ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В НАШЕМ ОБЩЕСТВЕ

КОРРУПЦИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ РОССИЙСКИХ РЫНКОВ: ОТНОШЕНИЯ ЧИНОВНИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

В.В. РАДАЕВ

Можно ли уподобить отношения чиновников и предпринимателей коррупционным экономическим отношениям? Несколько лет тому назад считалось, что неограничение в его деятельности, и несмотря на расширенные здесь возможности принуждения, вынужденности? Какие также возможные способы взаимодействия чиновников в сфере коррупции и взаимодействия? Каковы связи между формальными (экономическими) и неформальными отношениями в исполнении подобных структурных задач? В контексте формирования и развития экономических отношений по-прежнему принимаемое и важное взаимодействие с представителями власти? Понимание этих механизм и структур и позволяет разобраться с этими проблемами, опираясь на деловой опыт российских предпринимателей, полученный в 1997-1998 гг.

О противопоставлении государства и рынка

Настоящее противопоставление государства и рынка уже препятствовало в достаточно глубокой мере, и привело к тому, что в качестве традиционной экономической теории. Последняя либо игнорирует действительность государства, либо рассматривает его как внешнее ограничение, ведущее к контролю экономического эффекта. Но все эти случаи перекрещиваются между собой, и в них, благодаря экономическому спектрально, они зависят структуры управленческих (организационные структуры) (О.Е. Уильямс), имеет отношение не только к «корпоративной интеграции» в рамках формы, противопоставлению...
коррупция в российских рынках: отношение чиновников к предпринимателям

Введение

Коррупция — это незаконное использование государственной власти в пользу индивидуума или корпорации, это может быть отъем, похищение, вымогательство или любое другое незаконное использование государственной власти, которое приводит к незаконному получению или использованию власти. Коррупция может быть прямой или косвенной, она может быть совершена на различных уровнях власти и иметь различные формы, включая взятки, растраты, фальсификацию документов, подведение всего и т. д. Коррупция может быть экономической, политической, социальной, экологической и т. д.

Коррупция в российских рынках

Коррупция в российских рынках — это явление, которое может быть связано с различными причинами, в том числе с недостатками законодательства, несоблюдением законов, недостатком контроля, коррупцией в государственных органах и т. д. Коррупция может быть прямой или косвенной, она может быть совершена на различных уровнях власти и иметь различные формы, включая взятки, растраты, фальсификацию документов, подведение всего и т. д.

Коррупция в российских рынках может быть вызвана различными факторами, в том числе недостатком законодательства, несоблюдением законов, недостатком контроля, коррупцией в государственных органах и т. д. Коррупция может быть прямой или косвенной, она может быть совершена на различных уровнях власти и иметь различные формы, включая взятки, растраты, фальсификацию документов, подведение всего и т. д.

Коррупция в российских рынках может быть вызвана различными факторами, в том числе недостатком законодательства, несоблюдением законов, недостатком контроля, коррупцией в государственных органах и т. д. Коррупция может быть прямой или косвенной, она может быть совершена на различных уровнях власти и иметь различные формы, включая взятки, растраты, фальсификацию документов, подведение всего и т. д.

Коррупция в российских рынках может быть вызвана различными факторами, в том числе недостатком законодательства, несоблюдением законов, недостатком контроля, коррупцией в государственных органах и т. д. Коррупция может быть прямой или косвенной, она может быть совершена на различных уровнях власти и иметь различные формы, включая взятки, растраты, фальсификацию документов, подведение всего и т. д.
Взаимоотношения с чиновниками остаются одним из больных вопросов для российского предпринимателя. А притеснение и барьеры в брокерских вопросах не только значительны и изнурительны, но и существуют. В целом обстановка отражает и предпринимательство в целом, и текущую экономическую ситуацию.

Оговоримся, что в данной работе мы не интересуемся не политическими отношениями власти и бизнеса, не механизми их взаимодействия и поддержки политических игроков. В данном случае нас интересует более общая и общая среда. Мы здесь подчеркивают важность инновационного процесса и его экономического потенциала.

Структура работы определена постановкой следующих вопросов:

- Какие силы тянутся во взаимоотношениях между чиновниками и предпринимателями?
- Насколько часто проявляются контроль над предпринимателем в его хозяйственной деятельности?
- В какой степени этот контроль выражается в рамках формального законодательства и насколько распространены элементы принуждения?
- Какой образ заключается в бизнес-контакт с целью получения производственных или иных выгод?
- Какие меры по поддержанию целых бизнес-структур являются в процессе формирования законодательства и законодательных актов?
- Каковы отношения между формальными (законодательными) и нелегальными (обязательными) в выработке подобных стратегий?
Коррупция и формирование российских рынков: ответственность чиновников и предпринимателей

- Могут ли узаконить отношения действующих и предпринимательской контрактной экономической отношений, основанных на взятках, интересах и узаконении суперструктуры взятком?
- В каких формах осуществляется сегментация рынка по-возможному, трансформации предпринимательской среды, приводящих к предпринимательской власти?

Петров, остроумный, изучившие полученные эмпирические данные, дали хотя бы частичные ответы на эти вопросы.

Однако законодательство eigenen Окна, часть выживает оформление в виде двух опросов, проведенных при участии автора (Институт политической экономики РАН, Москва) — И.И. Буринного, и выдохнутого из исследований ведомства предпринимательства США (ОБТАР) (7).

Первый опрос включает систематизированные данные обследования руководителей предприятий в 21 регионе России, проведенному в январе-июне 1997 г. В нем опрошено 227 компаний.

Вопросы включали оценку величины взяток и дачу полной информации на результаты деятельности.

Во второй опрос включены серия уголовных дел, ведущихся в исследовательских целях в 2005-2010 гг. В этом случае автор опроса был ведущим, а далее эти опросы были систематизированы с помощью процедур выявления и анализирования взяток.

В каждом случае речь идет о руководящих официальных государственных организациях.

Диагностика деловой среды. Мы исходим из того, что современные предприятия вынуждены искать оптимальные пути решения поставленных задач. Для этого необходимо оценить благодаря данным, полученным в ходе исследования, о состоянии деловой среды.

Вопросы, вытекающие из описаний, целесообразно сгруппировать в несколько категорий:

- Основные нормативы, вытекающие из исследования предприятий, проведенных под руководством И.И. Буринного в 1993 г. Эти работы позволили установить ряд закономерностей, вытекающих из опыта предпринимательской среды (8).

В этом случае речь идет о различных стратегиях, которые предприятий применяют в реализации своих целей.

Проблемы с чиновниками

Имеется множество мнений, что взятковая коррупция является одной из самых важных проблем современного российского предпринимательства. Однако, по мнению автора, проблема не может быть решена только за счет установления новых законов и высоких штрафов, так как это приводит к тому, что многие предприниматели переходят на более легальные методы ведения бизнеса. Важно учитывать, что коррупция существует не только в бизнесе, но и в государственных органах, что подтверждается многочисленными случаями, когда власти приходилось заниматься вопросами коррупции.

По данным опросов, проведенных в различных регионах России, более 80% предпринимателей считают, что взятки и другие формы коррупции являются самым распространенным способом получения прибыли. В то же время, более 70% предпринимателей считают, что некоторые виды коррупции могут быть решены только через законодательство и наказание.

Важно отметить, что для решения проблемы коррупции необходим комплексный подход, который включает в себя не только установление новых законов, но и повышение ответственности за коррупционные преступления.

В целом, проблемы коррупции в российских компаниях требуют комплексного подхода, включающего в себя не только установление новых законов, но и повышение ответственности за коррупционные преступления.
Итак, можно сказать, что в начале своей деятельности проблемы с организацией работы возникали относительно немногие. А вот на последующем этапе проблем с представительскими функциями и процессом принятия решения увеличивается число (42% от общего числа). Изменения в отношениях между партнёрами и клиентами встречаются чаще (42% от общего числа). Более того, количество проблем с организацией работы возросло более чем вдвое, с чем связано, внутренние проблемы с инженерной и управленческой командами (10% от общего числа). И при создании (принятии), и в текущей деятельности проблемы с представительскими функциями и процессом принятия решения чаще всего возникают более крупные и притягательные предприятия. Всё потому, что блокировка сферы их хозяйственной деятельности (значительная часть из опрошенных управляющих и руководителей привлекательных предприятий) работает в сфере розничной торговли, общественного питания и бытового обслуживания, традиционно вызывающих более притягательный интерес для потребительского рынка.

Из других частных наблюдений отметим, что если на проблемы отношения к жизни в процессе становления предприятия больше жаловалась руководители-женщины, то на текущие проблемы — мужчины. Интересно также, что многие руководители, которые сегодня являются членами предпринимательских объединений, в своих отчетах, освоивших особых проблем с представительскими функциями и процессом формирования предприятий, не 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 выглядит форма текущего административного контроля с точки зрения его представителей? Несмотря на то, что политические процессы, происходящие на предприятии революцией контрольными службами, представлены в выборах, в которых не участвуют без соответствующих согласований. Но даже на каждый божий день, ведущих нормальную работу, принят обоснованным шагом вперед, и положительные изменения являются не малым успехом. Внешне важно это бросить в действительности, каков чиновник проверяет?

По нашим данным, в половине (51%) предприятий проверки проводятся не чаще одного раза в месяц (менее одного раза — 20%). Примерно равные группы составляют те, кто проверяет 1-2 раза (22%) и 3-5 раз (21%). Наконец, есть еще технические (6%), которые проверяют более одного раза в месяц. На первый взгляд кажется, что дела обстоят неважно, так как, впрочем, и проверки на большинстве предприятий не очень много. Однако следует учитывать довольно серьезность этих проверок. Если, сказано, что означает визит предста-

* * *

* Ивченко Викторович, И.Я. Проблемы приватизации малых предприятий (1996 г.) из библиотеки в качестве одного из наиболее важных вопросов идёт о проблемах, что практически совпадает с результатами нашего исследований вопрос о визите朋朋.
Коррупция в формировании российских рынков: отмывание чиновников и предпринимателей

вительств Государственной налоговой инспекции, то в одном из них было более чем достаточно. А судебные проверки из разных инстанций и наказание способны вывести из нормального рабочего ритма. Тем более, что далеко не все проверки проводятся по коде либо упрощенному варианту. Только каждый четвертый (26%) предприниматель признает, что проверки в основном соответственно положительны. Куда чаще о них осведомляются без всяких планов (43%) или, по крайней мере, с их нарушением (7,5%). Затруднялись ответить — 25% (не исключено, что они не осведомлены о наличии подобных планов).

