, основанным на взаимном интересе и уважении суверенитета сторон?

- В каких формах осуществляется сегментация рынка по размерам транзакционных издержек и типам взаимоотношений предпринимателя с представителями власти?

Попробуем, опираясь на полученные эмпирические данные, дать хотя бы частичные ответы на эти вопросы.

**Основные источники данных.** Основная база данных сформирована в ходе двух опросов, проведенных при участии автора Центром политических технологий (руководитель — И.М.Бунин) по заказу Центра независимого частного предпринимательства США (CIRE) (7).

Первый опрос включал стандартизованное анкетное обследование руководителей предприятий из 21 региона России, проведенное в ноябре-декабре 1997 г. Всего собрано 227 заполненных анкет. Инструментарий был составлен автором и почти полностью нацелен на решение задач данной работы.

Второй опрос включал серию углубленных интервью с последующей распечаткой и анализом текстов. Всего осенью 1997 г.- зимой 1998 г. были взяты интервью у 96 респондентов, большинство из которых являются руководителями негосударственных предприятий (первыми лицами). Было привлечено также несколько экспертов и «поставщиков услуг». Последняя группа состоит из руководителей фирм, предоставляющих юридические, консалтинговые и аудиторские услуги, оплата которых составляет часть транзакционных издержек предприятия. В обоих случаях речь идет о руководителях официально зарегистрированных предприятий.

**Дополнительные источники данных.** Мы имеем возможности сопоставлять полученные данные с результатами предыдущих опросов. К ним прежде всего относятся:

- большая серия интервью с российскими предпринимателями, проведенная под руководством И.М.Бунина в 1993 г. Часть этих предпринимателей стали нашими респондентами повторно спустя четыре года;

- стандартизованный опрос московских предпринимателей, проведенный под руководством автора в Институте экономики РАН в 1993 г.;

- стандартизованный опрос на Первом Всероссийском Конгрессе представителей малых предприятий, проведенный при участии автора под эгидой Торгово-промышленной палаты РФ в 1996 г.

Результаты предыдущих исследований позволяют в целом ряде случаев проследить эволюцию деловых отношений.

### Проблемы с чиновниками

Итак, существуют ли «силы трения» во взаимодействиях предпринимателей и представителей власти, или все происходит более или менее «автоматически»? По результатам множества опросов, чиновничий бюрократизм постоянно занимает одно из самых высоких мест в ряду наиболее острых проблем, стоящих перед сегодняшним российским предпринимателем, пропуская вперед разве что проблемы непомерного налогообложения, несовершенства законодательства и дефицита финансовых средств, которые в значительной мере также обусловлены действиями властей. Заметим, что пять лет назад эксперты также указывали на коррупцию как на основную форму противозаконных хозяйственных действий (8). Сегодня это место по праву принадлежит уклонению от уплаты налогов.

По данным нашего последнего опроса (1997 г.), с серьезными проблемами, связанными с давлением местных властей, в процессе *организации предприятия* столкнулись 14% опрошенных руководителей (помимо проблем с регистрацией предприятия и лицензированием деятельности, о которых спрашивалось

отдельно). В большей степени это коснулось руководителей, которые приватизировали предприятия и сами превратились в его собственника (или одного из собственников).

Итак, можно сказать, что в начале своей деятельности проблемы с органами власти испытывали относительно немногие. А вот на наличие острых проблем с представителями государственных структур в процессе *текущей деятельности* указали уже более трети руководителей (34,5%).\* Конечно, это не самая распространенная проблема. Неувязки в «рыночных отношениях» с партнерами и клиентами встречаются чаще (43% ответов). Но трудности взаимоотношений с представителями власти заботят руководителей заметно больше, чем, скажем, внутренние проблемы с коллективом и управленческой «командой» предприятия (10% ответов).

И при создании (приватизации), и в текущей деятельности проблемы взаимоотношений с представителями органов государственного управления чаще испытывают более крупные и приватизированные предприятия. Во многом это обусловлено сферой их хозяйственной деятельности (значительная часть из опрошенных нами руководителей приватизированных предприятий работают в сфере розничной торговли, общественного питания и бытового обслуживания, традиционно вызывающих более пристальный интерес начальства).

Из других частных наблюдений отметим, что если на проблемы отношений с властью в процессе становления предприятия больше жаловались руководители-женщины, то на текущие проблемы — мужчины. Интересно также, что многие руководители, которые сегодня являются членами предпринимательских объединений и союзов, не имели особых проблем с представителями органов власти в процессе образования предприятий, но испытывали их в течение последних двух лет. Возможно, именно эти проблемы и побудили их к вступлению в деловые ассоциации.

### Внешние проверки на предприятии

Откуда появляются проблемы с властью на уже созданном предприятии? Как выглядят формы текущего административного контроля с точки зрения его руководителя? Неоднократно приходится слышать жалобы на изматывающие проверки, проводимые на предприятии разными контрольными службами, представители которых являются без всяких согласований чуть ли не каждый божий день, нарушают нормальный ритм работы, грозят обременительными штрафами, вымогают подарки и мелкие услуги. Насколько велико это бремя в действительности, какова *частота проверок*?

По нашим данным, на половине (51%) предприятий проверки проводятся не чаще одного раза в месяц (менее одного раза — 26%). Примерно равные группы составляют те, кого проверяют 1,5-2 раза (22%) и 3-5 раз (21%). Наконец, есть и те «несчастные» (6%), которых посещают более пяти раз в месяц.

На первый взгляд кажется, что дела обстоят вовсе не так ужасно, и проверок на большинстве предприятий не очень много. Однако следует учитывать возможную серьезность этих проверок. Если, скажем, речь идет о визите предста-

\* На Первом Всероссийском Конгрессе представителей малого предпринимательства (1996 г.) на бюрократизм в качестве одной из наиболее острых проблем указали 32% малых предпринимателей, что практически совпадает с результатами нашего последнего опроса в 1997 г.

вителей Государственной налоговой инспекции, то и одного прихода в месяц более чем достаточно. А еженедельные проверки из разных инстанций и вовсе способны выбить из нормального рабочего ритма. Тем более, что далеко не все проверки проводятся по какому-либо утвержденному расписанию. Только каждый четвертый (26%) предприниматель признает, что проверки в основном соответствуют плану. Куда чаще они осуществляются без всяких планов (42%) или, по крайней мере, с их нарушением (7,5%). Затруднились ответить — 25% (не исключено, что они не осведомлены о наличии подобных планов).

Представители каких *контролирующих органов* чаще всего посещают предприятия? Руководителями в целом названо два десятка учреждений, присылающих своих визитеров. Главным бичом для предпринимателя сегодня стала Государственная налоговая инспекция. На появление ее представителей указали 70% ответивших на данный вопрос (62% всех респондентов). Далее идут центры санитарно-эпидемиологического надзора — 22,5%. За ними следует пожарный надзор — 21%. Эти три организации являются безусловными лидерами по «посещаемости». Остальные учреждения, включая милицию, отдел по борьбе с экономическими преступлениями и государственную торговую инспекцию, не преодолевают пятипроцентный рубеж. Исключение составили визиты представителей социальных фондов (пенсионного, медицинского страхования и др.) — их указали 8% руководителей.

Плотность отношений контроля различается по рыночным сегментам, ибо ходят инспекторы неравномерно и не ко всем. Налоговые службы особенно интересуются предприятиями, занимающимися финансово-кредитными операциями (74%) и деятельностью по обеспечению функционирования рынка (70%). Представители санэпиднадзора чаще обычного появляются на предприятиях розничной торговли, общественного питания, бытового обслуживания (32%), здравоохранения, науки, культуры (28%). Что же касается пожарного надзора, то помимо предприятий розничной торговли, общественного питания и бытовых услуг (26%), они жалуют своим повышенным вниманием строительные предприятия и транспортные фирмы (23,5%). В целом больше жалоб на обилие и нерегулярность проверок слышится со стороны руководителей более крупных и приватизированных предприятий.

Несомненно, визиты инспекторов могут оставлять достаточно болезненные следы и серьезно бить по карману. За обслуживание отношений контроля платит не одно только государство. Достаточно четко прослеживается связь количества административных проверок с наличием и значимостью издержек предприятия на оплату *неформальных деловых услуг* (см. табл. 1). По мере роста среднего числа проверок доля тех, кто указывает на значительные неформальные расходы своего предприятия, увеличивается с 7% до 31%, а доля тех, у кого, по их заверениям, подобные издержки отсутствуют, падает с 43% до 23%. Изменение происходит относительно плавно за одним видимым исключением: группа предприятий, которые «навешаются» пять и более раз в месяц, отличается от других более резко. Возможно, здесь преступается некая качественная грань, за которой следует скачок транзакционных издержек.

Немало говорится о элементах принуждения в отношениях контролирующих органов к предприятию. Имеем ли мы в данном случае какие-либо эмпирические подтверждения? Косвенным свидетельством вынужденного характера неформальных расходов является то, что оценки частоты и регулярности проверок на предприятии статистически связаны со всеми оценками распространенности и изменения чиновничьих требований, к рассмотрению которых мы и переходим.

Таблица 1  
Расходы предпринимателей на оплату неформальных деловых услуг и число внешних проверок на предприятии (N = 213)\*

| Расходы предприятия на неформальные услуги | Доля фирм (%) | Число проверок (в месяц) |      |       |       |         | Среднее число проверок |
|--|---------------|--------------------------|------|-------|-------|---------|------------------------|
|  |               | Менее одной              | Одна | 1,5-2 | 2,5-5 | Более 5 |                        |
| Значительные                               | 14,5          | 7                        | 17   | 13    | 21    | 31      | 2,4                    |
| Незначительные                             | 46            | 50                       | 41,5 | 49    | 43    | 46      | 1,9                    |
| Отсутствуют                                | 39,5          | 43                       | 41,5 | 38    | 36    | 23      | 2,2                    |
| Всего                                      | 100           | 100                      | 100  | 100   | 100   | 100     | 2,1                    |

\* Здесь и далее в таблицах N — количество ответов.

#### Бюрократические вымогательства

Итак, контролирующая деятельность государственных органов содержит элементы принуждения, выходящие за рамки простого «следования распорядку». Иными словами, проверки не обходятся без вымогательств. Но прежде всего уточним сам термин «вымогательство», ибо за ним скрываются разные действия чиновников. Используя классификацию, предложенную одним из наших респондентов-предпринимателей в ходе интервью, выделим *три формы вымогательства*:

- «мздоимство» — взимание платы за дополнительные бюрократические услуги;
- «лихоимство» — взимание платы за выполнение положенных обязанностей;
- «злостное вымогательство» [наш термин — В.Р.] — взимание платы за преодоление искусственно созданных самим же чиновником препятствий.

Вот как говорит об этом сам автор (руководитель предприятия добывающей промышленности):

*«Мздоимство — это когда вы берете взятку за то, что делать в общем-то не обязаны, но делаете... [Если] вы берете взятку за то, что вы делать обязаны, но не делаете... это называется «лихоимство»... А еще худшая форма (это третья градация), когда, будучи чиновником, вы искусственно создаете тяжелые условия и ждете, когда вам за ваши действия принесут взятку».*

Для того, чтобы прояснить деликатную проблему о распространенности чиновничьих вымогательств, мы задали несколько вопросов:

- насколько такие вымогательства распространены в российском предпринимательстве;
- как часто предпринимателю лично приходится с ними сталкиваться;
- изменилась ли частота этих вымогательств за последние 2-3 года;
- возможна ли сегодня успешная деятельность без дачи взяток чиновникам.

