

**А.Яковлев, ГУ-ВШЭ
Т.Фрай, Колумбийский университет**

Реформы в России глазами бизнеса: что изменилось за семь лет?*

Завершается второй президентский срок В.В.Путина. Вместе с объявленным Президентом его уходом с поста высшего руководителя РФ, по-видимому, закончится существенный период в развитии страны. Это был не только период бурного экономического роста, роста зарплат и благоприятной нефтяной конъюнктуры. Этот временной интервал характеризовался активными усилиями государства по изменению действовавших «правил игры» - включая упорядочение взаимоотношений федеральных властей с регионами и с бизнесом под лозунгами укрепления «вертикали власти» и построения «диктатуры закона».

В данном докладе мы хотим взглянуть на происходившие в стране изменения с позиции рядовых представителей российского бизнеса. Что привнесли годы правления В.В.Путина во взаимоотношения государства и экономических агентов – прежде всего, на уровне регионов и муниципалитетов? Какое наследство получит новый Президент в этой сфере? И на чем, с точки зрения самих предпринимателей, стоит сконцентрироваться власти в рамках следующего политического цикла? Мы попытаемся ответить на эти вопросы, опираясь на результаты двух больших обследований предприятий, проведенных в 2000 и 2007 годах.

1. Исходные данные для анализа.

В основе данного проекта лежат материалы двух обследований, проведенных Левада-центром в 8 регионах европейской части РФ осенью 2000 года и весной 2007 года. Регионы обследований включали в себя Москву, Башкортостан, Воронежскую, Нижегородскую, Новгородскую, Свердловскую, Смоленскую и Тульскую области. Выбор регионов осуществлялся в 2000 году так, чтобы в выборке были представлены регионы разных типов – доноры и реципиенты федерального бюджета, проводящие более консервативную и более либеральную экономическую политику, прошедшие через смену губернатора и работавшие с одним и тем же губернатором с начала реформ.

В обоих обследованиях приняло участие по 500 респондентов, представлявших предприятия и организации всех отраслей экономики – за исключением сельского хозяйства и сферы социальных услуг (здравоохранение, образование и т.д.). Структура выборки была репрезентативна для экономики регионов, включенных в обследование, с поправкой на несколько более высокую долю промышленных предприятий и несколько меньшую долю торговых фирм в сравнении со структурой генеральной совокупности. Тем самым в отличие от многих работ, посвященных анализу крупного бизнеса и «олигархов», наши обследования представляют взгляды рядовых представителей российского бизнеса.

* Авторы выражают свою признательность научному руководителю ГУ-ВШЭ, профессору Е.Г.Ясину, который осенью 2006 года предложил повторить обследование, проведенное Т.Фраем в 2000 году, и всемерно способствовал запуску данного проекта. Авторы также благодарны Институту фундаментальных междисциплинарных исследований ГУ-ВШЭ за финансовую поддержку данного проекта в рамках Инновационной образовательной программы ГУ-ВШЭ. К.Юдаева, В.Дребенцов и Ю.Симачев высказали полезные замечания, а Е.Феоктистова, О.Уварова, С.Лузан и П.Павленко оказали авторам помощь в обработке данных обследования 2007 года.

Обследование проводилось методом личного интервью с респондентами – руководителями предприятий. Анкета включала свыше 150 вопросов, характеризующих состояние и эффективность государственных институтов, влияние бизнеса на экономическую политику и формы воздействия государства на бизнес.

2. Отправная точка.

Опрос, проведенный в 2000 году, ставил своей целью идентифицировать ключевые элементы бизнес-среды в России с особым акцентом на такие проблемы, как эффективность государственных институтов, влияние бизнеса на политику и последствия государственного регулирования для бизнеса. При этом опрос был сфокусирован на отношениях между бизнесом и правительством – поскольку многие предшествующие исследования утверждали, что в России имеет место захват государства со стороны частного бизнеса.¹ Иными словами, бизнес стал настолько влиятельным, что был в состоянии диктовать политику региональным властям.

Напротив, исследование 2000 года показало, что взаимоотношения между частными фирмами и региональными властями скорее могут быть охарактеризованы не как «захват», а как отношения «обмена». В частности, те фирмы, которые по данным опроса получали поддержку и субсидии от регионов и муниципалитетов, как правило, в свою очередь оказывали услуги региональным и местным властям и несли связанные с этим дополнительные издержки.