Представители многих консервативных цехов чаще всего поощряют предпринимателей не проводить доклады предпринимателей своей инспекции. Главной их причиной являются отсутствие в должном порядке (65%) и несогласованность информации (58%). Представители строительной индустрии чаще всего поощряют предпринимателей таких инспекций. Напомним, что представители сектора монтажа-инженерно-научно-технологического комплекса — 21%. Все эти цехи и организации являются беззаконными лидерами по «посещаемости». Основной угрозой, включая несанкционированное вмешательство в бизнес, несанкционированное вмешательство в экономические и уголовные преступления в государственную инспекцию, не предполагается потенциальный ущерб. Исключение составляют визиты представителей социальных фондов (капитального, медицинского страхования и т.д.) — не чаще одного раза в год.

Помимо отношений коррупции, несмотря на то, что инспекторы нередко и не везде, налоговые службы особенно интересуются предпринимателями, возможными финансово-кредитными операциями (74%) и деятельности по обеспечению финансирования рынка (63%). Представители сегмента вмешательства чаще всего поощряют предпринимателей, их производственных территорий, государственного капитала, ведущей в сфере услуг (26%), они жалуются на определение различных видов экономической и транспортной формы (33%). В целом большинство не согласно и регулярность проверок слышно со стороны руководителей более крупных и привилегированных предприятий.

Иногда, визиты инспекторов могут оказаться достаточно благоприятными следствием и освежением по царству. За право правления отношений коррупция не отмечена в отношении государства. Видимо, что инспектор неосознано не согласен с положительными ситуациями на предприятии (табл. 1). По итогам среднего числа проверок, которые указаны на законодательство, в форме постановлений, подобные измерения отсутствуют, начиная с 0 до 5% (от 1% до 2%). Измеримое количество оказывается, что инспекторы не согласны с их вмешательством и более раз в месяц, отмечается не от других более разнообразных условий. Возможен здесь вопрос о возможных, которые не согласны с их вмешательством.

Немало говорится о элементах принуждения в отношениях контролирующих организаций к предприятиям. Иногда ли мы в данном случае какое-либо усмотрение в виде подтверждения? Воспринимаемой способствующей вынужденного характера формальных отношений является то, что оценка частоты и регулярности проверок на предприятии статистически сопряжена со всеми ожиданиями распространенности и изменения чрезвычайных вмешательств, к рассмотрению которых мы и переходим.
Таблица 1

Расходы предпринимателей на оплату неформальных деловых услуг в сфере внешних проверок на предприятие (N = 213)*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Расходы предпринимателей на неформальные услуги</th>
<th>Доля фирм (%)</th>
<th>Число проверок (в процентах)</th>
<th>Среднее число проверок</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Минимальный</td>
<td>Один</td>
<td>1-5</td>
</tr>
<tr>
<td>Заключительные процедуры</td>
<td>14,5</td>
<td>51</td>
<td>17</td>
</tr>
<tr>
<td>Проведение бизнеса</td>
<td>94,5</td>
<td>44</td>
<td>41,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Бизнес</td>
<td>10,0</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* Здесь и далее в таблице N — количество ответов.

Бюрократические вымогательства

Итак, контролирующая деятельность государственных органов сдерживает развитие элементов приверженности, вызывающих вариации провокационного поведения. Нынешнее понимание этих систем не приводит к указанной без вымогательства. Но прежде всего уточним сам термин “вымогательство”, ибо за ним скрываются разные действия чиновников. Исключительно конспекцией, предложенная одним из наших респондентов предпринимателями в эпоху независимости, выделены три формы вымогательства:

- вымогательство — взимание платы за дополнительные бюрократические услуги;
- подкуп — взимание платы за выполнение отдельных обязанностей;
- “благотворительство” (выделение платы за проделание общественно созданной иной, чем чиновникам предписанных).

В этом ответе об этом сих автор (руководитель предприятия замечено прыжком): “Многие — это когда вы берете взаймы за то, что долж быть в общем-то и обязано, но делаете... [Если] вы берете взаймы за то, что вы делаете обычное, то не делаете... это называется “благотворительство”... А еще, когда вы почтены, вы что-то обратите внимание, что вакантная должность, когда вам за вашей должностью приходит вашу должность.”

для того, чтобы прокончить деловую проблему, с распространением чиновничих вымогательства, мы задали несколько вопросов:

- наказание таких вымогательств рассмотрены в российском предпринимательстве;
- в каких случаях вымогательства впервые проводит с ними столкнуться;
- незадача ли сегодня успешная деятельность с такими явлением чиновниками;

расходы определенных ситуаций в современной российской бизнес-экономическом обедной. По данным Всероссийской статистики, что вымогательства лишь распределяют место, в том числе 80% опрошенных уверены, что вымогательства встречается часто. И только 12% не наблюдают этих явлений (см. табл. 2)*

* Примечания данные соответствуют результатам личного обращения на Первом Высоком Комитете предпринимательской деятельности (1996 г.), где не менее вымогательства, со стороны чиновников, в российском бизнесе указывало около 90% руководителей малых предприятий (в том числе, на третьих вымогательства — 4/8).
Коррупция и формирование российских рынков: отношение чиновников и предпринимателей

Изучено, 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. Выводы, что сам стажированный с бюрократическим вымогательством около двух третей (63%) руководителей, что, конечно, тоже немало, но все же значительно меньше, чем в других исследованиях, соответственно — 35% (см. табл. 2). Итак, попытка серьезная, но и с точки зрения личного опыта проблема распространенности вымогательства далека от того, чтобы не замедлять внимание. Добавим, что корреляция между общенными оценками ситуации и частотой личных столкновений весьма высока. Все обобщенные и качественные методы прогнозируют из собственного опыта и только корректируются воздействием средств массовой коммуникации.

Что мы можем сказать о динамике привычных бюрократических действий за последний период, не ищут ли вымогательства их убыль? Весьма часть (28%) предпринимателей, увы, считают, что за последние 2-3 года попытки вымогательств участились, на то, что они стали реже, указывают только 12% руководителей; оставшиеся несогласны — 60% (см. табл. 2). Таким образом, абсолютно большинство предпринимателей убеждены, что действие чиновников пресса как минимум не ослабевает.*

Судя по материалам газет, помимо чиновников, обвиняемых в коррупции, с периодом времени длины могут встречаться даже и ректор, но масштабы их существенно возросли. На этом фоне действия советских бухгалтеров выглядят детской макулатурой. По словам одного из предпринимателей, «мы все зарплату, все счеты, все уньют, но если берут, то очень много» (руководитель многопрофильной фирмы). В целом размер трансакционных издержек, связанных с оплатой услуг представителей органов государственной власти, составляет до 20% от выручки. В целом, 10% суммы выручки в виде платы за услуги, предоставляющие услуги вышестоящим органам. Но это не все. Основная причина — невысокая эффективность, с которой бюрократический рынок выполняет (и напоминает) свои услуги.

Известно, задний вопрос, удаляется ли вам побороть этот интерес и взяточников в борьбе за качественный уровень жизни, расходящихся ли вам герою? Нужно сказать, что при всех усилиях осуществления устойчивого хозяйственно-развития, политика вымогательств со стороны чиновников, предпринимателей значительно ухудшилась за последние годы, хотя, несмотря на это, вымогательство остается широко распространенным. Только каждый пятый (20%) говорит, что это возможно; дюжина больше (38%) предпринимателей такой возможности в принципе не видит.

*Сопоставления с аналогичными данными других лет говорят в пользу стабильности ситуации. Прим. нав. лет назад (1993 г.), по результатам нашего опроса, оно сходилось с мнением вымогательства указанных 82% московских предпринимателей (в том числе, на нашем остров — 32%), что мало искажает среднюю позицию, получившуюся в 1992 г. (10). Однако если мы на одном из них, то всего лишь 50% сообщают, что это маленько, но в целом 72% (в том числе, на нашем остров — 32%), что это охраняется средняя позиция, получившаяся в 1993 г. (по 120 руководителям, входившим из первой группы, получили обычную 8% московских руководителей (в том числе, на нашем остров — 32%). В то же время, когда мы бери более 78% (по 120 руководителям, входившим из второй группы, получили обычную 8% московских руководителей (в том числе, на нашем остров — 32%). В то же время, когда мы бери более 78% (по 120 руководителям, входившим из второй группы, получили обычную 8% московских руководителей (в том числе, на нашем остров — 32%), что мало искажает среднюю позицию, получившуюся в 1993 г.) — 46%; по пригородам — 30% (пригороды по 13).
вает, считают, что это возможно, во с трудом — 42% (см. табл. 2). Пессимисты в данном случае оказываются номного больше. В дальнейшем мы увидим, что, по мнению предпринимателей, вполне возможно избавиться от таких распространенных явлений как использование силовых методов в деловых отношениях и превышение деловых обязательств. А вот экономика без искажений в нынешней ситуации многих кажется неразрешимой.

Столкновения с должностными лицами нередко ведутся за счет де- 
значительных издержек. Связь частоты этих столкновений с величиной расходов на неформальные деловые услуги представлена в таблице 3. Чем выше группа предпринимателей сталкивается с вымогательствами, тем выше доля тех, кто в этой группе имеет значительные неформальные расходы (на долю норматив составляет 8% до 33%). И наоборот, чем меньше предприниматели сталкиваются с объемом вымогательств, тем чаще они указывают на отсутствие трансакционных издержек в неформальном секторе (доля таких предпринимателей увеличивается с 31% до 55%).

Сопоставление опыта столкновений с вымогательствами и неформальных расходов позволяет сделать и другие заключения. Без всего головна (45%) опрошенных руководителей, во всех случаях, сталкиваются с вымогательст- 
вами или вовлекаются в такие сделки, что, видимо, платят за услуги, в том числе, в каждом последующем случае (12%) речь идет об издержках, значимых для данного пред- 
принимателя. Особую группу составляют руководители, которые имеют значительный опыт бюрократических взаимодействий, но, вероятно, проводят упорство и не платят или находят обходные пути. К этой группе принадлежит почти 20% предпринимателей. Наконец, свы каждый пятый руководитель остается вне сфе- 
ры неформальных отношений (не сталкивается с вымогательствами и не несет дополнительных издержек).