*Общие оценки ситуации* в современном российском бизнесе малоутешительны. Почти девять из десяти (87%) руководителей считают, что вымогательства здесь имеют место, в том числе 38% опрошенных уверены, что вымогательства встречаются часто. И только 13% не наблюдают этого явления (см. табл. 2).\*

\* Приведенные данные соответствуют результатам нашего опроса на Первом Всероссийском Конгрессе представителей малого предпринимательства (1996 г.), где на наличие вымогательств со стороны чиновников в российском бизнесе указали около 90% руководителей малых предприятий (в том числе, на частые вымогательства — 41%).

Известно, что общая оценка ситуации часто расходится с *личным опытом*. Может быть, и полученные нами оценки завышены под влиянием средств массовой коммуникации? Видимо, в этом есть доля истины. Выяснилось, что сами сталкиваются с бюрократическими вымогательствами около двух третей (65%) руководителей, что, конечно, тоже немало, но все же значительно меньше уровня общих оценок. Доля же тех, кто испытывает подобное «удовольствие» часто, оказывается почти в три раза меньше (20%), не сталкиваются с этим в своей деятельности, соответственно — 35% (см. табл.2). Итак, поправка серьезная, но и с точки зрения личного опыта проблема распространенности вымогательств далека от того, чтобы не заслуживать внимания. Добавим, что корреляция между общими оценками ситуации и частотой личных столкновений весьма высока. Все общие оценки в конечном счете проистекают из собственного опыта и только корректируются воздействием средств массовой коммуникации.

Что мы можем сказать о *динамике* принудительных бюрократических действий за последний период, не идут ли вымогательства на убыль? Весомая часть (28%) предпринимателей, увы, считают, что за последние 2-3 года попытки вымогательств участились; на то, что они стали реже, указывают только 12% руководителей; остались неизменными — 60% (см. табл. 2). Таким образом, абсолютное большинство предпринимателей убеждены, что давление чиновничьего пресса как минимум не ослабевает.\*

Судя по материалам интервью, поборы чиновников по сравнению с периодом пятилетней давности могут встречаться даже и реже, но масштабы их существенно возросли. На этом фоне действия советских взяточников выглядят детскими шалостями. По словам одного из предпринимателей, «*в последнее время, к сожалению, не все берут, но если берут, то очень много*» (руководитель многопрофильной фирмы). В целом размер транзакционных издержек, связанных с оплатой услуг представителей органов государственной власти, варьирует от «скромных» подарков (стоимость которых ныне может измеряться одной или несколькими сотнями долларов) до 10% размера выделенной субсидии или стоимости обеспеченного контракта. Что же более всего поражает по сравнению с советским временем, так это невиданная порою открытость, с которой бюрократический рынок ныне предлагает (и навязывает) свои услуги.

Наконец, зададим вопрос, удастся ли нам побороть взяточничество и взяточников в обозримой перспективе, расчищаются ли наши горизонты? Нужно сказать, что к *возможности осуществления успешной хозяйственной деятельности, минуя вымогательства* со стороны чиновников, предприниматели относятся весьма скептически. Только каждый пятый (20%) говорит, что это возможно; почти вдвое больше (38%) предпринимателей такой возможности в принципе не

\*Сопоставления с количественными данными прошлых лет говорят в пользу стабильности ситуации. Правда, пять лет назад (1993 г.), по результатам нашего опроса, на опыт столкновений с чиновничьими вымогательствами указывали 80% московских предпринимателей (в том числе, на частые случаи — 32%), что явно превышает средние показатели, полученные в 1997 г. (10). Однако если мы по данным 1997 г. возьмем только московскую группу, ответы практически совпадут с 1993 г.: на вымогательства сегодня жалуются 82% московских руководителей (в том числе, на частые случаи — те же самые 32%). В то же время когда мы берем данные ВЦИОМ за 1993 г. по 120 руководителям, выделенным из общероссийской выборки, показатели опыта столкновений с коррупцией оказываются удивительно схожими с нашими средними показателями за 1997 г.: тогда говорили, что часто приходится сталкиваться с вымогательствами — 16% руководителей, иногда — 46%, не приходится — 38% (пересчитано по: 11).



видят; считают, что это возможно, но с трудом — 42% (см. табл. 2).<sup>\*</sup> Пессимистов в данном случае оказывается намного больше. В дальнейшем мы увидим, что, по мнению предпринимателей, вполне возможно избавиться от таких распространенных явлений как использование силовых методов в деловых отношениях и нарушение деловых обязательств. А вот экономика без взяток в нынешней ситуации многим кажется нереальной.

Столкновения с должностными лицами несомненно влекут за собою *дополнительные издержки*. Связь частоты этих столкновений и весомости расходов на неформальные деловые услуги представлена в таблице 3. Чем чаще группа предпринимателей сталкивается с вымогательствами, тем выше доля тех, кто в этой группе несет значительные неформальные расходы (эта доля возрастает с 8% до 33%). И наоборот, чем меньше предприниматели становятся объектом вымогательств, тем чаще они указывают на отсутствие транзакционных издержек неформального сорта (доля таких предприятий увеличивается с 19% до 55%).

Сопоставление опыта столкновений с вымогательствами и неформальных расходов позволяет сделать и другие заключения. Без малого половина (45%) опрошенных руководителей, по их заявлениям, сталкиваются с вымогательствами чиновников и, видимо, платят за их услуги; в том числе, в каждом восьмом-девятом случае (12%) речь идет об издержках, значительных для данного предприятия. Особую группу составляют руководители, которые имеют печальный опыт бюрократических вымогательств, но, вероятно, проявляют упорство и не платят или находят обходные пути. К этой группе принадлежит пятая часть (20%) предпринимателей; наконец, еще каждый пятый руководитель остается вне сферы неформальных отношений (не сталкивается с вымогательствами и не несет дополнительных издержек).

В какой степени сложившиеся практики неформальных отношений влияют на оценку перспектив и возможность избавления от взяточничества? Влияют и достаточно сильно. Чем ощутимее сегодняшние дополнительные издержки, тем, кажется, сложнее выпутаться из бюрократических сетей. Среди тех, у кого эти издержки значительны, только 4% считают избавление от взяток в успешной предпринимательской деятельности вполне возможным (считают это совершенно невозможным — 61%). Среди тех, у кого эти издержки не столь значительны, доля оптимистов вырастает до 14% (уверены, что это совершенно невозможно — 45%). И наконец, более трети руководителей, у которых подобные издержки отсутствуют, указывают на возможность освобождения от поборов (доля явных пессимистов здесь продолжает падать — до 23%) (см. табл.4).

В данном случае мы вновь видим, что прожективные оценки во многом проистекают из личного хозяйственного опыта, а этот практический опыт постепенно засасывает, определяя линию поведения предприятия на будущее.

<sup>\*</sup>Эти данные также вполне соотносятся с предыдущими результатами. По данным опроса 1996 г., невозможность избавиться от вымогательств со стороны чиновников в российском бизнесе отметили 41% представителей малого предпринимательства, сочли это возможным — 17%, возможным с трудом — 42% (12).

Таблица 2

Оценки частоты вымогательств со стороны чиновников  
(в % по строке)

|   | Часто      | Иногда        | Никогда    | N   |
|---|------------|---------------|------------|-----|
| Как часто наблюдаются вымогательства чиновников в российском бизнесе  | 38,5       | 48,5          | 13         | 219 |
|   | Часто      | Иногда        | Никогда    | N   |
| Как часто приходится самим сталкиваться с вымогательствами чиновников | 20         | 45            | 35         | 220 |
|   | Стали чаще | Без изменений | Стали реже | N   |
| Как изменились вымогательства чиновников за последние 2-3 года        | 28         | 60            | 12         | 218 |
|   | Нет        | С трудом      | Да         | N   |
| Возможна ли сегодня успешная деятельность без взяток                  | 38         | 42            | 20         | 221 |

Таблица 3

Личный опыт столкновений предпринимателей с вымогательством чиновников и их издержки на оплату неформальных деловых услуг (N = 214)

| Расходы предприятия на неформальные услуги | Опыт столкновений с вымогательствами (%) |        |         |
|--|--|--------|---------|
|  | Часто                                    | Иногда | Никогда |
| Значительные                               | 33                                       | 13     | 8       |
| Незначительные                             | 48                                       | 52     | 37      |
| Отсутствуют                                | 19                                       | 35     | 55      |
| Всего                                      | 100                                      | 100    | 100     |

Таблица 4

Расходы предпринимателей на оплату неформальных деловых услуг и возможность успешной предпринимательской деятельности без взяток (N = 215)

| Возможность не давать взятку | Расходы на неформальные услуги (%) |                |             |
|------------------------------|------------------------------------|----------------|-------------|
|                              | Значительные                       | Незначительные | Отсутствуют |
| Невозможно                   | 61                                 | 45             | 23          |
| Возможно с трудом            | 36                                 | 41             | 43          |
| Возможно                     | 3                                  | 14             | 34          |
| Всего                        | 100                                | 100            | 100         |

### Сегментация рынка бюрократических услуг

Несмотря на высокую долю критических оценок в адрес действий чиновничества, все же фиксируется расхождение позиций. Оно еще более заметно в текстах неформализованных интервью, которые несколько контрастируют с приведенными нами количественными данными. В интервью наблюдается, пожалуй, более резкая поляризация мнений предпринимателей по поводу распространенности взяточничества в российском бизнесе: одни авторитетно доказывают, что поборов избежать в принципе невозможно, другие безапелляционно заявляют, что в жизни не дали ни одной взятки. Понятно, что играют роль психологические особенности и эмоциональный настрой интервьюируемых руководителей. Но главное объяснение лежит в другой плоскости. Оно заключается в реальной *неоднородности, сегментированности рынка (или рынков) по характеру взаимоотношений с чиновниками*. В одних сегментах неформальный обмен деловыми и бюрократическими услугами идет весьма активно, в других — подобные отношения принимают более сглаженные и изощренные формы, а третьи сегменты относительно свободны от этих отношений.

Какими факторами определяется сегментация рынка бюрократических услуг? К ним относятся:

- размер предприятия — крупный бизнес в большей степени завязан узлами бюрократических контактов, хотя относительная величина дополнительных издержек может быть не столь обременительна по сравнению с малыми предприятиями;
- сфера деятельности — финансово-кредитные операции, оптовая и розничная торговля, бытовое обслуживание населения и вообще все сферы, тесно связанные с относительно быстрым оборотом средств, часть которых принимает наличную форму, традиционно находятся под более пристальным вниманием контролирующих органов всех уровней и считаются, вдобавок, наиболее криминальными областями;
- тип деятельности — степень привязанности к получению и продлению лицензий, прочих бюрократических разрешений, вовлеченность в полуправовые и криминальные действия;
- характер предпринимательской стратегии — степень ориентации руководителя на официальные разрешения и государственные ресурсы.