Наш опрос также показал достаточно высокую степень уверенности фирм в том, что действующая система арбитражных судов может защитить их права в конфликтах с другими частными фирмами. Однако они были гораздо менее уверены в том, что смогут отстоять свои законные интересы в суде в спорах против государства. При этом те фирмы, которые сомневались в возможности защитить свои права собственности в суде, в сравнении с остальными респондентами в существенно меньшей степени были готовы осуществлять инвестиции в развитие своего бизнеса. Этот результат оставался статистически значимым при контроле по широкому кругу дополнительных факторов. Таким образом, наш опрос показал, что для обеспечения лучших гарантий прав частной собственности нужна независимость судов от влияния государства и отдельных чиновников.

В числе других результатов опроса 2000 года можно отметить, что респонденты воспринимали как неэффективные суды общей юрисдикции, судебных приставов и милицию – особенно на фоне более удовлетворительной работы арбитражных судов. Самыми важными препятствиями для развития бизнеса респонденты считали высокие налоги, частые изменения в законодательстве, высокую конкуренцию и трудности в получении кредитов. Кроме того, фирмы жаловались на нехватку компетентных менеджеров и отсутствие поддержки со стороны местных властей.²

При формулировании гипотез для опроса 2007 года, наряду с выводами, полученными в ходе анализа данных 2000 года, мы также учитывали результаты двух больших

¹ См., например, Joel S. Hellman, Geraint Jones & Daniel Kaufman, 'Seize the State, Seize the Day: an empirical analysis of State Capture and Corruption in Transition.' Paper prepared for the ABCDE 2000 Conference, Washington, D.C., April 18-20, 2000 и другие работы.

² Более подробную информацию о результатах обследования 2000 года можно посмотреть в предшествующих статьях T. Frye "Capture or Exchange? Business Lobbying In Russia" (Europe-Asia Studies, November 2002), T. Frye "Credible Commitment and Property Rights: Evidence from Russia" (American Political Science Review, August 2004) и T. Frye "Markets, Democracy, and New Private Business in Russia" (Post-Soviet Affairs, January 2003).

обследований предприятий, проведенных ГУ-ВШЭ в 2005-2006 годах.³ Хотя их основной темой были конкурентоспособность российской промышленности и развитие корпоративного управления, эти опросы выявили существенные различия в расстановке приоритетов при обсуждении барьеров для развития бизнеса с точки зрения успешных растущих компаний и «проблемных» предприятий. Одним из важных результатов этих проектов был вывод о том, что в последние годы стал меняться характер государственной поддержки – она все реже предоставляется слабым и неэффективным фирмам. При этом меры поддержки со стороны региональных властей оценивались предприятиями как более эффективные в сравнении с действиями федеральных ведомств. Проект ГУ-ВШЭ и Университета Хитоцубаши также дал новые подтверждения гипотезы Т.Фрая о формировании системы «обменов» между предприятиями и региональными властями.⁴

Все эти результаты позволили нам в дополнение к проверке тенденций, выявленных в опросе Т.Фрая в 2000 году, сформулировать ряд новых гипотез и включить в анкету новые вопросы о формах, мотивах и масштабах оказания предприятиями помощи региональным и местным властям, о финансовой и организационной поддержке предприятий со стороны регионов и муниципалитетов и т.д.

3. Обобщенный портрет респондента.

Для того, чтобы для читателя более понятными были результаты дальнейшего анализа оценок и суждений, полученных в ходе нашего обследования, в данном разделе мы дадим краткую обобщенную характеристику предприятий – участников опроса, а также руководителей этих предприятий, непосредственно отвечавших на вопросы нашей анкеты весной 2007 года.

В нашей выборке примерно в равных долях были представлены промышленные компании и фирмы, работающие в секторе услуг. При этом численно преобладали небольшие предприятия – так, среди опрошенных промышленных фирм 50% имеют до 200 работников и еще 18% фирм насчитывают от 200 до 500 занятых. В секторе услуг треть фирм имела менее 50 сотрудников и еще треть – от 50 до 150.

Около 60% опрошенных промышленных предприятий были созданы до 1991 года. В секторе услуг доля таких фирм заметно ниже – всего 32%. Стоит также отметить, что 1/5 часть всех предприятий в нашей выборке были созданы после 1998 года (в промышленности доля таких новых компаний составляет 10%, а в секторе услуг она достигает 28%).

На абсолютном большинстве опрошенных фирм (около 70% при 17% затруднившихся с ответом) есть доминирующий собственник, имеющий контролем над предприятием. При этом доля государственных предприятий (ГУП и МУП) составляет в выборке около 6%, а иностранные юридические и физические лица контролируют лишь 2,5% фирм.

Предприятия-респонденты достаточно устойчивы. Так, 39% промышленных фирм и 64% компаний из сферы услуг характеризуют свое финансово-экономическое положение как «хорошее» и «очень хорошее». Доля фирм, которые в 2000-2006 годах увеличили свою выручку от реализации в два раза и более, составляет 38% в промышленности и 55% в секторе услуг.