В какой степени сложившиеся практики неформальных отношений вливают на оценку перспектив и возможность избежания от неприятностей? Влияние достаточно сильное. Чем ощутимее насилие в дополнительных издержках, тем, как оказалось, слабее выглядит из бюрократических сетей. Среди тех, у кого не было подобных издержек значительных, только 4% считают взятки от штатов и уязвимых предпринимательских деятельности вполне возможными (считает это совершенно неприемлемым — 61%). Среди тех, у кого эти издержки не столь значительны, доля опрошенных вырастает до 14% (умеют, что это совершенно неприемлемо — 45%). И, наконец, более трети руководителей, у которых подобные издержки существует, указывают на возможность освобождения от штрафов (до половины пессимистов здесь поднимает надежды — до 22%) (см. табл. 4).

В данном случае мы вновь видим, что прозакончивые оценки не многим превосходят извлеченный жизненный опыт, а этот практика опыта постепенно завоевывает, определяя влияние повседневных предпочтений на будущее.

*Это данные также вполне соответствуют предыдущим результатам. По данным опросов 1994 г., предприниматели не считают от вымогательства в основном из-за взяток и в результате вполне достаточно 47% опрошенных больших предприятий считал это неприемлемым — 157%, незначительно с трудом — 42% (12).
Таблица 2
Оценки частоты вымогательства со стороны чиновников
(в % по строке)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Часто</th>
<th>Иногда</th>
<th>Никогда</th>
<th>N</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Как часто наблюдали взяточничество чиновников в российском бизнесе</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Часто</td>
<td>Иногда</td>
<td>Никогда</td>
<td>N</td>
</tr>
<tr>
<td>Как часто происходит взяточничество с взяточниками чиновников</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Славно чинов</td>
<td>Без изменений</td>
<td>Славно реже</td>
<td>N</td>
</tr>
<tr>
<td>Как изменилось вымогательство чиновниками за последние 2-3 года</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Нет</td>
<td>С трудом</td>
<td>Да</td>
<td>N</td>
</tr>
<tr>
<td>Возможна ли сегодня уменьшение деятельности без взяток</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Таблица 3
Личный опыт столкновений предпринимателей с вымогательством чиновников и их
иерархии на оплату неформальных деловых услуг (N = 214)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Расходы предприятия на неформальные услуги</th>
<th>Опрос вымогательства (%)</th>
<th>Часто</th>
<th>Иногда</th>
<th>Никогда</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Значительные</td>
<td>83</td>
<td>13</td>
<td>8</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Незначительные</td>
<td>48</td>
<td>52</td>
<td>37</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Отсутствует</td>
<td>19</td>
<td>35</td>
<td>55</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Всего</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Таблица 4
Расходы предпринимателей на оплату неформальных деловых услуг и возможность
увеличения предпринимательской деятельности без взяток (N = 215)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Возможность не давать взяток</th>
<th>Расходы на неформальные услуги (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Невозможно</td>
<td>Значительные</td>
</tr>
<tr>
<td>Березково с трудом</td>
<td>61</td>
</tr>
<tr>
<td>Возможное</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>Всего</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Сегментация рынка бюрократических услуг

Несмотря на высокую долю критических оценок в адрес действий чиновников, все же фиксируется расхождение позиций. Оно еще более заметно в текстах информационных источников, которые описывают контекст с промежуточными условиями и порядками. В интервью выясняется, похоже, что более резкие колебания мнений предпринимателей по поводу распространенности важных черт в конкретных контекстах. Одни авторитеты отмечают, что небольшие, незначительные изменения в принятии решений невозможно, другие, безусловно, заявили, что искажения незначительные в их оценках. Понимание, что играют роль психологические особенности и эмоциональный настрой непосредственных руководителей. Но главное обстоятельство лежит в другой плоскости. Оно заключается в различной активности, сегментированных рынков (или рынков) по характеру взаимодействий с чиновниками. В одних сегментах информационный объем деловыми и бюрократическими услугами может быть существенным, в других — более слаженными и эмоциональными формами, а третий сегмент относительно свободен от этих отношений.

Какие факторы определяют сегментацию рынка бюрократических услуг? К ним относятся:

- размер предприятия — крупные бизнесы более активны в установлении контактов с чиновниками;
- сфера деятельности — физико-математические исследования, отношения в различных сферах, бытовое обслуживание населения, в общем все сферы, тесно связанные с относительно быстрым оборотом средств, часть которых принимает участие в финансовых операциях, традиционно находятся под более пристальным вниманием контролирующих органов. Выделяются, наиболее критические области;
- тип деятельности — степень привлекательности к получению и продвижению лидеров, прочих бюрократических разработок, вовлеченность в получение и применение незаконных действий;
- характер предпринимательской стратегии — степень ориентации руководителей на официальные решения и государственные ресурсы.

Однако из вышеперечисленных указанных факторов рынка выступает плачевность административного контроля, усиление частных вмешательств в проекты предпринимателя. Мы уже видели, что количество этих провокаций выше репутации. И оно намного изменяется с оценкой частоты негативных событий: на некоторых никах, те, кому доводится проводить такие, более уважают и на уро́к, и на динамику негативных действий, и на прерывистость наблюдения от них. Это достаточно хорошо видно по данным таблицы 5, в которой оценки предпринимателей частоты негативных событий дифференцированы по среднему количеству провокаций на отдельные предприятия. В ряде относительных показателей число провокаций в месяцах не превышает ожидаемых значений.

Для нас, что опирайтесь не только количество провокаций, но
Коррупция и формирование российских рынков: определение чиновников и предпринимателей

также подскажет (а в случае, бестолковый) к организации. Беспокойство деятельностью служб проверяющих органов, безусловное, воспринимается как элемент давления на предпринимательство.

Известно, играет свою роль и субъективная сторона восприятия бирюзовых страхов. Что-то более значимое, чем другие, реализуется на те же самые плохие. Но новые интересуют не индивидуальные предпочтения и индивидуальные решения, а синии выскользнувших сторон с характеристик предпринимательской деятельности. Несмотря, сплошь обнаруживаются и имеют статистически значимый характер.

Прежде всего заметно влияние профессиональных характеристик руководителей. Мы измеряем их с помощью оценочного ками теста «капицеломата», суммирующего наличие/отсутствие следующих характеристик:

- получение специального образования (факультеты, менеджмент и т.п.) или обучение на соответствующих курсах;
- обладание личными отчетами, сертификатами, патентами на изобретение холестериновой деятельности;
- владение хотя бы одним иностраным языком;
- наличие работы на компьютере.

Опубликовано, что чем выше уровень НАПО и профессиональных наружек, тем более негативные оценки распространенности незаконных действий. Доля тех, кто считает незаконными частные, возрастает по мере повышения уровня «человеческого капитала» — от одной пятой (23%) до более чем двадцати (6%) опрошенных. И в целом, доля тех, кто не наблюдает незаконность деятельности в российском бизнесе, всевышает по мере роста «человеческого капитала» с более чем одной трети (36%) до четверти (25%) (см. табл. 6). Рассмотреть, это не означает, что «человекония» завершаются на пике. Скорее, многие из наиболее «привлекательных», и даже в отношении предпринимателей концентрируются в сферах нового бизнеса, которые для чиновников более «интересными». Но в то же время, что, при прочих равных условиях, и субъективное ощущение оказывается разным. Руководители с более солидным «человеческим капиталом» воспринимают всевозможное давление более бдительным образом.

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

| Таблица 5 |
|------------------|--------|--------|--------|--------|
| Частота незаконных вымогательств в российском бизнесе | Часто | Иногда | Никогда | N |
| Среднее число проверок в месяц | 2.3 | 2.3 | 1.6 | 211 |
| Частота незаконных вымогательств в российском бизнесе | Часто | Иногда | Никогда | N |
| Среднее число проверок в месяц | 2.3 | 2.3 | 1.6 | 211 |
| Незаконное вымогательство чиновникам за выкуп минимум 2-3 года | Стала меняться | Без изменений | Стала меняться | N |
| Среднее число проверок в месяц | 3.1 | 1.5 | 1.6 | 209 |
| Неожиданные условные испытания без довода | Нет | Имеется | Да | N |
| Среднее число проверок в месяц | 2.4 | 2.4 | 1.6 | 213 |
более значимой характеристикой по сравнению с уровнем общего образования (и в более, что последний досконально охарактеризован — большинство предпринимателей в нашей выборке имеют юридическое образование). Небезынтересным о критерии выглядят также опыт предпринимательства: в частности, чем больше он связан с официальным и иной деятельностью, тем вероятнее указания руководителей за ознакомления с организацией основной деятельности. По данным таблицы 7 видно, что личный опыт предпринимательства имеет существенное значение при оценке от предпринимателей «старым» предприятий (полуценные груп, или 51%) и представителям «новых» предприятий (почти четыре четверти группы, или 78%) и доля тех, кто считает невозможным образоваться без контакта с успешней предпринимательской деятельностью, здесь также увеличивается с одной четвертиной (24%) до половины группы (49%).

Среди создателей, в свою очередь, скрываются другие параметры — теми бизнеса и характер предпринимательской опыта. Чаще жалуется на наличие вышестоящих руководителей обсуждаемых фирм по сравнению с предпринимателями привлеченных предприятий (67% и 46% соответственно), общения с прежними предприятиями по сравнению с «нами» местными менеджерами (69% и 5%) те, кто пришел в бизнес на работу (74% и 47%) (см. табл. 8). Значит, что различия весьма весомы. Это не означает, что, скажем, привлеченных предприятий более свободны от внешних прерываний (в дальнейшем мы увидим, что это не так), но, вероятно, они в меньшей степени становятся объективно полезными вышестоящих.

Таблица 6

<table>
<thead>
<tr>
<th>Членоведческий</th>
<th>Статистические характеристики в российской сфере</th>
<th>Всего</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Часто</td>
<td>Иногда</td>
<td>Никогда</td>
</tr>
<tr>
<td>Минимальный</td>
<td>11</td>
<td>43</td>
</tr>
<tr>
<td>Низкий</td>
<td>32</td>
<td>57</td>
</tr>
<tr>
<td>Средний</td>
<td>39</td>
<td>52</td>
</tr>
<tr>
<td>Высокий</td>
<td>43</td>
<td>43</td>
</tr>
<tr>
<td>Максимум</td>
<td>62,5</td>
<td>37,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* Здесь и далее можно предпринимательские критерии, менеджеров занятых в бизнесе и инновационной формы. Согласно статистики Федеральной Европы в 1995 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства и Российской Федерации».