Одним из индикаторов указанной сегментации рынка выступает плотность административного контроля, выраженная *частотой внешних проверок предприятия*. Мы уже видели, что количество этих проверок сильно различается. И оно напрямую связано с оценкой частоты вымогательств: за некоторыми исключениями, те, кому досаждают проверками чаще, более мрачно смотрят и на уровень, и на динамику вымогательских действий, и на перспективы избавления от них. Это достаточно хорошо видно по данным таблицы 5, в которой оценки предпринимателем частоты вымогательств дифференцированы по среднему количеству внешних проверок на его/ее предприятии. В рядах относительных оптимистов по всем позициям находятся руководители предприятий, на которых среднее число проверок в месяц не превышает полутора-двух.

Добавим, что влияет не только количество проводимых проверок, но

также порядок (а точнее, беспорядок) их организации. Бесплановость деятельности проверяющих органов, безусловно, воспринимается как элемент давления на предпринимательство.

Наверняка, играет свою роль и субъективная сторона восприятия бюрократических устоев. Кто-то болезненнее, чем другие реагирует на те же самые явления. Но нас интересуют не индивидуальные предпочтения и эмоциональные реакции, а связи высказанных оценок с характером предпринимательской деятельности. Подобные связи обнаруживаются и имеют статистически значимый характер.

Прежде всего заметно влияние профессиональных характеристик руководителя. Мы измеряем их с помощью рассчитанного нами индекса «человеческого капитала», суммирующего наличие/отсутствие следующих характеристик:

- получение специального образования (финансы, менеджмент и т.п.) или обучение на соответствующих курсах;
- обладание личными аттестатами, сертификатами, патентами на ведение хозяйственной деятельности;
- владение хотя бы одним иностранным языком;
- навыки работы на компьютере.

Обнаружено, что чем выше уровень накопленных профессиональных навыков, тем более негативны оценки распространенности вымогательских действий. Доля тех, кто считает вымогательства частыми, возрастает по мере повышения уровня «человеческого капитала» от одной пятой (21%) до без малого двух третей (62,5%) опрошенных. И наоборот, доля тех, кто не наблюдает вымогательств в российском бизнесе, падает по мере роста «человеческого капитала» с более чем одной трети (36%) до нуля (см. табл. 6). Разумеется, это не означает, что чиновники «паразитируют на лучших». Скорее многие из наиболее «продвинутых» в данном отношении предпринимателей концентрируются в сферах нового бизнеса, которые для чиновников более «интересны». Но вполне вероятно, что, при прочих равных условиях, и субъективное ощущение оказывается разным. Руководители с более солидным «человеческим капиталом» воспринимают всякое внешнее давление более болезненным образом.

Интересно, что здесь и во многих других случаях, с которыми мы столкнемся ниже, уровень профессионального «человеческого капитала» оказывается

Таблица 5

Оценки частоты вымогательств со стороны чиновников и среднее количество внешних проверок на предприятии в месяц.

| Частота чиновничьих вымогательств в российском бизнесе    | Часто      | Иногда        | Никогда    | N   |
|---|------------|---------------|------------|-----|
| Среднее число проверок в месяц                            | 2,5        | 2,1           | 1,6        | 210 |
| Частота личных столкновений с вымогательствами чиновников | Часто      | Иногда        | Никогда    | N   |
| Среднее число проверок в месяц                            | 2,3        | 2,5           | 1,6        | 211 |
| Изменение вымогательств чиновников за последние 2-3 года  | Стали чаще | Без изменений | Стали реже | N   |
| Среднее число проверок в месяц                            | 3,1        | 1,8           | 1,6        | 209 |
| Возможность успешной деятельности без взяток              | Нет        | С трудом      | Да         | N   |
| Среднее число проверок в месяц                            | 2,1        | 2,3           | 1,8        | 212 |

более значимой характеристикой по сравнению с уровнем общего образования (тем более, что последний достаточно однороден — большинство предпринимателей в нашей выборке имеют вузовские дипломы).

Небезразличным к оценке вымогательств остается также *опыт предпринимательской деятельности* — в частности, его продолжительность. Так, чем позднее создано предприятие (и, соответственно, чем более свежи воспоминания о его организации и начале деятельности), тем вероятнее указания руководителей на столкновения с чиновничьей активностью. По данным таблицы 7 видно, что личный опыт столкновений с вымогательствами возрастает при переходе от представителей «старых» предприятий (половина группы, или 51%) к представителям «новых» предприятий (почти четыре четверти группы, или 78%). И доля тех, кто считает невозможным сегодня обойтись без взяток в успешной предпринимательской деятельности, здесь также увеличивается — с одной четверти (24%) до половины группы (49%).

За годом создания предприятия, в свою очередь, скрываются другие параметры — *тип бизнеса и характер предпринимательского опыта*. Чаще жалуются на наличие вымогательств руководители негосударственных фирм по сравнению с руководителями приватизированных предприятий (69% и 46% соответственно); собственники этих предприятий по сравнению с наемными менеджерами (69% и 51%); те, кому пришлось самому начинать собственный бизнес, по сравнению с теми, кто приобщился к уже готовому делу (74% и 47%) (см. табл. 8). Заметим, что различия весьма весомы. Это не означает, что, скажем, приватизированные предприятия более свободны от внешних проверок (в дальнейшем мы увидим, что это не так), но, вероятно, они в меньшей степени становятся объектами прямых вымогательств.

Наконец, можно ли что-нибудь сказать о влиянии *размера предприятия*. От экспертов слышится немало сетований на придавленное положение малых предприятий и их незащищенность от чиновничьего произвола. Следует отметить, что, судя по основным оценкам частоты вымогательств со стороны должностных лиц, мнения руководителей малых и крупных предприятий практически не различаются.\* Проблемы у всех сходные. Пожалуй, единственное важное отличие состоит в том, что руководители малых предприятий проявляют больший пессимизм в оценке воз-

Таблица 6

**Оценки частоты чиновничьих вымогательств  
и уровень «человеческого капитала» предпринимателей**

| Человеческий капитал | Столкновения с вымогательствами в российском бизнесе (%) |        |         | Всего |
|----------------------|--|--------|---------|-------|
|                      | Часто  | Иногда | Никогда |       |
| Минимальный          | 21   | 43     | 36      | 100   |
| Низкий               | 32   | 57     | 12      | 100   |
| Средний              | 39   | 52     | 10      | 100   |
| Высокий              | 43   | 45     | 12      | 100   |
| Максимальный         | 62,5   | 37,5   | 0       | 100   |

\* Здесь и далее малые предприятия выделялись нами по критериям численности занятых и сферы деятельности в соответствии с Федеральным Законом от 14 июня 1995 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

возможностей успешной деятельности без взяток (среди них считают это невозможным 40% против 27% среди представителей крупных и средних предприятий).

И все же есть косвенные свидетельства большего вовлечения именно малых предприятий в систему неформальных отношений. Так, доля малых предприятий, несущих значительные расходы на оплату неформальных деловых услуг (в которые входят и издержки на поощрение чиновников), заметно выше, чем соответствующая доля крупных и средних предприятий (18% и 3%). Не исключено при этом, что издержки более крупных предприятий в абсолютном выражении могут быть намного выше, но их относительное бремя тяжелее сказывается именно на малых предприятиях.

### Стратегии предпринимателей

Возникает вопрос, а идет ли речь о чистом принуждении по отношению к предприятию? И стоит ли, говоря о коррупции, возлагать всю ответственность на «бедных» чиновников? Ведь многие предприниматели тоже действуют не в белых перчатках. Кто же в основном инициирует дачу взяток должностным лицам? Можно было предположить, что предприниматели в первую очередь станут обвинять самих чиновников. Однако этого не произошло. Целиком возлагают вину за взяточничество на чиновников только 28% опрошенных; более одной трети (35%) считают, что предприниматели и чиновники в равной мере становятся *инициаторами неофициальных вознаграждений* за бюрократические услуги; каждый восьмой (13%) и вовсе переносит основную ответственность на предпринимателей, а затруднились ответить — 25%. Чаще указывают на инициативу чиновников руководители малых предприятий (31% против 17% среди руководителей крупных и средних предприятий).

Итак, значительная часть руководителей (48% всех опрошенных или 54% давших содержательный ответ) признает активную роль предпринимателя в неформальных взаимоотношениях с чиновниками. Причем 15% общего числа руко-

Таблица 7

Опыт столкновений с чиновничьими вымогательствами, возможность успешной деятельности без взяток и время создания предприятия

|   | Годы создания предприятия |               |               |               |
|---|---------------------------|---------------|---------------|---------------|
|   | до 1991 г.                | 1992-1993 гг. | 1994-1995 гг. | 1996-1997 гг. |
| Опыт столкновений с вымогательствами (%):         |                           |               |               |               |
| <i>Часто</i>                                      | 11                        | 17            | 24            | 27            |
| <i>Иногда</i>                                     | 40                        | 43            | 53            | 41            |
| <i>Никогда</i>                                    | 49                        | 40            | 22            | 32            |
| Всего   | 100                       | 100           | 100           | 100           |
| Возможность успешной деятельности без взяток (%): |                           |               |               |               |
| <i>Невозможно</i>                                 | 24                        | 30            | 45            | 49            |
| <i>Возможно с трудом</i>                          | 57                        | 41            | 41            | 35            |
| <i>Возможно</i>                                   | 19                        | 29            | 14            | 16            |
| Всего   | 100                       | 100           | 100           | 100           |

водителей, указавших на эту активную роль, сами, судя по их ответам, с вымогательствами в своей деятельности не сталкиваются (т.е. склонны обвинять других предпринимателей). Остальные 23% респондентов (т.е. каждый четвертый-пятый руководитель) имеют подобный опыт, и не исключено, что они склонны вести себя на бюрократическом рынке более активно.

Таким образом, важную роль в отношениях с представителями власти играет избранная предпринимателем деловая стратегия. Одно дело, если вы просто пытаетесь уйти от давления вымогателей — эта «пассивная» деловая стратегия (или стратегия откупа) связана по преимуществу с обидными, но неизбежными дополнительными издержками. Иное дело, когда речь заходит об «активной» стратегии (или стратегия подкупа), когда взятка открывает вам дорогу к получению дополнительных конкурентных преимуществ и приносит в итоге изрядную прибыль или экономию на постоянных расходах. Подобные транзакционные издержки вовсе не обязательны (это ваш выбор), и с экономической точки зрения они не рассматриваются как потери. Здесь за принуждением таится экономический интерес. В радикальной форме об этом говорится так: «Любая взятка в конечном счете оправдана с экономической точки зрения» (руководитель предприятия по производству одежды).

С этой точки зрения вполне можно верить заявлениям многих предпринимателей, которые утверждают, что с вымогательством как таковым сегодня не сталкиваются. Использование «слабостей» чиновников становится элементом их собственной стратегической линии — найти нужного человека, склонить его в свою пользу или просто перекупить.