³ См. доклад ГУ-ВШЭ по результатам совместного проекта с Всемирным банком «Российская промышленность на перепутье: кто поможет нашим фирмам стать конкурентоспособными?» (Вопросы экономики, 2007, №3), а также работу Долгопятова Т.Г., Ивасаки И. Исследование российских компаний: первые итоги совместного российско-японского проекта. Препринт WP1/2006/01. — М.: ГУ ВШЭ, 2006.

⁴ См. статью А.Яковлев «Российская корпорация и региональные власти: модели взаимоотношений и их эволюция» (Вопросы экономики, 2007, №1).

Для типичной фирмы в нашей выборке характерен средний горизонт планирования – в интервале от 1 до 3 лет. Каждое четвертое предприятие входит в состав бизнес-групп, на каждом пятом у топ-менеджеров есть опыт работы в органах власти, а на каждом восьмом предприятии есть менеджеры, работавшие ранее в иностранных компаниях в России или за рубежом. Каждая третья фирма в промышленности и каждая десятая в сфере услуг в 2005-2006 годах осуществляли поставки на экспорт. 37% промышленных фирм и 19% компаний-респондентов в секторе услуг проводили сертификацию своей продукции, услуг и бизнес-процессов по международным стандартам ISO-9001 и подобным. (По данным других обследований ГУ-ВШЭ этот показатель выступает хорошим индикатором активности предприятий в части внедрения технологических и управленческих инноваций.)

В качестве персональных характеристик участников нашего опроса можно отметить, что $\frac{3}{4}$ респондентов были мужчинами и $\frac{1}{4}$ - женщинами. В 60% случаев это был директор предприятия и еще в 24% - заместитель директора по экономике. Половина респондентов проработали на своих фирмах свыше 10 лет и лишь 3% - менее одного года. Средний возраст респондентов составлял 49 лет в промышленности и 46 лет в сфере услуг. Только 6,5% респондентов не имели законченного высшего образования, при этом 10% обладали ученой степенью кандидата или доктора наук.

4. Что изменилось и что не изменилось к 2007 году?

В рамках проведенного предварительного анализа результатов обследования мы рассмотрели ответы наших респондентов на четыре блока вопросов, характеризующих условия ведения бизнеса, изменение политической среды, эффективность государственных институтов и взаимоотношения государства и предприятий. На данном этапе мы выделяли различия в ответах для двух укрупненных секторов, представленных промышленностью и сферой услуг, а также для предприятий разных размеров. При этом для каждого из секторов была использована своя группировка по размерам. Также мы постарались учесть возможный эффект «избыточного оптимизма» респондентов, который мог порождаться успешным развитием их бизнеса в последние годы. (В 2006 году у 52% респондентов улучшилось их общее финансово-экономическое состояние, у 46% фирм выручка от реализации в сравнении с 2000 годом выросла в 2 раза и более). Для устранения этого эффекта при динамических сопоставлениях мы дополнительно проверяли выявленные тенденции на «контрольной группе», представленной фирмами с удовлетворительным или плохим финансовым состоянием в 2000 и 2007 годах.

Еще одно существенное методическое замечание связано с тем, что в принципе изменение в оценках между двумя опросами возможно по двум причинам. С одной стороны, фирмы могут реагировать на объективные изменения в бизнес-среде. И именно эти изменения мы стараемся идентифицировать. Но с другой стороны, различия между двумя опросами могут объясняться тем, что изменились субъективные ощущения респондентов, на которых они основывались, отвечая на наши вопросы. Например, при обсуждении деятельности государственных институтов оценка «удовлетворительно» (или «3» по пятибалльной шкале) в 2007 и 2000 году может иметь разное наполнение, если представления фирм о «нормальном» качестве государственных услуг изменились.

К сожалению, подобные «ценностные» сдвиги можно выявить только посредством углубленных интервью или отдельного специального обследования, которые были для нас недоступны в 2007 году. Тем не менее, мы можем предположить, что в условиях бурного экономического роста последних лет представления фирм о «нормальном» качестве государственных услуг и бизнес-среды скорее должны были повышаться. Соответственно, опрос 2007 года по сравнению с опросом 2000 года с некоторой вероятностью может

преуменьшать позитивные изменения в деятельности государственных институтов и деловой среде.

4.1. Условия ведения бизнеса.

В данном блоке мы использовали вопросы об интенсивности конкуренции, доле теневого оборота, основных препятствиях для ведения бизнеса, а также о доверии фирм-респондентов к их партнерам по бизнесу.