(Напечатано из журнала "Мир России. 1998. № 3".)
могностей успешной деятельности без взяток (среди них считаются это невозможным 40% против 27% среди представителей крупных и средних предприятий).
И все же есть косвенные свидетельства большого вовлечения незначительного числа предприятий в систему неформальных отношений. Так, два малых предприятия, инициирующие значительные расходы на оплату неформальных деловых услуг (в которые входят подборе профессиональных агентов), 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 токсикологической схемы носит иной по характеру.

Стратегии предпринимателей

Возникает вопрос, а идет ли речь о чистом проникновении во взаимоотношения в предприятие? И стоит ли говорить о коррупции, или же это правильное решение каким-то образом? Ведь многие предприниматели также активно используют неформальные способы, общепринятые и доминировавшие в традиционных взаимоотношениях. В каждом из этих случаев, как правило, эти отношения необязательно приводят к недобру (1,3%) и вовсе переходят в зону основного взаимодействия на предпринимателей, а затруднился бы вопрос — 2,5%. Чаще указывают на привлечения чиновников к работе (1% против 1,7% среди руководителей крупных и средних предприятий).

Таблица 7

Опыт столкновений с чиновниками в виде отсутствия возможной успешной деятельности без взяток в годы создания предприятия

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Опыт столкновений с чиновниками (в %):</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>Отсутствие</td>
<td>11</td>
<td>17</td>
<td>24</td>
<td>27</td>
</tr>
<tr>
<td>Налоги</td>
<td>40</td>
<td>43</td>
<td>53</td>
<td>41</td>
</tr>
<tr>
<td>Нажимы</td>
<td>49</td>
<td>40</td>
<td>22</td>
<td>32</td>
</tr>
<tr>
<td>Всего</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>Возможность успешной деятельности без взяток (в %):</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>Нежелательно</td>
<td>24</td>
<td>30</td>
<td>45</td>
<td>49</td>
</tr>
<tr>
<td>Возможность</td>
<td>57</td>
<td>41</td>
<td>41</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td>Возможность</td>
<td>19</td>
<td>29</td>
<td>14</td>
<td>16</td>
</tr>
<tr>
<td>Всего</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>
водителей, указавших на эту активную роль, сами, судя по их ответам, с вымогателями 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 избранный предпринимателем деловая стратегия. Одно дело, если вы просто пытаетесь уйти от давления вымогателей — эта «пассивная» деловая стратегия (или стратегия откупка) 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 трансакционные 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 только бизнеса, сколько всей экономики вообще» (ранее руководитель промышленного объединения, ныне политический деятель).

Во многом выбор той или иной стратегии обусловлен отношением пред-

Таблица 8

<table>
<thead>
<tr>
<th>Личный опыт столкновений с вымогателями (%)</th>
<th>Часто</th>
<th>Иногда</th>
<th>Никогда</th>
<th>Всего</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Негосударственное предприятие</td>
<td>22</td>
<td>47</td>
<td>31</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>Приватизированное предприятие</td>
<td>13</td>
<td>33</td>
<td>54</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>Собственник предприятия</td>
<td>23</td>
<td>46</td>
<td>31</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>Наёмный менеджер</td>
<td>8</td>
<td>43</td>
<td>49</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>Начинали собственное дело</td>
<td>23</td>
<td>51</td>
<td>26</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>Не начинали собственное дело</td>
<td>14</td>
<td>33</td>
<td>53</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Коррупция и формирование рисков оценки чиновников и предпринимателей

принимается в действующем законодательстве и степень его законотворчества. Данные табл. 9 показывают, что среди тех, кто считает риск систематического нарушения закона высоким, кто опасается, что риски или подделка нарушения будут обнаружены, на невозможность избежать его взяток указывают всего 30% руководителей. Среди тех, кто оценивает риск не очень высоким и уверен, что многие нарушения не обнаруживаются, доля «последователей» возрастает до 45%. Наконец, в группе тех, кто утверждает, что риска сегодня практически нет, если не допустить ошибок, доли убежденных в невозможности устранения вынужденных действий достигает 57%. Таким образом, предприниматели, уверенными и относительной беззаконности собственных коррупционных действий, не особенно стремятся побороть порочное практики и избежать чужих вынужденности. Принятие формальных ограничений стимулирует практики неформального действия.

Здесь нужно сделать серьезную оговорку. Конечно, успех важен в многом обусловлен готовностью деловых людей использовать их «слабости» своих интересах. Тем не менее принципиально важно то, что выше деятельности предпринимателя определено тем обстоятельством, что он всегда колебался на многочисленных барьеры. Поэтому представлять чиновника, и предпринимателя как равноправных экономических агентов «биоректа» рынка было бы неправильным. «Закончил музей» на этой площадке в основном тот, кто получает деньги, а не тот, кто их платит. И зависимость предпринимателя от чиновников достаточно высока.

«Пока они, говорят, что без людей, которые в какое-то властных структуры, бизнесом заниматься невозможно. То есть работать невозможно, но невозможно заработать много денег» (руководитель фирмы по торговле недвижимостью).

Часто трудность для предпринимателей состоит не в том, чтобы найти деньги на оплату информационных услуг чиновника, а в том, чтобы определить, кому платить. Взятка — нечто большее, нежели подкупное пузо конкуренции, это тонкая сила, требующая установления равновесной социальной — между просителем, распорядителем и уровнем решенного вопроса. При логику несоответствия эта связь рисуется.

«Не надо представить себе это как симпатичное дело. Дело в том, что в этом, я это не знаю, это не работает у всех, кому нужно взять взятку, чтобы начать работу» (руководитель института).

Лучше всего проработать активную стратегию в таких центрах, как Москва. Здесь услуги обходятся дороже, но в случае неудачи есть возможность отыскать другие пути — найти других чиновников или обратиться к специальным фио-

Таблица 1

<table>
<thead>
<tr>
<th>Степень риска при нарушении законодательства</th>
<th>Возможность успешной деятельности без взяток (%)</th>
<th>Возможность успешной деятельности с трудом (%)</th>
<th>Возможность успешной деятельности с успехом, (%)</th>
<th>Всего</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Невозможная</td>
<td>Возможна с успехом</td>
<td>Возможна с трудом</td>
<td>Возможна</td>
<td>Всего</td>
</tr>
<tr>
<td>Высокий риск</td>
<td>40</td>
<td>30</td>
<td>0</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>Не очень высокий риск</td>
<td>45</td>
<td>41</td>
<td>14</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>Отсутствие риска</td>
<td>57</td>
<td>39</td>
<td>4</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>
из, которые за определенную цену решают наши вопросы. В регионах альтернатив нет, поэтому внутри людей, пытающихся решить соотношения, снабженных человеком более ценит. Общая же угроза коррупцированности резко коснулась всего со всех сторон всего же ниже, чем в Центре.
Здесь наводится масса небольших интриг и антагонизмов, пытающихся нарушить сложившееся, соответственно, снизить на потенциале более ценит. Общая же угроза коррупцированности резко коснулась всего со всех сторон всего же ниже, чем в Центре.
Здесь наводится масса небольших интриг и антагонизмов, пытающихся нарушить сложившееся, соответственно, снизить на потенциале более ценит. Общая же угроза коррупцированности резко коснулась всего со всех сторон всего же ниже, чем в Центре.
Здесь наводится масса небольших интриг и антагонизмов, пытающихся нарушить сложившееся, соответственно, снизить на потенциале более ценит. Общая же угроза коррупцированности резко коснулась всего со всех сторон всего же ниже, чем в Центре.
Здесь наводится масса небольших интриг и антагонизмов, пытающихся нарушить сложившееся, соответственно, снизить на потенциале более ценит. Общая же угроза коррупцированности резко коснулась всего со всех сторон всего же ниже, чем в Центре.
Здесь наводится масса небольших интриг и антагонизмов, пытающихся нарушить сложившееся, соответственно, снизить на потенциале более ценит. Общая же угроза коррупцированности резко коснулась всего со всех сторон всего же ниже, чем в Центре.
Здесь наводится масса небольших интриг и антагонизмов, пытающихся нарушить сложившееся, соответственно, снизить на потенциале более ценит. Общая же угроза коррупцированности резко коснулась всего со всех сторон всего же ниже, чем в Центре.
Здесь наводится масса небольших интриг и антагонизмов, пытающихся нарушить сложившееся, соответственно, снизить на потенциале более ценит. Общая же угроза коррупцированности резко коснулась всего со всех сторон всего же ниже, чем в Центре.
Здесь наводится масса небольших интриг и антагонизмов, пытающихся нарушить сложившееся, соответственно, снизить на потенциале более ценит. Общая же угроза коррупцированности резко коснулась всего со всех сторон всего же ниже, чем в Центре.
Здесь наводится масса небольших интриг и антагонизмов, пытающихся нарушить сложившееся, соответственно, снизить на потенциале более ценит. Общая же угроза коррупцированности резко коснулась всего со всех сторон всего же ниже, чем в Центре.
Здесь наводится масса небольших интриг и антагонизмов, пытающихся нарушить сложившееся, соответственно, снизить на потенциале более ценит. Общая же угроза коррупцированности резко коснулась всего со всех сторон всего же ниже, чем в Центре.
Здесь наводится масса небольших интриг и антагонизмов, пытающихся нарушить сложившееся, соответственно, снизить на потенциале более ценит. Общая же угроза коррупцированности резко коснулась всего со всех сторон всего же ниже, чем в Центре.
Здесь наводится масса небольших интриг и антагонизмов, пытающихся нарушить сложившееся, соответственно, снизить на потенциале более ценит. Общая же угроза коррупцированности резко коснулась всего со всех сторон всего же ниже, чем в Центре.
Коррупция и формирование российских рисков: оценка чиновников и предпринимателей

(руководитель строительной фирмы)

С точки зрения упомянутой выше теории коррупции, действия чиновников могут осуществляться двумя способами — без привлечения у государства (without theft) и с привлечением (with theft). В первом случае ложно государство оставляет в неприкосновенности и к легальным трансакционным интересам добавляются нелегальные интересы в форме взяток. Во втором случае предприятие «освобождается» от официальных платежей, перекладывая часть «своих» средств в карман бюрократов (13, с.601).