*«На мелком уровне — акцент на вымогательстве, на крупном уровне — акцент на инициативе снизу. Все очень просто. На крупном уровне взятки с вас никто не вымогает. Там вы сами их хотите дать, для того чтобы получить особые условия. Вы можете этого не делать. Вы можете нормально существовать, вы просто не станете очень крупным. .... на мелком уровне — это вымогательство, и это, пожалуй, главное препятствие сейчас для развития не столько бизнеса, сколько всей экономики вообще»* (ранее руководитель промышленного объединения, ныне политический деятель).

Во многом выбор той или иной стратегии обусловлен отношением пред-

Таблица 8

Личный опыт столкновений предпринимателей с чиновничьими вымогательствами и характеристики предпринимательских позиций

|                               | Личный опыт столкновений с вымогательствами (%) |        |         |       |
|-------------------------------|---|--------|---------|-------|
|                               | Часто   | Иногда | Никогда | Всего |
| Негосударственное предприятие | 22  | 47     | 31      | 100   |
| Приватизированное предприятие | 13  | 33     | 54      | 100   |
| Собственник предприятия       | 23  | 46     | 31      | 100   |
| Наемный менеджер              | 8   | 43     | 49      | 100   |
| Начинали собственное дело     | 23  | 51     | 26      | 100   |
| Не начинали собственное дело  | 14  | 33     | 53      | 100   |

принимателя к действующему законодательству и степенью его законопослушания. Данные таблицы 9 показывают, что среди тех, кто считает риск систематического нарушения законов высоким, кто опасается, что рано или поздно нарушения будут обнаружены, на невозможность избавиться от взяток указывает всего 30% руководителей. Среди тех, кто оценивает риск не очень высоко и уверен, что многие нарушения не вскрываются, доля «пессимистов» возрастает до 45%. Наконец, в группе тех, кто утверждает, что риска сегодня практически нет, если не допускать ошибок, доля убежденных в невозможности устранения вымогательских действий достигает 57%. Таким образом, предприниматели, уверенные в относительной безнаказанности собственных внесправовых действий, не особенно стремятся побороть порочные практики или избежать чужих вымогательств. Презрение формальных ограничений стимулирует практики неформального действия.

Здесь нужно сделать серьезную оговорку. Конечно, успех вымогателей во многом обусловлен готовностью деловых людей использовать их «слабости» в своих интересах. Тем не менее принципиально важно то, что поле деятельности предпринимателя огорожено таким образом, чтобы он неизбежно наткнулся на многочисленные барьеры. Поэтому представлять чиновника и предпринимателя как равноправных экономических агентов «бюрократического рынка» было бы неверным. «Заказывает музыку» на этой площадке в основном тот, кто получает деньги, а не тот, кто их платит. И зависимость предпринимателя от чиновника достаточно высока.

*«Пока опыт показывает, что без людей, входящих в какие-то властные структуры, бизнесом заниматься нельзя. То есть работать возможно, но невозможно зарабатывать много денег»* (руководитель фирмы по торговле недвижимостью).

Часто трудность для предпринимателя состоит не в том, чтобы найти деньги на оплату неформальных услуг чиновника, а в том, чтобы определить, кому платить. Взятка — нечто большее, нежели подсовывание пухлого конверта, это тонкая связь, требующая установления *рангового соответствия* — между просителем, распорядителем и уровнем решаемого вопроса. При любом несоответствии эта связь рассыпается.

*«Не надо представлять себе это как совсем простое дело. Дело в том, что берут практически все, но берут при этом не у всех... мало иметь сумму взятки, надо еще ее пристроить»* (директор магазина).

Легче всего проводить активную стратегию в таких центрах как Москва. Здесь услуги обойдутся дороже, но в случае неудачи есть возможность отыскать обходные пути — найти других чиновников или обратиться в специальные фир-

Таблица 9

Оценки возможности успешной деятельности без взяток и степени риска при систематическом нарушении законодательства

| Степень риска при нарушении законодательства | Возможность успешной деятельности без взяток (%) |                   |          |       |
|--|--|-------------------|----------|-------|
|  | Невозможно                                       | Возможно с трудом | Возможно | Всего |
| Высокий риск                                 | 30   | 40                | 30       | 100   |
| Не очень высокий риск                        | 45   | 41                | 14       | 100   |
| Отсутствие риска                             | 57   | 39                | 4        | 100   |



мы, которые за определенную мзду решат ваш вопрос. В регионах альтернатив несравненно меньше, выйти на нужного человека сложнее, соответственно, связь с таким человеком более ценится. Общий же уровень коррумпированности в регионах скорее всего не ниже, чем в Центре.

Здесь полезно ввести небольшой теоретический комментарий. Существуют *три модели коррупции*, предложенные А.Шляйфером и Р.Вишни. Согласно первой *монополистической модели* предоставление общественных благ находится в одних руках под единым бюрократическим контролем. При реализации второй модели (назовем ее *дерегулируемой моделью*) бюрократические структуры действуют относительно независимо друг от друга в подведомственных им областях. Третья же *конкурентная модель* предполагает, что каждое общественное благо обеспечивается более чем одной бюрократической структурой. Авторы утверждают, что в постсоветском обществе произошел серьезный сдвиг от монополистической к дерегулируемой модели, которая, кстати, связана с увеличением масштабов коррупции (13, с.604-607, 610). Добавим, что в крупных столичных и областных центрах с их обилием бюрократических структур есть больше шансов на формирование элементов конкурентной модели, чем на периферии.

Дополнительные трудности в российской хозяйственной деятельности возникают в связи с качественными изменениями структуры бюрократических отношений за последнее десятилетие. Во-первых, в период реформ произошло серьезное перераспределение властных полномочий между институтами государственного управления и между их иерархическими ступенями. Например, по мнению одного из предпринимателей, «...сейчас районный чиновник в нашем городе может стоить больше, чем городской» (председатель правления банка). Во-вторых, «размылись» бывшие советские бюрократические конвенции, определявшие, кто, сколько и за что мог требовать от просителя. «Брать по чину» — неотъемлемая часть *бюрократического кодекса*. Отсутствие подобных конвенций рождает элементы волюнтаризма и бюрократического хаоса, от которых предприниматель страдает не меньше, чем от самих поборов. Ослабление норм приводит к появлению необузданных аппетитов и повышает соблазны принудительного воздействия. Трудно сказать, насколько быстро эти конвенции выстраиваются вновь, но, видимо, этот процесс идет.

Есть свидетельства формирования и других элементов бюрократического кодекса. Если ранее, по свидетельствам самих предпринимателей, чиновник старался «урвать» и отойти в сторону, зачерпнув из потока спонтанной приватизации, то сегодня все чаще встречаются должностные лица, которые хотя и «берут», но о деле тоже заботятся. Многие стали лучше разбираться в профессиональных вопросах, появились элементы ответственности за принятые решения, желание обеспечить эффективный результат (что немаловажно, помимо прочего, и для сохранения своего кресла). Прием же взятых за услуги с этих позиций рассматривается бюрократом как «комиссионный процент» — «теневой», но морально оправданный способ увеличения своих «постыдно низких» официальных доходов.

*«Раньше была очень простая схема: за все надо было заплатить, ты приходил, что-то обещал, тебе верили на слово, ты отдавал деньги, тебе давали доступ к земле или еще к чему-то. Таких примеров очень много. Как правило, все эти организации уже лопнули давно. И, мне кажется, за эти три года чиновники уже научились отличать тех, с кем можно работать, к ним уже относятся иначе»*

(руководитель строительной фирмы).

С точки зрения упомянутой выше теории коррупции, действия чиновников могут осуществляться двумя способами — «без приворовывания» у государства (without theft) и «с приворовыванием» (with theft). В первом случае платежи государству остаются в неприкосновенности и к легальным транзакционным издержкам добавляются нелегальные издержки в форме взятки. Во втором случае предприятия «освобождаются» от официальных платежей, перекладывая часть «экономленных» средств в карман бюрократа (13, с.601).

### От взятки к контракт-отношениям

Неформальные отношения предпринимателей с чиновничеством не сводятся к пресловутой коррупции, а последняя не сводится к взяткам. Более того, *взятка* — всего лишь примитивная начальная форма этих отношений. Она опосредствует короткие (разовые) взаимодействия и характерна преимущественно для чиновников мелкой и средней руки, а также для представителей малого бизнеса. По выражению одного из наших респондентов, «*мелкие чиновники берут практически все и фактически занимаются вымогательством*» (руководитель строительно-ремонтной организации). С ростом уровня чиновника и масштабов бизнеса часто меняются не только «цена вопроса», но и сам характер взаимоотношений. Сначала элементарная взятка перерастает в *систему обмена услугами*, которые уже не принимают денежную форму и даже не сводятся к личным подаркам-подношениям. Отдаться, как известно, можно множеством других более замысловатых способов — например, устроив родственника к себе на работу или передав заказ «своей» фирме.

«*Таким людям [чиновникам достаточно высокого уровня — В.Р.] не взятку дают, а расплачиваются услугой — дачу построят, машину поменяют, отдых семье обеспечат. Наличные деньги перестают быть средством решения проблем, проблемы решаются через другой механизм*» (руководитель фирмы по торговле медицинским оборудованием).

«*Формы стали гораздо изощреннее, и это к лучшему*» (руководитель компьютерной фирмы).

В дальнейшем с укреплением взаимного доверия между чиновником и предпринимателем их связь может плавно перерасти в длительное сотрудничество или *неформальный «контракт-отношение»* (relational contracting), где обмен услугами как таковой по типу «ты — мне, я — тебе» вообще не обязателен. Речь идет о взаимной стратегической и тактической поддержке.

«*Конечно, всегда между предприятием, особенно крупным, и администрацией есть какие-то отношения, которые не афишируются. Скажем, мы к ним обращаемся за помощью по каким-то вопросам, также и они могут к нам обращаться за помощью. Мы стараемся идти им навстречу, но это помощь другого рода. Иногда нужно выполнить какие-то работы срочно, которые они из бюджета не могут оплатить, например, ремонт церкви, еще что-нибудь. Или им надо какому-то чиновнику заехать, ему поставить телефон на дачу*» (руководитель строительной организации).

Так, сплав принуждения и интереса закрепляется «арматурой» социальных норм. Добавим, что наличие родственных или дружеских связей между представителями бизнеса и власти, без сомнения, способно сильно ускорить описанный

процесс и позволяет перепрыгивать через ступени.

Вообще денежный мешок — не единственный инструмент решения возникающих бюрократических проблем. Материальные издержки часто можно минимизировать, а то и вовсе свести к нулю, потратив время на установление знакомств и используя «элементарное» личное обаяние. Действовать через взятки, подарки, откуп или совершать дополнительные усилия, связанные с временными и моральными издержками, — такова еще одна точка выбора в процессе выработки предпринимательской стратегии.\* Здесь у каждого есть определенная свобода выбора, но выбрав для себя линию поведения, ты дальше во многом вынужден ей следовать. Живое действие постепенно начинает воспроизводить инерционные структуры сложившихся отношений.

*«Если ты пойдешь один раз на такой компромисс, ты будешь идти на эти компромиссы бесконечно»* (руководитель туристической фирмы).

*«Если начинаешь платить, то из этого круга уже потом никогда не вырваться»* (руководитель фирмы по оптовой торговле и таможенным операциям).