От взяток к контракт-отношениям

Неформальные отношения предпринимателей с чиновниками не сводятся к прямому взаимообмену, а ведут к негативным последствиям. Оба, несмотря на своеобразие (как в узком, так и в широком смысле), обладают определенными характеристиками. По отношению к каждому из видов взаимоотношений можно отметить, что они характеризуются определенными способами. Наряду с ними, используются и другие методы, позволяющие достигнуть результатов, которые иначе были бы невозможны.

В отличие от формального взаимоотношения, в негативных отношениях могут быть использованы разнообразные методы, позволяющие достичь определенных результатов. Они могут включать в себя использование незаконных методов, такие как взятки, взаимодействие с чиновниками, использование неформальных методов, такие как лоббирование, манипуляции и др.

Пример: «Таким людям [чиновникам] достаточно высокого уровня — В П] их взаимоотношения с рынком и конкурентной средой могут быть в значительной степени определяющим фактором. В таких отношениях возможно использование неформальных методов, таких как взятки, взаимодействие с чиновниками, использование неформальных методов, таких как лоббирование, манипуляции и др.»

В дальнейшем с укреплением законодательства и укреплением законодательства неформальных отношений (relational contracting) в сфере отношений между предпринимателями и государством могут возникнуть определенные проблемы. Эти отношения могут быть использованы для достижения определенных целей, таких как получение дохода, решение определенных проблем или удовлетворение определенных потребностей.

Важно отметить, что в таких отношениях могут быть использованы разнообразные методы, которые позволяют достичь определенных результатов. Это может включать использование незаконных методов, таких как взятки, взаимодействие с чиновниками, использование неформальных методов, таких как лоббирование, манипуляции и др.

«Конечно, всегда между предпринимателем и чиновником есть какое-то отношение, которое не формализуется. Это становится одной из сторон, которая не формализуется. Это становится одной из сторон, которая не формализуется. Это становится одной из сторон, которая не формализуется. Это становится одной из сторон, которая не формализуется.»

Таким образом, в отношениях между предпринимателями и государством могут возникать определенные проблемы, которые могут быть использованы для достижения определенных целей. Это может включать использование незаконных методов, таких как взятки, взаимодействие с чиновниками, использование неформальных методов, таких как лоббирование, манипуляции и др. Однако, при этом важно учитывать, что такие отношения могут быть использованы для достижения определенных целей, таких как получение дохода, решение определенных проблем или удовлетворение определенных потребностей.

Таким образом, в отношениях между предпринимателями и государством могут возникать определенные проблемы, которые могут быть использованы для достижения определенных целей. Это может включать использование незаконных методов, таких как взятки, взаимодействие с чиновниками, использование неформальных методов, таких как лоббирование, манипуляции и др. Однако, при этом важно учитывать, что такие отношения могут быть использованы для достижения определенных целей, таких как получение дохода, решение определенных проблем или удовлетворение определенных потребностей.
Продоц и позволяют пересмотреть через стопроцентную демократию — не единственный инструмент решения возникших бюрократических проблем. Материальные индексы часто можно минимизировать, а то и заменить светом купола, потянув время на установление условий и исключая «элементное» нежелательное отличие. Действовать через интенсивную, надоедливую, а далее дополнительные усилия, связанные с временем и материальными индексами, — такова еще одна точка выбора в процессе реализации предпринимательской стратегии.** Здесь у каждого есть определенный объем выбора, но выбрав для себя линию поведения, ты дальше по многим воплощаете структуру. Жизнь действительности постоянно начинает включать иерархические структуры сложившихся отношений.

**"Если ты находится один раз на такой коммерческой, ты ведь имел на два монету бесшумным (руководитель-туристическая фирма)."**

Чем более сложным становится взаимоотношения бизнеса и институтов, отходя от примитивных возносящихся в нежелательных форм, тем труднее измерить трансакционное издержки на оплату бюрократических услуг и оценить экономическая эффективность этих издержек. И дело не только в закрытости этих отношений от ведомого гата. Есть важные элементы иностранных отношений, которые не измеримы, даже если перед тобой выложат все буклеты, купи и открой любое «важное дело» (чего делать, разумеется, никто не собирается). Просто часть трансакционных издержек уничтожает непосредственную нежелательную функцию, другая часть не так пропагандируется с принятие производственных индексов. Где «воспользуйся на зарплату» нужного человека или «проплатить» по закупке какой-нибудь идентификации — отдать трансакционные и пропагандистские издержки невозможно, хотя на оценке мер не является главным путем.

Пришлось бы искать, выскажем предположение, что моею ресурсное предпринимательство изначально разделяло по свое ориентацию. Один решил добиться идентификации власти и действовать через корпорации власти, другие предпочли отойти от кабинетов, власть имущих как можно дальше и приблизиться к ним только в случае крайней необходимости в бюрократических услугах.

Приведем сложности комбинированная стратегия и отмеченные с государством — развитие спланированное, без непосредственной поддержки государства и прямого вмешательства «хайПакет» от государства (14).

Первые, инновационное и моделирование, стараются удерживать и выживать политический капитал, вторые искать свою во включенном политическом процессе — свое и своих команда. По поводу перечисленного схематического дескриптора мы вынуждены констатировать, что, если нет ощущения более крупного бизнеса, успешнее, как правило, действовали первые: их независимые и идентификации, конечно, выше, но в пределах значительности.

**Все эти модели носит официальный, но не ведомо чем. Просто получения этого и одного из названных (руководитель-туристическая фирма по производству в журнале туристическим целям).**
ОТНОШЕНИЯ С ПРЕДСТАВИТЕЛЬНЫМИ ВЛАСТИ

Как видно из таблицы, большинство предпринимателей вообще не сталкиваются с препятствиями в отношениях с представительными властями. При этом большинство из них (70%) считают, что отношения с представительными властями не являются проблематичными и не оказывают значительного влияния на их деятельность. В то же время, незначительная часть предпринимателей (10%) указывают на наличие некоторых проблем в отношениях с представительными властями.

В целом, можно сказать, что отношения с представительными властями для большинства предпринимателей не являются проблематичными. Однако, в некоторых случаях, отношения с представительными властями могут оказывать определенное влияние на деятельность предпринимателей. В этих случаях, предприниматели могут столкнуться с различными препятствиями, которые могут сдерживать их развитие и успешность.

Таким образом, отношения с представительными властями имеют важное значение для предпринимателей, и их необходимо учитывать при планировании и реализации бизнес-стратегий.

Если же говорить о том, насколько отношения с представительными властями являются проблематичными, то можно сказать, что большинство предпринимателей считают эти отношения не проблематичными. Однако, в некоторых случаях, отношения с представительными властями могут оказывать определенное влияние на деятельность предпринимателей. В этих случаях, предприниматели могут столкнуться с различными препятствиями, которые могут сдерживать их развитие и успешность.

Таким образом, отношения с представительными властями имеют важное значение для предпринимателей, и их необходимо учитывать при планировании и реализации бизнес-стратегий.
Мир России. 1998. № 3

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 взаимоотношения 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.

Преувеличение 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 престиг 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 престиг предпринимателя высоким (21% против 16%), и тех, кто, напротив, считает его низким (44% против 40%). Интересно, что более поляризованными оказались мнения той группы предпринимателей, которые заявили о значительных расходах своего предприятия на оплату неформальных услуг.

Некоторые проблески позитива проявляются в оценках динамики отношений 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 высказались 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 предшествующих к предпринимателю? Немалую роль, естественно, играет изменение давления со стороны чиновников. Более половины (54%) уверенных в том, что вымогательства становятся 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 отношений представителей органов государственного управления к предпринимательству на последние годы на два предыдущих показателя — характер их отношений и уровень преступлений предпринимателей в глазах чиновников? 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: углубление отношений невозможно (и объяснению тому находится более простой), то есть так как углублением отношений — процесс более сложный и противоречивый.

В итоге заметно, что смотря на примеры в постановке вопросов и родную степень их длительности, данные о характеристиках взаимоотношений чиновников и предпринимателей изменяются динамично и последовательно.

Готовность влиять на власть

Если даже отношения с представителями органов государственного управления складываются не лучшим образом, намерены ли предприниматели влиять на власть? Их амбиции в этом отношении (и вернее, желание влиять на власть через выборные или непрямые каналы) в целом таковы, что, в первую очередь, откровенно смотреть на этих представителей в глазах чиновников.

Ссылаемся, что следует активнее влиять на органы власти, чтобы избежать преобладания их отношений, как их отношений к предпринимательским организациям и бизнесу, так и конкуренции между собой в этой области. Опираясь на исследования в этой области, можно сделать вывод, что с точки зрения специалистов, нами обозначена специфика взаимодействия предпринимателей с органами власти.  

Итак, в данном случае потенциальная политическая активность предпринимателей относительно высока (отчасти это объясняется повышенной долей членов предпринимательских организаций в выборах). В большей степени к вопросам, которые принимаются на выборах, относятся конкурентные, а не конкуренциональные. Конкуренты, в свою очередь, ни в выборах, ни в любом другом виде деятельности не участвуют в этих вопросах, так как их отношения с органами власти на данном этапе не столь заметны.

*Подобные данные были получены на основе опросов, проведенных в 2016 году на Всероссийском Конгрессе представителей малого предпринимательства."
### Таблица 10

<table>
<thead>
<tr>
<th>Окончание: отношений предпринимателей с представителями органов власти и личный опыт столкновений представителей предпринимателей с вымогателями чиновников (N = 282)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Окончание: отношений предпринимателей с представителями органов власти и личный опыт столкновений представителей предпринимателей с вымогателями чиновников (N = 282)</td>
</tr>
<tr>
<td>Часто</td>
</tr>
<tr>
<td>----------------</td>
</tr>
<tr>
<td>Дружеский взаимопомощь</td>
</tr>
<tr>
<td>Деловые отношения</td>
</tr>
<tr>
<td>Взаимное неуважение</td>
</tr>
<tr>
<td>Периодическое недоверие</td>
</tr>
<tr>
<td>Внутренние конфликты</td>
</tr>
<tr>
<td>Всего</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* Необходимые отметки в расчетах не учтены.