Чем более сложными становятся взаимоотношения бизнеса и чиновничества, отходя от примитивных возмездно-денежных форм, тем труднее измерить транзакционные издержки на оплату бюрократических услуг и оценить экономическую эффективность этих издержек. И дело не только в закрытости этих отношений от досужего глаза. Есть важные элементы неформальных отношений, которые не измерить, даже если перед тобой выложат все бухгалтерские книги и откроют любое «двойное дно» (чего делать, разумеется, никто не собирается). Просто часть транзакционных издержек утрачивает непосредственную денежную форму, а другая часть тесно переплетается с прямыми производственными издержками. Ты «посадил на зарплату» нужного человека или «проплатил» по заказу «нужной» фирмы — отделить транзакционные и трансформационные издержки здесь невозможно, по крайней мере чисто калькулятивным путем.

Подытоживая данный раздел, выскажем предположение, что молодое российское предпринимательство изначально разделилось по своей ориентации. Одни решили добиваться поддержки властей и действовать через коридоры власти, другие предпочли отойти от кабинетов власть имущих как можно дальше и приближаться к ним только в случае крайней необходимости в бюрократических услугах.

*«Первоначально сложились два типа предпринимательских стратегий в отношениях с государством — развитие снизу, без преференциальной поддержки государства и получение «мандата» от государства»* (14).

Первые, неся материальные и моральные издержки, старались удерживать и накапливать политический капитал, вторые искали опору в человеческом и культурном капитале — своем и своих «команд». По прошествии первого предпринимательского десятилетия мы вынуждены констатировать, что если речь идет о сколь-либо крупном бизнесе, успешнее, как правило, действовали первые: их дополнительные издержки, конечно, выше, но и выгоды значительнее.

\* «Все, что угодно можно сделать официально, не платя никому ничего. Вопрос потраченных усилий и срока. Если срок поджимает, то услуга всегда оплачивается» (руководитель фирмы по производству и торговле туристическим снаряжением).

### Отношения с представителями власти

Как выглядят на фоне непрекращающегося бюрократического давления общие отношения предпринимателей и представителей государственной власти? Мы уже убедились в том, что они не являются чем-то, лежащим вне экономики, и в то же время не укладываются в рамки обычного экономического контракта. Какова степень конфликтности этих отношений, высок ли престиж предпринимателя в глазах современного чиновника, и меняется ли его взгляд с течением времени? Мнения предпринимателей, естественно, расходятся.

В ответах на вопрос о *конфликтности или дружелюбии взаимоотношений с властями* мы получили нормальное распределение с некоторым смещением в сторону конфликтности. Каждый третий руководитель (33,5%), говоря о своей сфере деятельности, характеризует отношения предпринимателей и представителей органов власти как взаимное невмешательство. Каждый пятый (20%) называет их отношениями делового сотрудничества и партнерства, а 4% предпринимателей даже связывают их с дружеской взаимопомощью. В то же время почти треть (30%) руководителей обращают внимание на периодически возникающее напряжение, 3% опрошенных указывают на существование постоянных конфликтов (затруднились ответить — 8%).

То, что определение характера взаимоотношений с представителями органов управления не является для предпринимателя отвлеченной оценкой и связано с личным опытом столкновений с вымогательствами, хорошо видно по данным таблицы 10. Чем реже руководители встречаются с вымогательствами в своей деятельности, тем чаще они склонны характеризовать отношения с представителями власти как взаимное невмешательство, деловое сотрудничество и даже дружескую взаимопомощь. И наоборот, чем чаще фиксируется наличие вымогательства, тем скорее предприниматели признают присутствие напряжений и конфликтов в отношениях с должностными лицами. Причем различия долей между крайними группами достигает двукратного размера и более. Упомянем, что сходные картины возникают при оценке общей распространенности вымогательств чиновников в российском бизнесе и при оценке изменений в данной области за последние годы (чем чаще, по мнению предпринимателей, становятся вымогательства, тем напряженнее взаимные отношения).

Если вернуться к вопросу, кто является основным инициатором взяток, то дело обстоит так: чем более напряженными выглядят отношения, тем с большей вероятностью обвиняются чиновники; чем более позитивны оценки отношений, тем чаще упоминается «небезгрешность» предпринимателей.

Явно не способствует укреплению «добрососедства» жесткий контроль за деятельностью предприятия. Точнее, если отношения чиновников и предпринимателей сложились позитивно или, по крайней мере, нейтрально, то число проверок предприятия их радикальным образом не портит. А вот негативные оценки с числом проверок связаны более явно. Чем больше инспекций, тем чаще руководители указывают на напряженность во взаимных отношениях с чиновниками. Видимо, не случайно также, что в зонах напряжения и конфликта проверочных рейдов зафиксировано как минимум в два раза больше. И закономерно, что ни один не назвал существующие отношения деловым сотрудничеством и тем более дружеской взаи-

мопомощью, принимая у себя контролирующие органы более пяти раз в месяц (т.е. еженедельно и чаще) (см. табл. 11). *Тип взаимных отношений оказывается достаточно тесно связанным с формами административного контроля.*

Что же касается возможного изменения ситуации, то заметим, что около половины (52%) руководителей из числа тех, кто считает невозможным покончить с коррупцией, характеризуют сегодняшние отношения власти и бизнеса вполне положительно или, по крайней мере, нейтрально (24%). Видимо, вымогательства чиновников им не особенно мешают. Другая же половина (48%) руководителей испытывает напряжение в отношениях с представителями власти или даже вступает с ними в постоянные конфликты. Здесь давление приводит к более тяжелым последствиям. Добавим, что среди оптимистов, надеющихся на устранение взяточничества из практик хозяйственной жизни, большинство (80,5%) характеризуют отношения бизнеса и власти как взаимное невмешательство или даже лучше. Неблагоприятные же оценки текущей ситуации выработке оптимизма отнюдь не способствуют.

*Престиж российского предпринимателя в глазах представителей органов государственной власти, по мнению предпринимателей, не слишком высок.* Высоким его назвали пятая часть (20%) опрошенных. Многие (36%) попросту затруднились ответить. А самая большая группа (43,5%) уверены, что он откровенно низок. Хуже, по оценкам предпринимателей, только отношение к предпринимателям российского населения (на низкий престиж здесь указали 69% руководителей).

Мнения руководителей малых предприятий в данном случае более поляризованы по сравнению с мнениями руководителей крупных и средних предприятий. Среди первых больше тех, кто считает престиж предпринимателя высоким (21% против 16%), и тех, кто, напротив, считает его низким (44% против 40%). Интересно, что более поляризованными оказались и мнения той группы предпринимателей, которые заявили о значительных расходах своего предприятия на оплату неформальных услуг.

Некоторые проблески позитива проявляются в оценках *динамики отношения к предпринимателям со стороны представителей органов государственной власти за последние два-три года.* Более половины (52,5%) руководителей считают, что ничего в данном отношении не изменилось. А один из восьми опрошенных (13%) даже фиксирует ухудшение на этом фронте. Но все же более трети (34,5%) респондентов высказалось оптимистическим образом: по их мнению, отношение должностных лиц улучшается.

Чуть менее оптимистично смотрят на данный вопрос представители малых предприятий. Об улучшении отношения властей в их рядах говорят 33% (среди руководителей крупных и средних предприятий — 40%).

По каким признакам оценивают динамику отношений власть предержащих к предпринимателю? Немалую роль, естественно, играет изменение давления со стороны чиновников. Более половины (54%) уверенных в том, что вымогательства станут реже, высказывают предположение об улучшении отношения представителей органов государственной власти, а об ухудшении отношения в данной группе вообще не говорит никто. Если же предприниматели наблюдают учащение вымогательств, то доля пессимистов возрастает почти до одной трети (31%), а на улучшение отношения указывают 28% (почти вдвое меньше по сравнению с группой, дающей благоприятные ретроспективные оценки) (см. табл. 12).

Как влияет динамика отношения представителей органов государственного управления к предпринимателю за последние годы на два предыдущих показателя — характер их отношений и уровень престижа предпринимателя в глазах чиновника? На формирование положительных оценок динамика влияет не столь однозначно. А вот негативные оценки в обоих случаях находятся в прямой линейной зависимости от нее. Гипотетическое объяснение таково: ухудшить отношения несложно (и объяснения тому находятся более простые), в то время как улучшение отношений — процесс более сложный и противоречивый.

В итоге заметим, что несмотря на вариации в постановке вопросов и разную степень их деликатности, *данные о характеристиках взаимоотношений чиновников и предпринимателей имеют достаточно устойчивый характер.*

#### Готовность влиять на власть

Если даже отношения с представителями органов государственного управления складываются не блестяще, намерены ли предприниматели влиять на власть? Избирают ли они *стратегию «ухода»* (в терминах А.Хиршмана), выражающуюся в попытках избежать столкновения, откупиться или, в крайнем случае, сменить сферу деятельности? Или склоняются к *стратегии «голоса»*, стремясь к отстаиванию своих прав в очном посиделке или прибегая к услугам суда, наконец, через воздействие на власть политическими средствами — посредством предпринимательских объединений и политических партий? Мы не углублялись в этот вопрос специально. Однако общая ориентация предпринимателей в данном отношении может быть интересной. Результаты же получены следующие.

Считают, что следует активнее влиять на органы власти, чтобы изменить к лучшему отношение к предпринимателям в российском обществе, 38% опрошенных руководителей. По нашему мнению, эта доля довольно высока на фоне настроений, которые господствовали в основной массе предпринимателей в последние годы, ибо большинство предпринимателей подчеркнуто отстранялись от политики, упирая на свою независимость и важность бизнеса как чисто профессионального занятия (15). Специфической чертой отечественного предпринимательства также является то, что вместо организованного лоббирования групповых интересов посредством многочисленных партий, предпринимательских союзов и ассоциаций они много чаще используют свои индивидуальные связи в органах управления, т.е. предпочитают внеинституциональное лоббирование.\* Какие формы оно принимает, мы обрисовали выше.

Итак, в нашем случае потенциальная политическая активность предпринимателей относительно высока (отчасти это объясняется повышенной долей членов предпринимательских объединений в нашей выборке). В большей степени к воздействию на власть склоняются: руководители-мужчины; те, кто начал предпринимательскую деятельность в «золотой век» спонтанной приватизации — в 1989-1991 гг.; более мобильные (сменившие ради предпринимательской карьеры сферу деятельности); обладатели максимального по нашей шкале «человеческого

\* Подавляющее большинство опрошенных (91,3%) на Первом Всероссийском Конгрессе представителей малых предприятий (1996 г.) заявили, что предприниматели сами лоббируют свои интересы. На лоббирующие усилия предпринимательских союзов и органов власти указали соответственно лишь 4,9% и 2,7%.