### Таблица 11

<table>
<thead>
<tr>
<th>Окончание: отношений предпринимателей с представителями органов власти и количество внешних проверок на предприятие</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Дружеская взаимопомощь</td>
</tr>
<tr>
<td>----------------</td>
</tr>
<tr>
<td>Часто</td>
</tr>
<tr>
<td>----------------</td>
</tr>
<tr>
<td>Дружеская взаимопомощь</td>
</tr>
<tr>
<td>Деловые отношения</td>
</tr>
<tr>
<td>Взаимное неуважение</td>
</tr>
<tr>
<td>Периодическое недоверие</td>
</tr>
<tr>
<td>Внутренние конфликты</td>
</tr>
<tr>
<td>Всего</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Таблица 12

<table>
<thead>
<tr>
<th>Окончание: отношений органов власти к предпринимателям и изменение вымогательства чиновников за последние 2-3 года (N = 215)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Окончание: отношений органов власти к предпринимателям и изменение вымогательства чиновников за последние 2-3 года (N = 215)</td>
</tr>
<tr>
<td>Отношение власти к предпринимателям</td>
</tr>
<tr>
<td>----------------</td>
</tr>
<tr>
<td>Стала чаще</td>
</tr>
<tr>
<td>Улучшилось</td>
</tr>
<tr>
<td>Осталось таким же</td>
</tr>
<tr>
<td>Ухудшилось</td>
</tr>
<tr>
<td>Всего</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* Важно отметить, что представители негосударственных предприятий, более активны в промышленности. В регионе, где расположены более активные предприятия, был проведен более активный обследуемый образ. Представители такого бизнеса, как правило, более активны, чем предприятия, созданные в последнее время. Ведущие в строительстве и транспорте, науке, здравоохранении и культуре.
Коррупция и формирование конкурентных рыночных отношений: отношения чиновников и предпринимателей

Типология предпринимательских групп

Мы рассмотрели процесс сегментирования рынка по множеству отдельных нюансов с помощью статистических процедур. Нередко полученные нами результаты позволяют нам выделить шесть факторов, определяющих около 70% вариаций признаков (см. табл. 13). Мы уже упоминали о важности присутствия предпринимательских и негосударственных организаций, отмечая их важность в формировании конкурентных отношений. На основании двух основных факторов мы осуществили группировку предпринимателей с помощью кластерного анализа. Получены следующие четыре группы:

- локальные к власти — 15%;
- стремящиеся к паритету с властью — 36%;
- активно конфликтующие с властью — 28%;
- склонявшиеся от власти — 21%

Рассмотрим их более подробно (каждая колонка представляет характеристику четырех групп, содержание которых указывается в табл. 1-4).

Группа 1. Локальные к власти. Руководители первой группы относительно редко сталкиваются с неприятностями чиновников. Многие из них и на оплату неформальных услуг, у значительной части (57%) подобные расходы просто отсутствуют. Повышенная степень принудительного воздействия приводит к тому, что, несмотря на уровень доходов, взятка в основном инвентаризуется предпринимателями, а не чиновниками (замечено, что многие особо затруднились ответить на данный вопрос).

Однако нельзя сказать, что отношения с представителями власти здесь складываются безболезненно. По важной проблеме с чиновниками эта группа не уступает другим. Так, контроль за деятельностью предприятий достаточно тесный (чаще всего, например, проверки здесь едва ли не самые высокие из всех трех групп). Более чем на половину (54%) предприятий приходится официально не зарегистрированные взятки и более раза в месяц. Повышение этого показателя может указывать на то, что предприниматели более активно идут на взятки, а не на официальное оформление взяток.

Группа 2. Склоняющиеся от власти. Руководители второй группы относительно редко сталкиваются с неприятностями чиновников, однако им приходится и на оплату неформальных услуг, у значительной части (57%) подобные расходы просто отсутствуют. Повышенная степень принудительного воздействия приводит к тому, что, несмотря на уровень доходов, взятка в основном инвентаризуется предпринимателями, а не чиновниками.

Однако нельзя сказать, что отношения с представителями власти здесь складываются безболезненно. По важной проблеме с чиновниками эта группа не уступает другим. Так, контроль за деятельностью предприятий достаточно тесный (чаще всего, например, проверки здесь едва ли не самые высокие из всех трех групп). Более чем на половину (54%) предприятий приходится официально не зарегистрированные взятки и более раза в месяц. Повышенный уровень этого показателя может указывать на то, что предприниматели более активно идут на взятки, а не на официальное оформление взяток.

Группа 3. Активно конфликтующие с властью. Руководители третьей группы наиболее активно сталкиваются с неприятностями чиновников. Многие из них и на оплату неформальных услуг, у значительной части (57%) подобные расходы просто отсутствуют. Повышенная степень принудительного воздействия приводит к тому, что, несмотря на уровень доходов, взятка в основном инвентаризуется предпринимателями, а не чиновниками.

Однако нельзя сказать, что отношения с представителями власти здесь складываются безболезненно. По важной проблеме с чиновниками эта группа не уступает другим. Так, контроль за деятельностью предприятий достаточно тесный (чаще всего, например, проверки здесь едва ли не самые высокие из всех трех групп). Более чем на половину (54%) предприятий приходится официально не зарегистрированные взятки и более раза в месяц. Повышенный уровень этого показателя может указывать на то, что предприниматели более активно идут на взятки, а не на официальное оформление взяток.

Группа 4. Стрелки конфликт и паритет с властью. Руководители четвертой группы относительно редко сталкиваются с неприятностями чиновников, однако им приходится и на оплату неформальных услуг, у значительной части (57%) подобные расходы просто отсутствуют. Повышенная степень принудительного воздействия приводит к тому, что, несмотря на уровень доходов, взятка в основном инвентаризуется предпринимателями, а не чиновниками.

Однако нельзя сказать, что отношения с представителями власти здесь складываются безболезненно. По важной проблеме с чиновниками эта группа не уступает другим. Так, контроль за деятельностью предприятий достаточно тесный (чаще всего, например, проверки здесь едва ли не самые высокие из всех трех групп). Более чем на половину (54%) предприятий приходится официально не зарегистрированные взятки и более раза в месяц. Повышенный уровень этого показателя может указывать на то, что предприниматели более активно идут на взятки, а не на официальное оформление взяток.
Таблица 13
Факторная структура, относящаяся к представительной власти
(метод главных компонент, до приведения, N = 192)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Факторы</th>
<th>F1</th>
<th>F2</th>
<th>F3</th>
<th>F4</th>
<th>F5</th>
<th>F6</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Частота применение со стороны законченных в российском бизнесе</td>
<td>0,67</td>
<td>0,21</td>
<td>0,27</td>
<td>-0,09</td>
<td>-0,29</td>
<td>-0,29</td>
</tr>
<tr>
<td>Частота деловых сговоров с частными лицами</td>
<td>0,39</td>
<td>0,33</td>
<td>-0,13</td>
<td>-0,26</td>
<td>-0,24</td>
<td>0,01</td>
</tr>
<tr>
<td>Возможность увеличения доходности за счет вложений</td>
<td>0,69</td>
<td>-0,09</td>
<td>-0,19</td>
<td>-0,17</td>
<td>-0,08</td>
<td>0,03</td>
</tr>
<tr>
<td>Число внешних проверок на предпринимателей</td>
<td>-0,19</td>
<td>-0,20</td>
<td>-0,12</td>
<td>0,42</td>
<td>-0,18</td>
<td>-0,34</td>
</tr>
<tr>
<td>Уровень риска на оплату официальных делимых услуг</td>
<td>0,56</td>
<td>0,09</td>
<td>-0,01</td>
<td>-0,27</td>
<td>-0,36</td>
<td>0,03</td>
</tr>
<tr>
<td>Волатильность</td>
<td>0,49</td>
<td>-0,09</td>
<td>0,10</td>
<td>0,35</td>
<td>0,27</td>
<td>0,51</td>
</tr>
<tr>
<td>Подчинение и контролируемость</td>
<td>0,12</td>
<td>-0,09</td>
<td>-0,64</td>
<td>-0,02</td>
<td>-0,04</td>
<td>0,50</td>
</tr>
<tr>
<td>Риск утраты руководителя</td>
<td>-0,31</td>
<td>-0,34</td>
<td>0,62</td>
<td>0,05</td>
<td>-0,17</td>
<td>0,17</td>
</tr>
<tr>
<td>Риск нарушения договора</td>
<td>0,95</td>
<td>-0,19</td>
<td>-0,10</td>
<td>-0,32</td>
<td>-0,12</td>
<td>0,02</td>
</tr>
<tr>
<td>Тип предприятии (корпоративное/неформализованное)</td>
<td>0,42</td>
<td>0,33</td>
<td>0,25</td>
<td>-0,30</td>
<td>0,13</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>Оценка государственности в деятельности предпринимателей</td>
<td>-0,14</td>
<td>0,53</td>
<td>0,05</td>
<td>0,17</td>
<td>0,31</td>
<td>-0,27</td>
</tr>
<tr>
<td>Подчинение поставщикам на предприятии</td>
<td>0,12</td>
<td>-0,09</td>
<td>0,08</td>
<td>0,12</td>
<td>-0,19</td>
<td>-0,43</td>
</tr>
<tr>
<td>Участие в предпринимательских объединениях и сообществах</td>
<td>-0,03</td>
<td>0,32</td>
<td>-0,13</td>
<td>0,62</td>
<td>-0,31</td>
<td>0,10</td>
</tr>
<tr>
<td>Риск коррупции</td>
<td>20,4</td>
<td>13,7</td>
<td>10,6</td>
<td>9,2</td>
<td>7,8</td>
<td>7,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

И последнее годы улучшились. И, наконец, куда большее (25%) число тех, кто считает целесообразным активно заниматься на предпринимательской власти. Сказанное позволяет нам подвести итог: рассматриваемая группа — далеко не самая благополучная, но наиболее дисциплинированная и лояльная к существующим формальным ограничениям. И, наконец, «добными», влияет в данном случае материально-жизненной основному во сок зрения единицем группы, которая может воспринимать на финансовую поддержку органам власти. Таким образом, предприниматели, живущие в диапазоне двух типов риска, имели в то время как в любой группе риска практически не наблюдалось. Всего было обследовано 5% (см. табл. 15).

После всех обстоятельства не совсем важно, ибо первая группа больше чем на четыре пяти (62%) состоят из приватизированных государственных предприятий, а также средних и крупных предприятий здесь также-эквиваленты (46%). Средняя численность занятых влияющего превышает средний уровень. При этом две трети (68%) составляют предпринимателей розничной торговли, общественного питания и бытового обслуживания, признанные преимущественно в мода масштабной privatизацией ползом в 1992-1993 гг. (см. табл. 15).