Таблица 10

Характер отношений предпринимателей с представителями органов власти и личный опыт столкновений предпринимателей с вымогательством чиновников (N = 202)\*

|                          | Опыт столкновений с вымогательствами (%) |        |         |
|--------------------------|--|--------|---------|
|                          | Часто                                    | Иногда | Никогда |
| Дружеская взаимопомощь   | 2  | 4      | 7       |
| Деловое сотрудничество   | 15                                       | 22     | 28      |
| Взаимное невмешательство | 23                                       | 33     | 48      |
| Периодическое напряжение | 51                                       | 40     | 16      |
| Постоянные конфликты     | 9  | 1      | 1       |
| Всего                    | 100                                      | 100    | 100     |

\* затруднившиеся ответить в расчеты не включены

Таблица 11

Оценка отношений предпринимателей с представителями органов власти и число внешних проверок на предприятии

|                          | Доля фирм (%) | Число проверок (в месяц) |      |       |       |         | Среднее число проверок |
|--------------------------|---------------|--------------------------|------|-------|-------|---------|------------------------|
|                          |               | Менее 1                  | Одна | 1,5-2 | 2,5-5 | Более 5 |                        |
| Дружеская взаимопомощь   | 3,5           | 2                        | 6    | 2     | 5     | 0       | 1,6                    |
| Деловое сотрудничество   | 22            | 23                       | 20   | 37    | 14    | 0       | 1,3                    |
| Взаимное невмешательство | 37            | 50                       | 42   | 22    | 31    | 31      | 1,6                    |
| Периодическое напряжение | 35            | 23                       | 32   | 37    | 45    | 54      | 3,2                    |
| Постоянные конфликты     | 3             | 2                        | 0    | 2     | 5     | 15      | 3,7                    |
| Всего                    | 100           | 100                      | 100  | 100   | 100   | 100     | 2,1                    |

Таблица 12

Изменение отношения органов власти к предпринимателям и изменение вымогательств чиновников за последние 2-3 года (N = 215)

| Отношение властей к предпринимателям | Вымогательства чиновников (%) |           |            |
|--------------------------------------|-------------------------------|-----------|------------|
|                                      | Стали чаще                    | Неизменны | Стали реже |
| Улучшилось                           | 28                            | 34        | 54         |
| Осталось неизменным                  | 41                            | 59        | 46         |
| Ухудшилось                           | 31                            | 8         | 0          |
| Всего                                | 100                           | 100       | 100        |

капитала»; представители негосударственных предприятий; занятые в промышленности. В региональном разрезе более активны москвичи. В меньшей степени готовы влиять на представителей власти те, кто сами участвовали в организации предприятий (возможно, помимо прочего, этот опыт подействовал обескураживающим образом); представители нового бизнеса, чьи предприятия образованы в последние два года; руководители средних (по численности занятых) предприятий; занятые в строительстве и транспорте, науке, здравоохранении и культуре.

### Типология предпринимательских групп

Мы рассмотрели процесс сегментирования рынков по множеству отдельных важных параметров. Теперь попытаемся типологизировать позиции предпринимателей по совокупности этих параметров. Факторный анализ позволил нам выделить шесть факторов, описывающих около 70% вариации признаков (см. табл. 13). Мы не будем раскрывать содержание всех факторов, остановившись на двух основных (34,1% вариации).

*Фактор 1* — оценки распространенности бюрократических требований и вовлечение в неформальные действия.

*Фактор 2* — тип предприятия по размеру, доле государственной собственности, членству в предпринимательских организациях.

На основании двух основных факторов мы осуществили группировку предпринимателей с помощью кластерного анализа. Получили следующие четыре группы:

- лояльные к власти — 15%;
- стремящиеся к паритету с властью — 36%;
- активно конфликтующие с властью — 28%;
- откупающиеся от власти — 21%.

Рассмотрим их более подробно (сводные количественные характеристики четырех групп содержатся в табл. 14-16).

**Группа 1. Лояльные к власти.** Руководители первой группы относительно редко сталкиваются с требованиями чиновников. Немного средств тратится ими и на оплату неформальных услуг; у значительной части (57%) подобные расходы просто отсутствуют. Пониженная степень принудительного воздействия проявляется и в том, что, по мнению респондентов данной группы, взятки в основном инициируются предпринимателями, а не чиновниками (замечим, что многие вообще затруднились ответить на данный вопрос).

Однако нельзя сказать, что отношения с представителями власти здесь складываются безоблачно. По наличию проблем с чиновниками эта группа не уступает другим. Так, контроль за деятельностью предприятий достаточно тесный: среднее число внешних проверок здесь одно из наиболее высоких (около трех в месяц). Более чем на половину (54%) предприятий приходят с официальными визитами три и более раза в месяц. Помимо этого каждый третий руководитель считает отношения предпринимателей с чиновниками напряженными или конфликтными. Наконец, минимальна (14%) среди всех групп доля тех, кто считает престиж предпринимателя в глазах представителей органов государственного управления высоким (см. табл. 14).

Несмотря на не слишком обнадеживающие оценки, мы назвали эту группу лояльной по отношению к власти. В ее рядах максимально (30%) число тех, кто предпочитает блюсти закон при любых условиях, и только каждый девятый (11%) склонен закон игнорировать, если он чинит препятствия нормальной хозяйственной деятельности. Более половины (54%) предпринимателей в данной группе считают риск, связанный с нарушением законов, высоким, что заметно выше оценок, даваемых другими группами.

При явном наличии бюрократических проблем, здесь максимальна (43%) доля руководителей, считающих, что отношение властей к предпринимательству



Таблица 13

Факторная структура отношений с представителями власти  
(метод главных компонент, до вращения, N = 192)

|  | Факторы |       |       |       |       |       |
|--|---------|-------|-------|-------|-------|-------|
|  | I       | II    | III   | IV    | V     | VI    |
| Частота вымогательств со стороны чиновников в российском бизнесе | 0,67    | 0,21  | 0,27  | -0,09 | -0,29 | -0,29 |
| Частота личных столкновений с вымогательствами чиновников        | 0,79    | 0,13  | 0,13  | -0,20 | -0,24 | 0,01  |
| Возможность успешной деятельности без взяток                     | 0,69    | -0,09 | -0,10 | -0,17 | -0,06 | 0,03  |
| Число внешних проверок на предприятии                            | -0,19   | -0,20 | -0,52 | 0,42  | -0,18 | -0,34 |
| Уровень расходов на оплату неформальных деловых услуг            | 0,56    | 0,09  | -0,08 | -0,07 | 0,56  | 0,03  |
| Возраст руководителя   | 0,19    | -0,40 | 0,30  | 0,35  | 0,27  | 0,51  |
| Пол руководителя   | 0,12    | 0,09  | -0,64 | -0,02 | -0,04 | 0,50  |
| Образование руководителя   | -0,31   | -0,34 | 0,62  | 0,05  | -0,17 | 0,17  |
| «Человеческий капитал» руководителя                              | -0,57   | -0,19 | -0,10 | -0,52 | -0,12 | 0,02  |
| Тип предприятия (приватизированное/негосударственное)            | -0,47   | 0,53  | 0,25  | -0,30 | 0,13  | 0     |
| Доля государственной собственности в активах предприятия         | -0,14   | 0,53  | 0,05  | 0,17  | 0,51  | -0,27 |
| Численность занятых на предприятии                               | 0,12    | -0,69 | 0,08  | 0,12  | 0,19  | -0,43 |
| Членство в предпринимательских объединениях и союзах             | -0,03   | 0,53  | 0,15  | 0,62  | -0,31 | 0,10  |
| Факторная нагрузка (%)   | 20,4    | 13,7  | 10,6  | 9,2   | 7,8   | 7,8   |

за последние годы улучшается. И минимально (25%) число тех, кто считает целесообразным активно влиять на представителей власти. Сказанное позволяет нам подвести итог: рассматриваемая группа — далеко не самая благополучная, но наиболее дисциплинированная и лояльная к существующим формальным ограничениям. И лояльность, добавим, имеет в данном случае материальную подоснову: это по сути единственная группа, которая может рассчитывать на финансовую поддержку органов власти. Так, 15% ее представителей в последние два года получали от государства кредиты или финансовую помощь, в то время как в любой другой группе таковых не наберется и 5% (см. табл. 15).

Последнее обстоятельство не должно удивлять, ибо первая группа более чем на четыре пятых (82%) состоит из приватизированных государственных предприятий, доля средних и крупных предприятий здесь также наивысшая (46%). Средняя численность занятых намного превышает средний уровень. При этом две трети (68%) составляют предприятия розничной торговли, общественного питания и бытового обслуживания, приватизированные преимущественно в ходе массовой приватизационной волны в 1992-1993 гг. (см. табл. 15).

Более чем половине (57%) руководителей в данной группе не приходилось начинать собственного дела. Почти треть (32%) вступили в руководящие должности до начала перестройки. Среди предпринимателей этой группы две трети — старше 40

Таблица 14

Отношения с представителями органов государственной власти и типология предпринимательских групп: оценки ситуации (в процентах от каждой из четырех групп) \*

|   | Группы            |                    |                     |                  |
|---|-------------------|--------------------|---------------------|------------------|
|   | Лояльных к власти | Паритета с властью | Конфликта с властью | Откупа от власти |
| Количество предприятий  | 28                | 70                 | 53                  | 41               |
| Проблемы с органами власти  |                   |                    |                     |                  |
| Имеют острые проблемы с представителями власти                                    | 46                | 21                 | 45                  | 49               |
| Численность внешних проверок на предприятии (в среднем в месяц)                   | 3                 | 1                  | 4                   | 1                |
| Вымогательства чиновников   |                   |                    |                     |                  |
| Вымогательства чиновников в бизнесе встречаются часто                             | 11                | 11                 | 66                  | 68               |
| Часто сами сталкиваются с вымогательствами чиновников                             | 4                 | 0                  | 45                  | 34               |
| Считают, что вымогательства стали чаще за последние годы                          | 11                | 12                 | 45                  | 42               |
| Считают невозможным избавиться от взяток  | 7                 | 11                 | 64                  | 73               |
| Взятки и неформальные услуги  |                   |                    |                     |                  |
| Считают, что взятки чаще инициируют чиновники                                     | 18                | 19                 | 36                  | 37               |
| Считают, что взятки чаще инициируют предприниматели                               | 25                | 13                 | 11                  | 5                |
| Тратят значительные средства на неформальные деловые услуги                       | 4                 | 4                  | 21                  | 29               |
| Отношение к закону  |                   |                    |                     |                  |
| Считают, что лучше игнорировать мешающий закон                                    | 11                | 14                 | 12                  | 21               |
| Считают, что риск при нарушении закона высок                                      | 58                | 58                 | 35                  | 23               |
| Считают, что риск при нарушении закона низок                                      | 12                | 4                  | 17                  | 25               |
| Отношения с властями  |                   |                    |                     |                  |
| Считают отношения с представителями власти напряженными или конфликтными          | 32                | 17                 | 55                  | 39               |
| Считают, что престиж предпринимателя среди представителей власти высок            | 14                | 23                 | 23                  | 22               |
| Считают, что отношение властей к предпринимательству за последние годы улучшается | 43                | 42                 | 32                  | 28               |
| Получали финансовую поддержку от органов государственного управления              | 15                | 4.5                | 2                   | 3                |
| Считают необходимым влиять на представителей власти                               | 25                | 42                 | 53                  | 23               |

\*Таблицы 14-16 носят составной характер, и соседние строки часто содержат наиболее важные фрагменты ответов на разные вопросы. Данные приводятся в процентах к соответствующей группе (по столбцу), кроме особо оговоренных случаев, когда даются абсолютные показатели (в среднем по группе).

лет, наблюдается повышенное представительство женщин (36%). Реже встречаются специалисты, закончившие специальные менеджерские или финансовые курсы, а также имеющие высокий или максимальный «человеческий капитал» (напротив, 43% руководителей имеют минимальный капитал) (см. табл. 16).

**Группа 2. Стремящиеся к паритету с властью.** Эта группа — самая многочисленная по составу. Оценки распространенности чиновничьих вымогательств в ней также минимальны, а лично с вымогательствами, судя по ответам, не сталкивается вообще никто. Не случайно, почти одна треть (31%) затруднилась ответить на вопрос об инициаторах взяток чиновникам.

Отличие группы от других состоит в том, что пониженная степень принуждения соседствует здесь с ослабленными формами контроля (см. табл. 14). Число внешних проверок на предприятиях второй группы абсолютно минимально: у четырех пятых (81%) речь идет максимум об одной проверке в месяц, а ровно на половину предприятий «контролеры» приходят реже одного раза в месяц.

В результате на неформальные услуги представители данной группы тратят немного, у половины (51%), если верить ответам, эти затраты вообще отсутствуют. К тому же они довольно высоко оценивают риск систематического нарушения законов, здесь практически отсутствуют те, кто считает, что подобного риска не существует (их всего 4%). Наблюдается, таким образом, стремление удержаться в рамках формальной экономики.

Острые проблемы с представителями власти на фоне других групп здесь имеют относительное меньшинство (21%). Минимальна (с отрывом) и доля тех, кто считает отношения власти и бизнеса напряженными или конфликтными — 17%. Одновременно максимальна (с наименьшим отрывом) доля тех, кто характеризует взаимоотношения власти и бизнеса как взаимное невмешательство — 47%. Наконец, высока доля оптимистических оценок динамики отношения властей к предпринимателю (на его улучшение указывают 42% руководителей) (см. табл. 14).

Таким образом, во второй группе руководителей наблюдается самая спокойная и благоприятная картина. Им удается избегать столкновений с властями и изматывающих проверок, не тратить средства на оплату бюрократических услуг и при этом не навлекать гнев бюрократов. Эти предприниматели вряд ли могут рассчитывать на помощь властей (получали финансовую поддержку за последние два года лишь 5%). Но, видимо, они и без нее вполне обходятся, сохраняя с властью отношения взаимного невмешательства и нейтралитета.

Впрочем, говорить о полном благодушии вряд ли приходится. Здесь сравнительно высока (42%) доля активных предпринимателей, уверенных в необходимости влиять на представителей органов государственного управления. Поддержание паритета в отношениях с властью несомненно заслуживает подобных усилий.

Кто составляет вторую группу? В основном руководители негосударственных предприятий (94%). При этом многие из них — уже со стажем, две трети из них созданы до 1994 г. В группе преобладают (91%) малые предприятия, распределение по сферам деятельности максимально равномерное (см. табл. 15).

Две трети (62%) руководителей второй группы начинали собственное дело, три четверти (74%) участвовали в организации данного предприятия. В то же время среди них относительно невелика (71%) доля собственников. Социально-демографические характеристики близки к средним. Пожалуй, чуть более заметна (33%) группа тридцатилетних руководителей (см. табл. 16).

Таблица 15

Отношения с представителями органов государственной власти и типология предпринимательских групп: типы предприятий (в % от каждой из четырех групп)

|   | Группы            |                    |                     |                  |
|---|-------------------|--------------------|---------------------|------------------|
|   | Лояльных к власти | Паритета с властью | Конфликта с властью | Откупа от власти |
| Количество предприятий  | 28                | 70                 | 53                  | 41               |
| Время создания предприятия  |                   |                    |                     |                  |
| До 1992 г.  | 11                | 29                 | 15                  | 7                |
| В 1992-1993 гг.   | 61                | 35                 | 28                  | 34               |
| В 1994-1995 гг.   | 11                | 13                 | 30                  | 20               |
| В 1996-1997 гг.   | 18                | 23                 | 26                  | 39               |
| Тип предприятия   |                   |                    |                     |                  |
| Доля приватизированных государственных предприятий                  | 82                | 6                  | 11                  | 0                |
| Доля вновь созданных негосударственных предприятий                  | 18                | 94                 | 89                  | 100              |
| Размер предприятия  |                   |                    |                     |                  |
| Доля малых предприятий  | 54                | 91                 | 81                  | 98               |
| Доля средних и крупных предприятий                                  | 46                | 9                  | 19                  | 2                |
| Средняя число занятых (человек)                                     | 971               | 230                | 67                  | 21               |
| Сферы основной деятельности   |                   |                    |                     |                  |
| Промышленность  | 18                | 20                 | 25                  | 12               |
| Строительство, транспорт, связь                                     | 14                | 14                 | 13                  | 17               |
| Оптовая торговля  | 4                 | 23                 | 30                  | 41               |
| Розничная торговля, общепит, бытовое обслуживание                   | 68                | 24                 | 49                  | 32               |
| Финансы, кредит, деятельность по обеспечению функционирования рынка | 4                 | 6                  | 9                   | 24               |
| Наука, медицина, культура   | 11                | 24                 | 9                   | 15               |
| Сельское хозяйство и прочие   | 14                | 23                 | 11                  | 7                |
| Прочие характеристики   |                   |                    |                     |                  |
| Доля московских предприятий   | 7                 | 13                 | 8                   | 39               |
| Членство в объединениях и союзах предпринимателей (%)               | 29                | 31                 | 30                  | 24               |

*Группа 3. Активно конфликтующие с властью.* Оценки распространенности вымогательств со стороны чиновников в третьей группе намного выше, чем в первых двух группах (66%). А число тех, кто имеет личный опыт частых столкновений с подобными вымогательствами — самый высокий среди всех групп (45%). Также максимальна доля тех, кто убежден, что вымогательства становятся все чаще и чаще.

Возрастание принуждения со стороны чиновничества влечет за собою дополнительные издержки. В итоге каждый пятый (21%) руководитель заявляет, что тратит значительные средства на оплату неформальных деловых услуг (число тех, кто признается в наличии подобных расходов, превышает 70%). Поскольку неформальные издержки так или иначе связаны с переступанием границ закона, степень законопослушания по сравнению с первой и второй группами здесь заметно снижается. Абсолютное большинство (82%) говорит о соблюдении закона «по мере возможности». Растет до 17% доля тех, кто не видит особого риска в

Таблица 16  
 Отношения с представителями органов государственной власти и типология  
 предпринимательских групп: портрет руководителей  
 (в % от каждой из четырех групп).

|  | Группы               |                       |                        |                     |
|--|----------------------|-----------------------|------------------------|---------------------|
|  | Лояльных<br>к власти | Паритета<br>с властью | Конфликта<br>с властью | Откупа<br>от власти |
| Количество предприятий   | 28                   | 70                    | 53                     | 41                  |
| Демографические характеристики                                     |                      |                       |                        |                     |
| Средний возраст (лет)  | 42                   | 41                    | 39                     | 40                  |
| Доля женщины   | 36                   | 23                    | 26                     | 20                  |
| Профессиональные характеристики                                    |                      |                       |                        |                     |
| Имеют высшее образование   | 75                   | 84                    | 77                     | 93                  |
| Имеют специальное образование<br>(финансы менеджмент и т.п.)       | 25                   | 34                    | 49                     | 56                  |
| Имеют высокий или максимальный<br>уровень «человеческого капитала» | 22                   | 29                    | 40                     | 54                  |
| Предпринимательские позиции  |                      |                       |                        |                     |
| Приходилось начинать собственное<br>дело                           | 43                   | 62                    | 68                     | 95                  |
| Участвовали в организации данного<br>предприятия                   | 71                   | 74                    | 83                     | 85                  |
| Входят в число собственников дан-<br>ного предприятия              | 75                   | 71                    | 80                     | 93                  |

систематических нарушениях закона.

Влияют в ситуации, разумеется, чиновничество. Именно на них чаще указывают руководители третьей группы как на инициаторов взяточничества (36%). И, вероятно, они имеют на то основания. Средняя численность внешних проверок здесь максимальна (четыре в месяц), что к благодушию, разумеется, не располагает. На 60% предприятий приходят с контролем три и более раз в месяц, а на каждое седьмое (15%) — более пяти раз.

Самое главное, что отличает данную группу от остальных: более половины (55%) руководителей в ней оценивают отношения бизнеса и власти как напряженные или конфликтные (в том числе откровенно конфликтные — 6%). Впрочем, учитывая лидерство предприятий третьей группы по числу проверок, это не удивительно (см. табл. 14).

Подтверждением конфликтности отношений служит и следующий факт: каждый четвертый (25%) руководитель в данной группе уверен, что отношения представителей власти к предпринимателю меняются к худшему, и это заметно более пессимистический показатель среди всех представляемых групп.

Назревшее напряжение и конфликты ищут своего выхода. Потому закономерным выглядит максимальная активность представителей данной группы с точки зрения потенциального политического действия: считают необходимым влиять на представителей власти 53% руководителей.

Основную часть третьей группы составляют малые предприятия, однако доля крупных и средних предприятий здесь заметна (19%). Приватизированных предприятий немного (11%). Значительное число (56%) предприятий — новые, созданные в последние четыре года (1994-1997 гг.) (см. табл. 15).

Каждое четвертое предприятие в группе задействовано в промышленном производстве (25%). Но основная масса функционирует в розничной торговле, общественном питании, бытовом обслуживании (49%) и оптовой торговле (30%), т.е. в сферах, заведомо привлекательных для контролирующих органов, которые не медлят с появлением.

Половина (49%) руководителей принадлежит к когорте сорокалетних. Доля руководителей со специальным профессиональным образованием (49%) и высоким «человеческим капиталом» (40%) здесь заметно выше, чем в предыдущих группах. Больше также число собственников (80%), руководителей с предпринимательским опытом (68%) и непосредственных участников организации сегодняшних предприятий (83%) (см. табл. 16).

**Группа 4. Откупающиеся от власти.** Последняя группа также находится в зоне повышенного принуждения. Две трети руководителей здесь указывают на практики частых вымогательств со стороны чиновников в российском бизнесе. Правда, личный опыт таких столкновений, по сравнению с третьей группой, имеют меньше (34%) руководителей, но значительные издержки на оплату неформальных услуг встречаются чаще (29%) (возможно, выше здесь размер платы за бюрократические услуги). Максимальна (73%) доля тех, кто считает совершенно невозможным избавиться от вымогательства. И обвиняются в них в первую очередь чиновники (37% — самая большая доля среди четырех групп).

Любопытно, что текущий контроль за предприятиями при этом не силен. Среднее число внешних проверок откровенно невелико (в 98% случаев количество визитов не превышает двух в месяц). Как же это возможно на фоне вышеприведенных безраздушных оценок? Вероятно, руководителям данных предприятий приходится откупаться от должностных лиц, и, судя по всему, делают это они успешно.

Способствует и изрядная доля правового цинизма. Каждый пятый (21%) руководитель уверен, что мешающий закон лучше всего игнорировать, каждый четвертый (25%) заявляет, что риск систематических нарушений закона сегодня фактически отсутствует, если не допускать ошибок (см. табл. 14).