Более чем половина (57%) руководителей в данной группе не признавали причиняться вовлечению в конфликт интересов. Среди предпринимателей этой группы две трети — старше 40
<table>
<thead>
<tr>
<th>Группы</th>
<th>Количество предприятий</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Для 4 видов тер.</td>
<td>28</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Закупки с государством на основании</th>
<th>Парадигма-</th>
<th>Конфликты</th>
<th>Формальные-</th>
<th>Рассредоточенные</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Коммерческих предложений</td>
<td>46</td>
<td>21</td>
<td>43</td>
<td>49</td>
</tr>
<tr>
<td>Закупки с государством на основании</td>
<td>3</td>
<td>1</td>
<td>4</td>
<td>1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| Сравнение | Взаимосвязь с менеджерами | Бюджет | Отношения на осно- | Планирование | Отношения на осно- | Отношения на осно- | Проблемы с пред- |
|-----------|---------------------------|--------|------------------|--------------|------------------|------------------|-----------------|----------------|
| Меры против недобросовестной | 11 | 11 | 66 | 68 |
| Ситуация, когда менеджеры и | 4 | 0 | 45 | 34 |
| Взаимосвязь менеджеров | 11 | 12 | 43 | 42 |
| Ситуация, когда менеджеры и | 7 | 11 | 64 | 73 |
| Взаимосвязь с концернами | 18 | 19 | 36 | 37 |
| Ситуация, когда менеджеры и | 25 | 13 | 11 | 5 |
| Взаимосвязь с концернами | 4 | 4 | 21 | 29 |
| Нарушение законов | 11 | 14 | 12 | 11 |
| Ситуация, когда менеджеры и | 58 | 58 | 35 | 23 |
| Нарушение законов | 12 | 4 | 17 | 17 |

<table>
<thead>
<tr>
<th>Сравнение</th>
<th>Сравнение с представителями</th>
<th>Сравнение с пред-</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Коммерческих предложений</td>
<td>32</td>
<td>17</td>
</tr>
<tr>
<td>Сравнение с государствен-</td>
<td>14</td>
<td>23</td>
</tr>
<tr>
<td>Сравнение с представителями</td>
<td>43</td>
<td>42</td>
</tr>
<tr>
<td>Сравнение с государствен-</td>
<td>15</td>
<td>4.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Сравнение с представителями</td>
<td>25</td>
<td>42</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Таблицы 14-16 имеют иной характер, в описаниях отдельно число содержится наиболее важно: формальные отношения на разных уровнях. Данная таблица представляет проблему и соответствующую группу (не считая), кроме особо отмеченных случаев, когда следует абсолютное значение (в целом по группе).
Затрагивается повышенное представительство женщин (35%). Реже встречаются специалисты, закончившие специальные менеджерские или филофранцузские курсы, а также имена высоких или максимальных «человеческих капитали» (впрочем, 3% руководителей имеют минимальный капитал) (см. табл. 16).

Группа 2. Стремящиеся к патрицию 3-го класса. Эта группа — самый многочисленный класс патриций. Он составляет в сумме около 1/3 всех руководителей, но его представители составляют менее 3% руководителей, что существенно ниже, чем в других группах.

Однако группа 3 отличается от других нарушением патрициального контроля (см. табл. 14). Число внешних проверок на предприятиях второй группы составляет абсолютно минимальное: у 3% патрициев (61%) речь идет максимум об одной проверке в месяц, а у 51% патрициев она происходит только один раз в год.

В результате из-за нереперечисленных услуг представители данной группы теряют часть своих патрициальных качеств. Это, в свою очередь, приводит к снижению роли и влияния патрициев в экономике страны. Основные проблемы с представителями этой группы связаны с отсутствием патрициального контроля. Многие из них, думая, что они являются представителями патрициев, не понимают, что их роль в экономике страны очень мала. В то же время, несмотря на это, они продолжают стремиться к патрициальной роли и влиять на экономику страны.
Таблица 15
Отношения с представителями органов государственной власти и типологии предпринимательских групп: типы предприятий (в % от каждой из четырех групп)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Группа</th>
<th>Лояльность к власти</th>
<th>Партизанская позиция</th>
<th>Конфликт с властью</th>
<th>Отдел от власти</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Количество предприятий</td>
<td>28</td>
<td>70</td>
<td>53</td>
<td>41</td>
</tr>
<tr>
<td>Все группы</td>
<td>13</td>
<td>29</td>
<td>15</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>До 1992 г.</td>
<td>64</td>
<td>34</td>
<td>28</td>
<td>34</td>
</tr>
<tr>
<td>В 1992-1993 гг.</td>
<td>13</td>
<td>13</td>
<td>30</td>
<td>20</td>
</tr>
<tr>
<td>В 1994-1995 гг.</td>
<td>18</td>
<td>23</td>
<td>26</td>
<td>19</td>
</tr>
<tr>
<td>В 1996-1997 гг.</td>
<td>92</td>
<td>6</td>
<td>10</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>Среднее число завоеванных предприятий</td>
<td>18</td>
<td>94</td>
<td>89</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>Размер предприятия</td>
<td>34</td>
<td>91</td>
<td>31</td>
<td>93</td>
</tr>
<tr>
<td>До 1993 г.</td>
<td>46</td>
<td>9</td>
<td>19</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>Среднее число завоеванных предприятий</td>
<td>97</td>
<td>230</td>
<td>67</td>
<td>23</td>
</tr>
<tr>
<td>Сфера основной деятельности</td>
<td>13</td>
<td>20</td>
<td>25</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>Производство</td>
<td>14</td>
<td>14</td>
<td>13</td>
<td>17</td>
</tr>
<tr>
<td>Образование</td>
<td>4</td>
<td>23</td>
<td>30</td>
<td>43</td>
</tr>
<tr>
<td>Розничная торговля</td>
<td>68</td>
<td>24</td>
<td>49</td>
<td>32</td>
</tr>
<tr>
<td>Производство грузов, товаров</td>
<td>4</td>
<td>6</td>
<td>9</td>
<td>24</td>
</tr>
<tr>
<td>Жилищное строительство, жилищный рынок</td>
<td>4</td>
<td>21</td>
<td>8</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td>Строительство, общежития, строительство</td>
<td>12</td>
<td>23</td>
<td>11</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>Прочие характеристики</td>
<td>7</td>
<td>13</td>
<td>8</td>
<td>39</td>
</tr>
<tr>
<td>Оценка вклада в развитие предпринимательства (%)</td>
<td>29</td>
<td>31</td>
<td>30</td>
<td>24</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Группа 3. Активно конфликтующие с властью. Оценки распространённость нынешних отношений со стороны чиновников с третьей группой главного выигрыша, что в штате двух групп (66%). А числа тех, кто ищет личной ответственно за сближение и развития предпринимательской составляющей. Также максимальна доля тех, кто убеждён, что позиция власти становится все чаще и чаще.

Возрастающие принуждения со стороны чиновников влечет за собой дополнительные издержки. В свете своей позиции (21%) руководитель заявляет, что ущерб значительным субъектам на рынке неформальной экономики используется всегда тех, кто привык к естественным условиям, привыкает быть (7%). Несколько неформальных издержек так цеплю связаны с перестраховкой групп заведений, степень законодательных ограничений по сравнению с первой и второй группами зачастую снижается. Абсолютно большинство (82%) говорит о соблюдении закона "по мере возможности". Растет до 17% доля тех, кто не видит особого риска и
<table>
<thead>
<tr>
<th>Политические предп.</th>
<th>Лоял. к власти</th>
<th>Партия в целом</th>
<th>Конфликто. с властью</th>
<th>Отста. от власти</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Гео-географ.</td>
<td>28</td>
<td>76</td>
<td>55</td>
<td>41</td>
</tr>
<tr>
<td>Соц. структура</td>
<td>36</td>
<td>92</td>
<td>70</td>
<td>20</td>
</tr>
<tr>
<td>Проф. характеристики</td>
<td>42</td>
<td>41</td>
<td>39</td>
<td>40</td>
</tr>
<tr>
<td>Оконч. среднее образование</td>
<td>75</td>
<td>84</td>
<td>77</td>
<td>93</td>
</tr>
<tr>
<td>Проф. нелегальный</td>
<td>25</td>
<td>34</td>
<td>49</td>
<td>56</td>
</tr>
<tr>
<td>Проф. нелегальный</td>
<td>22</td>
<td>29</td>
<td>40</td>
<td>54</td>
</tr>
<tr>
<td>Предприниматель.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Подавляющий нелегальный</td>
<td>43</td>
<td>62</td>
<td>68</td>
<td>95</td>
</tr>
<tr>
<td>Участие в деятельности индив.</td>
<td>71</td>
<td>74</td>
<td>83</td>
<td>85</td>
</tr>
<tr>
<td>Участие в деятельности индив.</td>
<td>75</td>
<td>71</td>
<td>80</td>
<td>93</td>
</tr>
</tbody>
</table>

социокультуральных нарушений закона.

Винят в ситуации, разумеется, чиновников. Именно на них чаще указывают руководители третьей группы как на инициаторов конфликтов (36%). Их, кстати, они видят на то основания. Средняя численность индивидов превышает здесь максимальную (четыре в месяц), что к благополучию, разумеется, не способствует. На 66% предприятий приходится контролем три и более раз в месяц, а на каждое сеансовое (13%) — более пяти раз.

Самое главное, что отличает данную группу от остальных: более половины (53%) руководителей в ней оценивают отношения бизнеса и власти как не- построенные или конфликтные (в том числе прямо конфликтные — 48%). Впрочем, учитывая лидерство предприятий третьей группы по числу проверок, не удивительно (см. табл., 14).

Подобное нарастание конфликтности отношений служит следующим фактом: каждый четвертый (25%) руководитель в данной группе уверен, что отношения предпринимателей власти к предпринимателю меняются к худшему, и это заметно раздражает (в конфессиональной деятельности: считают необходимым влиять на представителей власти 53% руководителей).

Основную часть третьей группы составляют малые предприятия, однако здесь крупных и средних предприятий здесь заметно меньше (9%). Приватизированных предприятий немного (11%). Значительно членов (56%) предприятий — новых, сформированных в последние годы (1994-1997 гг.) (см. табл., 15).
Коррупция и формирование российских рынков: отношения чиновников и предпринимателей

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 (36%), т.е. в сферах, заведомо привлекательных для контролирующих органов, которые не медлят с налаживанием.

Правда (49%) руководителей приводят в несогласие с коллегами. Доля руководителей со специальным высшим профессиональным образованием (49%) и высоким «человеческим капиталом» (40%) здесь заметно выше, чем в предыдущих группах. Больше также число собственников (80%), руководителей с предпринимательским опытом (69%) и непосредственных участников организации (83%) (см. табл. 16).

Группа 4. Отсутствующие от власти. Последователь группы также находится в зоне повышенного притензирования. Две трети руководителей здесь указывают на правление частных вымогателей со стороны чиновников в российском бизнесе. При этом, как опытный юрист, по сравнению с третьей группой, имеют меньше (34%) руководителей, но значительные инвестиции для получения неформальных услуг в отношении бизнеса. Максимально (73%) эти доля тех, кто считает, что возможно непосредственно взятки от предпринимателей. И об этом не в первую очередь говорили (37% — одна из больших доля среди других групп).

Коррупция: это большая часть доходов, которые используются для вымогательства. В 90% случаев коррупция ведет к непроцветанию числа предпринимателей. Как жаль, что так много людей, которые не могут реализовать свои идеи. В то же время, это может быть улучшено и улучшено благодаря строгому законодательству. Справедливость и честность были и будут в России.

В результате, доля тех, кто указывает на непонимание ситуации, поднимается до 30% (см. табл. 14).

Существует группа как пример, когда люди утверждают, что не понимают текущих ситуаций. Каждый пятый (21%) руководитель уверен, что непонимание закона лучше всего управлять. Каждый четвертый (25%) заявляет, что риск систематических нарушений закона сегодня фактически отсутствует, если не допускать ошибок. Это одна из причин, почему руководители (см. табл. 14).

В целом, руководители считают, что на практике более 90% случаев коррупции происходит из-за низкой культуры. Это может быть улучшено путем внедрения новых подходов. Важно отметить, что в последние годы в России в целом наблюдается уменьшение уровня коррупции, что связано с усилиями правительства и бизнеса.

Четвертой группой на сто процентов составляют негосударственные предприниматели. Доля малых предприятий здесь максимальна — 69%. Среди них сама большая (39%) доля фирм, созданных в последние годы — в 1996-1997 гг. Так что реальная зависимость здесь заметна. Бизнес за последние годы в России был активно вовлечен в рост, что способствовало улучшению отношений с государственными учреждениями и повышению инвестиций в бизнес.

Очевидно, часть предприятий четвертой группы сосредоточены в оптовой торговле (41%), в розничной торговле, общественном питании, бытовом обслуживании (32%), а также в сфере финансового кредита и по образованию (69%). Все эти сферы наиболее привлекательны для населенных групп (см. табл. 15).

Образование на себе внимание большое число руководителей (39%). Процент женщин меньше, чем в прочих группах (20%). Представители данной группы
демонстрирует самый высокий формальный профессиональный уровень: почти одинаковые (99%) высшее образование, специальное профессиональное образование (59%), высокий и максимальный "человеческий капитал" (54%), из которых половинник — макропроцентный. Их общий доля составляет также более выраженные проявления проприетерских черт: подавляющая большинство (95%) имеет опыт организации своего дела, участвовали в организации данного предприятия (85%) и стали одним из его собственников (93%) (см. табл. 10). Итак, вернемся на четыре ситуации и четыре разных признака в отношении представителей государственной власти. В первой и второй группах руководители очень близки в оценках относительно невысокой распространенности и частоты вмешательства прокуратуры 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 административные проверки, и напряжение в отношениях с властями фиксируется почти вдвое чаще. Руководители первой группы также более остро ощущают прокуратуру в глазах чиновников. Но несмотря на это, они признают относительную лояльность к закону и в основном не понимают о вмешательстве в власть. Вторая группа во многих случаях относится к власти более близко, удерживая дистанцию от власти и соблюдая отношения взаимного партнерства.

Весма редко отличаются от двух первых тренды и четвертая группа. Их так же много объединяет, но характеристики здесь заметно более трезвые. Значительно выше оценки частоты вмешательства в государственные брокерские действия, больше подчеркивается в оценках возможностей избежания от взяток, чаще бытует обвинение в непосредственном, весомое число их оплаты неформальных сделок услуг. Это группы отличается также более безударное отношение к несущественным российским законам. Особенно выделяется здесь четвертая группа — наименее предпринимчивая, в профессиональном отношениях наивысшей степени, включая часть которых расположены в Москве. Однако представители данной группы (в отличие от третьей группы) не склонны ухаживать за, тем более, раздувать конфликты с властью, не собираясь воздействовать на них. Они пытаются снять напряжение, отступая на незначительные шаги. Критерии некоторых качественных различий четвертых предприимательских групп сведены в табл. 17-18.

Таблица 17
Сравнение предприимательских групп по степени столкновений с привлением и административным вмешательством

<table>
<thead>
<tr>
<th>Степень принуждения</th>
<th>Административный контроль</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Сильный</td>
<td>Слабый</td>
</tr>
<tr>
<td>Высшая</td>
<td>Конфликт с властью</td>
</tr>
<tr>
<td>Низшая</td>
<td>Давление к власти</td>
</tr>
<tr>
<td>Власть</td>
<td>Предпочтение к власти</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Некоторые выводы

1. Представляется государственную биржевую как непрерывно действие рынка подводящему рынок — думаем, принципиально невозможно. И дело не в том, что отношение между ними беспрепятственно и гармонично (до этого еще далеко), а в том, что биржевое действие несет непосредственный элемент формирующегося российского рынка. При этом не стоит забывать и в другую крайность, отнесения чиновников к обычным экономическими актерам. Наша позиция определена пониманием того, что действия представителей государства принципиально, структурируют рыночные взаимодействия и при этом связаны с воспроизводством асимметричных отношений независимого контроля.

2. Ударение множества биржевых барьеров выступает не продуктом недоработок, а способом воспроизводства исходной зависимости от власти структур. Разница только в том, что малые предприятия сталкиваются с низкими ценами на сырье, а крупные предприяия решают свои вопросы с дорогими ценами на сырье. Затрагиваемые барьеры заставляют предприятий уходить в «серые» зоны рынка и порождают барьеры для экономического развития. Во-первых, практически каждый сталкивается с конкурентами на рынке и в случае необходимости, может быть рассмотрен на биржевом рынке как потенциальный конкуренция. Во-вторых, многие предприятия искать возможности для снижения затрат и т.д. вступать в отношения с представителями власти в качестве посредников и готовы делать это, чтобы минимизировать свои затраты на обслуживание «непосредственных отношений». Несмотря на множественные изменения условий хозяйствования, наблюденные в течение последнего десятилетия в России, принципы биржевой биржевой зависимости успешно сохраняются.

3. Выставляемые со стороны чиновников амбиции сегодня в российском бизнесе безусловно распространены в обиходе. Данные о чистых свидетельствах предприятий и активно действующих проверках за принятием подобного рода систем утверждений по результатам наших опросов 1993, 1996 и 1997 гг., несмотря на различия масштабов и состава выборок, однако утверждения о том, что никто не обладает без посредников и ни о ком не делается без посредников, следует считать явным преувеличением.

4. Распространение вмешательства в действия со стороны представителей власти за правительственные, судя по всему, не уменьшается, и возможно, даже несколько возрастает. И главное, возможность избежать от отрицательного сценария стремится к новому неясному по отношению к возможностям развития прямых проблем неформального тока. Коррупция превращается в нео-
вем крепко укорененной в российской коллективной жизни. Бюрократическое принуждение надежно обосновалось на российских рынках.
5. Коллектив проверок контролирующих органов и опыт столкновений с нимообразными юридическими лиц напрямую связаны с масштабом трансакционных издержек, расходуемых на освобождение неформальных услуг. Абсолютный размер подобных издержек за реформированный период имеет тенденцию к росту.
6. Бремя трансакционных издержек на стоимость услуги чиновников распределяется весьма неравномерно. Ранее бюрократические услуги сегментированы, и сегменты имеют выраженную тенденцию к обособленности.
7. Факторы, лежащие в основе сегментации бюрократического рынка, связаны с размером и обережной телесностью предприятия, но также и значительной степени зависят от избранных предприимателем деловой стратегии. Существует определенное вложение свободы выбора между минимизацией контактов с представителями власти и интенсивным использованием административных ресурсов, между пассивным отходом от вмешательства и активным поиском конкурентных преимуществ. В конечном счете в более выигрышном положении оказываются предприятия, выбирающие прогосударственную ориентацию.
8. Взаимодействие направлено на случайной и привычной формой паллиомпостечения предпринимателя и чиновника. С ростом масштабов бизнеса и по меру углубления экономического доверия, складывается более сложная система обмена услугами, а на ее основе — формы сотрудничества в рамках неформальных контакт-отношений. За принуждением скрывается интерес, а последний ищет защиту к утверждению социальной нормы.
9. Общий характер взаимоотношений власти и бизнеса (степень конфликтности, уровень признаний и престижа) разделяется по сегментам рынка и типам предпринимательских групп. Среди последних выделяются: группа предпринимателей, испытывающих серьезные проблемы в отношениях с чиновниками, но проявляющих лояльность к власти и закону; относительно благополучная группа, которая участвует в основном в получении подконтрольных с предприятиями власти и сохранении отношения взаимного невмешательства и паритета; группа предпринимателей, столкнувшихся с частыми бюрократическими неприятностями и неудовлетворенностью с предпринимателями, занимающими склонных к воздействию на власть; наконец, группа предпринимателей, которые часто сталкиваются с неприятностями и имеют значительные неформальные расходы, но ищут потенциального и открытым воздействием на власть.
10. Государство не оставило свои «забытые о предпринимателях. Более того, во многих случаях оно пытается вернуться на временно покинутые рубежи. Но, хотя государственное регулирование и способ стимулирования — чемпион, — предприниматель — прогосударственно не меняется. А вместе с ним меняется структура трансакцисных издержек и каналы, через которые они проходят. Одновременно происходят дифференциация предпринимателей по характеру взаимоотношений с властными институтами.
ПРИМЕЧАНИЯ

10. Шиллер В. О некоторых методах количественного анализа новых российских предприятий // Мировая экономика и международные отношения. 1994. №4. С. 34-35.