В результате доля тех, кто указывает на напряжение в отношениях власти и бизнеса, хотя и высока (39%), но значительно уступает показателям третьей, «конфликтной» группы. А явный конфликт в четвертой группе наблюдают только 2%. Никакого особого оптимизма в оценке отношения представителей органов власти к предпринимателю здесь не наблюдается. Но доля тех, кто призывает влиять на них минимальна (23%). Откупиться, действительно, проще.

Четвертую группу на сто процентов составляют негосударственные предприятия, а доля малых предприятий здесь максимальна — 98%. Среди них самая большая (39%) доля фирм, созданных в последние два года — в 1996-1997 гг. Так что речь во многом идет о новом малом бизнесе.

Основная часть предприятий четвертой группы сосредоточены в оптовой торговле (41%), в розничной торговле, общественном питании, бытовом обслуживании (32%), а также (особенность данной группы) — в сфере финансов, кредита и деятельности по обеспечению функционирования рынка (24%). Все эти сферы, как мы знаем, наиболее привлекательны для должностных лиц (см. табл. 15).

Обращает на себя внимание повышенное число москвичей (39%). Процент женщин меньше, чем в прочих группах (20%). Представители данной группы

демонстрируют самый высокий формальный профессиональный уровень: почти поголовное (93%) высшее образование, специальное профессиональное образование (56%), высокий и максимальный «человеческий капитал» (54%, из которых половина — максимальный). Их облик дополняется также более выраженными предпринимательскими чертами: подавляющее большинство (95%) имеют опыт организации своего дела, участвовали в организации данного предприятия (85%) и стали одним из его собственников (93%) (см. табл. 16).

Итак, перед нами *четыре ситуации* и *четыре разных стратегии* в отношении представителей государственной власти. В *первой и второй группах* руководители очень близки в оценках относительно невысокой распространенности и частоты вымогательских действий со стороны чиновников, незначительных трат на оплату неформальных услуг и склонности оставаться в рамках закона.

При этом в первой группе, в которой сосредоточены более крупные и приватизированные предприятия, наблюдается больше проблем с представителями власти, их чаще беспокоят административными проверками, и напряжение в отношениях с властями фиксируется почти вдвое чаще. Руководители первой группы также более низко оценивают престиж предпринимателя в глазах чиновника. Но несмотря на это, они проявляют относительную лояльность по отношению к закону и в основном не помышляют о воздействии на власть. Вторая группа во многих указанных отношениях выглядит более благополучно, удерживая дистанцию от власти и соблюдая отношения взаимного паритета.

Весьма резко отличаются от двух первых *третья и четвертая группы*. Их тоже многое объединяет, но характеристики здесь заметно более тревожные. Значительно выше оценки частоты вымогательских бюрократических действий, больше пессимизма в оценках возможностей избавления от взяток, чаще звучат обвинения в адрес чиновников, весомее траты на оплату неформальных деловых услуг. Эти группы отличает также более безразличное отношение к несовершенным российским законам. Особенно выделяется здесь четвертая группа — наиболее продвинутых в профессиональном отношении руководителей новых негосударственных предприятий, значительная часть которых расположена в Москве. Однако представители данной группы (в отличие от третьей группы) не склонны подчеркивать и, тем более, раздувать конфликты с властью, не собираются воздействовать на нее. Они пытаются снять напряжение, откупаясь от надоедливых чиновников. Критерии некоторых качественных различий четырех предпринимательских типов сведены в табл. 17–18.

Таблица 17

Сравнение предпринимательских групп по степени столкновений с принуждением и административным контролем

| Степень принуждения | Административный контроль  |                          |
|---------------------|----------------------------|--------------------------|
|                     | Сильный                    | Слабый                   |
| Высокая             | <i>Конфликт с властью</i>  | <i>Откуп от власти</i>   |
| Низкая              | <i>Лояльность к власти</i> | <i>Паритет с властью</i> |

Таблица 18

Сравнение предпринимательских групп по уровню неформальных издержек и готовности влиять на власть

| Неформальные издержки | Готовность влиять на власть |                            |
|-----------------------|-----------------------------|----------------------------|
|                       | Сильная                     | Слабая                     |
| Высокие               | <i>Конфликт с властью</i>   | <i>Откуп от власти</i>     |
| Низкие                | <i>Паритет с властью</i>    | <i>Лояльность к власти</i> |

#### Некоторые выводы

1. Представлять государственную бюрократию как нечто противостоящее рынку или подавляющее рынок — думаем, принципиально неверно. И дело не в том, что отношения между ними беспроблемны и гармоничны (до этого очень далеко), а в том, что бюрократические услуги составляют непосредственный элемент формирующихся российских рынков. При этом не стоит вдаваться и в другую крайность, отождествляя чиновников с обычными экономическими агентами. Наша позиция определена пониманием того, что действия представителей государства пронизывают, структурируют рыночные взаимодействия и при этом связаны с воспроизводством асимметричных отношений неэкономического контроля.

2. Удержание множества бюрократических барьеров выступает не продуктом «недоработок», а способом воспроизведения всеобщей зависимости от властных структур. Разница только в том, что малые предприятия сталкиваются с низшими чиновниками, а крупные предприятия решают свои вопросы с чиновниками более высокого ранга. Заградительные барьеры заставляют предпринимателей уходить в «серые» зоны рынков и порождают субординацию двойного рода. Во-первых, практически каждый становится уязвимым для потенциального выборочного контроля и, в случае необходимости, может быть насажен на бюрократический «крючок». Во-вторых, многим приходится искать послаблений и льгот, т.е. вступать в отношения с представителями власти в качестве просителя и заранее планировать дополнительные расходы на обслуживание «вертикальных отношений». Несмотря на множественные изменения условий хозяйствования, наблюдаемые в течение последнего десятилетия в России, принцип всеобщей бюрократической зависимости успешно сохранен.

3. Вымогательства со стороны чиновников являются сегодня в российском бизнесе безусловно распространенным явлением. Данные о частоте столкновений предпринимателей с принуждением подобного рода весьма устойчивы по результатам наших опросов 1993, 1996 и 1997 гг., несмотря на различия масштабов и состава выборки. Однако утверждения о том, что никто не обходится без взяток, и ничто не делается без взяток, следует считать явным преувеличением.

4. Распространенность вымогательских действий со стороны представителей власти за прошедшие реформенные годы, судя по всему, не уменьшается, а возможно, даже несколько возрастает. И главное, возможность избавиться от взяточничества считается наименее реалистичной по сравнению с возможностями решения прочих проблем неформального толка. Коррупция представляется явие-



нием крепко укорененным в российской хозяйственной жизни. Бюрократическое принуждение надежно обосновалось на российских рынках.

5. Количество проверок контролирующих органов и опыт столкновений с требованиями должностных лиц напрямую связаны с масштабами транзакционных издержек, расходуемых на оплату неформальных услуг. Абсолютный размер подобных издержек за реформенный период имеет тенденцию к росту.

6. Бремя транзакционных издержек на оплату услуг чиновников распределено весьма неравномерно. Рынок бюрократических услуг сегментирован, и сегменты имеют выраженную тенденцию к обособлению.

7. Факторы, лежащие в основе сегментации бюрократического рынка, связаны с размером и сферой деятельности предприятия, но также в значительной степени зависят от избранной предпринимателем деловой стратегии. Существует определенное поле свободы выбора между минимизированием контактов с представителями власти и интенсивным использованием административных ресурсов, между пассивным откупом от вымогателей и активным поиском конкурентных преимуществ. В конечном счете в более выигрышном положении оказываются предприниматели, избирающие прогосударственную ориентацию.

8. Взятничество является начальной и примитивной формой взаимоотношений предпринимателя и чиновника. С ростом масштабов бизнеса и по мере укрепления взаимного доверия, складывается более сложная система обмена услугами, а на ее основе — формы сотрудничества в рамках неформальных контракт-отношений. За принуждением скрывается интерес, а последний подталкивает к утверждению социальных норм.

9. Общий характер взаимоотношений власти и бизнеса (степень конфликтности, уровень признания и престижа) различается по сегментам рынка и типам предпринимательских групп. Среди последних выделяются: группа предпринимателей, испытывающих серьезные проблемы в отношениях с чиновниками, но проявляющие лояльность к власти и закону; относительно благополучная группа, которой удается в основном избегать столкновений с представителями власти и сохранять отношения взаимного невмешательства и паритета; группа предпринимателей, сталкивающихся с частыми бюрократическими вымогательствами и несущих весомые неформальные издержки, находящиеся в довольно напряженных отношениях с представителями органов управления и склонных к воздействию на власть; наконец, группа предпринимателей, которые часто сталкиваются с вымогательствами чиновников и имеют максимальные неформальные расходы, но избегают конфликтов и открытого воздействия на власть. Будучи менее шепетильными в деле соблюдения законов, последние предпочитают скорее откупаться от власти.

10. Государство не оставило своих «забот» о предпринимателе. Более того, во многих случаях оно пытается вернуться на временно покинутые рубежи. Но меры государственного регулирования и способы взаимодействия «чиновник — предприниматель» серьезно меняются. А вместе с ними меняются структура транзакционных издержек и каналы, через которые они проводятся. Одновременно происходит дифференциация предпринимателей по характеру взаимоотношений с властными институтами.

## ПРИМЕЧАНИЯ

1. Polanyi K. The Great Transformation. N. Y., 1944; Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги // Thesis. 1993. Том 1. Вып. 2. С. 10.
2. Friedland R. Robertson A.F. Beyond the Marketplace /Friedland R. Robertson A.F. Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society. N. Y., 1990. P. 7, 11.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 33.
4. Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. №6. С. 4-24.
5. Национальная программа «Российская деловая культура» (при участии автора). М., 1997. С. 52.
6. Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М., Центр политических исследований (при поддержке CIPE).1998.Часть 4; Radaev V.Regional Entrepreneurship: The State of Small Business / A Regional Approach to Industrial Restructuring in the Tomsk Region, Russian Federation. Paris. Organisation of Economic Co-Operation and Development Proceedings. 1998. P. 275-319; Entrepreneurship and Small Business in the Russian Federation. Organisation for Economic Co-Operation and Development Report. P., 1998.
7. Бунин И.М. и др. Бизнесмены России: 40 историй успеха. М., 1994.
8. Радаев В. Новое российское предпринимательство в оценках экспертов // Мир России. 1994. N 1. С. 44-45.
9. Радаев В.В. Малый бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность // Вопросы экономики. 1996. N 7. С. 79-81.
10. Радаев В. О некоторых чертах нормативного поведения новых российских предпринимателей // Мировая экономика и международные отношения. 1994. N 4. С. 34-35.
11. Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. М., ВЦИОМ. 1993. N 4. С. 52.
12. Радаев В.В. Малый бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность. С. 79-81.
13. Shleifer A., Vishny R.W. Corruption // Quarterly Journal of Economics. Vol. CVIII. August 1993. No. 3. P. 604-607, 610.
14. Бунин И.М. и др. Бизнесмены России: 40 историй успеха. М., 1994. С.381.
15. Национальная программа «Российская деловая культура» (при участии автора). М., 1997. С. 52-53.