Вопрос о конкурентной среде в 2000 и 2007 годах задавался в разных формулировках, что затрудняет динамические сопоставления. В 2000 году респондентов просили лишь указать «географическое происхождение» их основных соперников на рынке. В 2007 году участников опроса попросили оценить интенсивность конкуренции (в терминах «очень сильная», «не очень сильная», «практически нет») для пяти категорий потенциальных конкурентов. В таком качестве были выделены предприятия, расположенные в том же регионе и расположенные в других регионах России, производители из стран СНГ, а также компании из развитых стран Западной Европы, США, Канады, Японии и из менее развитых стран (Восточная Европа, Балтия, Китай, Турция и др.). Агрегированные результаты для обоих опросов показаны в таблицах 4.1.1 и 4.1.2.

**Таблица 4.1.1. Основными конкурентами Вашего предприятия являются...
(% ответов респондентов)**

2000 год	Промышленность	Услуги
Фирмы, расположенные в вашем регионе	46,3	84,0
Фирмы, расположенные в других регионах России	53,3	14,2
Фирмы, расположенные в странах СНГ	17,8	2,7
Фирмы, расположенные в других странах, кроме стран СНГ	23,3	2,7
Нет конкурентов в течение последних 2-х лет	10,4	8,4

Таблица 4.1.2. Фирмы с разной интенсивностью конкуренции со стороны предприятий, расположенных в том же регионе, расположенных в других регионах России, предприятий стран СНГ, а также предприятий из развитых и развивающихся стран

2007 год	Промышленность	Услуги
Сильная конкуренция хотя бы на одном сегменте	62,2	55,9
Конкуренция не очень сильная или практически отсутствует на всех сегментах	28,2	33,1
Конкуренция практически отсутствует на всех сегментах	8,0	6,9
Затрудняюсь ответить	1,5	4,1

Несмотря на различие в формулировках вопросов, можно отметить, что хотя предприятия выделяют высокую конкуренцию как одно из заметных препятствий для развития бизнеса, по сути не изменилось число фирм, которые практически не испытывают конкуренцию. В 2007 году их доля составила 7,5% при 2,8% затруднившихся с ответом - против 9,5% в 2000 году (при отсутствии в анкете варианта «затрудняюсь с ответом»). При этом, как видно по данным 2007 года, около 30% респондентов сталкиваются лишь со слабой конкуренцией, либо практически не испытывают конкурентного давления.

В отношении фирм, указавших на наличие сильной конкуренции со стороны хотя бы одной из 5 указанных выше категорий фирм, можно отметить следующее. В

промышленности с сильной конкуренцией со стороны других предприятий своего региона сталкивались 33,6% фирм, со стороны предприятий из других регионов – 34,3%, а со стороны производителей из дальнего зарубежья – примерно каждое шестое предприятие (17,6%). В секторе услуг, как и в 2000 году, основное конкурентное давление исходило от других фирм из того же региона (93% ответов среди всех фирм, отметивших наличие сильной конкуренции, или 52% в целом по подвыборке сектора услуг). Правда, одновременно несколько выросла доля фирм, конкурирующих с компаниями из других регионов РФ, - если в 2000 году в числе своих основных конкурентов их упоминали 14% респондентов, то в 2007 году острую конкуренцию на этом сегменте испытывали 17% участников опроса. Влияние конкурентов из СНГ и дальнего зарубежья осталось маргинальным (сильную конкуренцию с их стороны отмечали менее 5% опрошенных фирм).

Для того, чтобы оценить долю теневого оборота, мы спросили респондентов: «Приблизительно какой процент реального оборота средств указывается в отчетности другими предприятиями (организациями), занятыми в вашей сфере бизнеса в вашем регионе?». В первую очередь можно отметить, что в 2007 году почти в два раза (с 48% до 27,5%) сократилась доля тех, кто затруднился с ответом на этот вопрос. Расчет средних оценок, сделанный без учета затруднившихся ответить, показал, что в 2000 году в официальной отчетности как в промышленности, так и в секторе услуг отражалось примерно 76% реального оборота. Соответственно, теневой оборот составлял около 24%. В 2007 году, по мнению респондентов, неучтенный оборот остался на том же уровне в секторе услуг, но достаточно заметно сократился в промышленности (до 19%). При этом в обоих секторах улучшились оценки небольших предприятий (до 200 и 201-500 занятых в промышленности; до 50 занятых в секторе услуг) и, напротив, несколько ухудшились оценки наиболее крупных предприятий – особенно в сфере услуг. Кроме того, в обоих секторах заметно (на 12% и на 18%) увеличилась доля ответов, лежащих в интервале от 60% до 90% и сократилась доля чрезвычайно низких оценок, свидетельствующих о том, что в отчетности отражается менее 50% реального оборота.

Анализ факторов, препятствующих ведению бизнеса, основывался на ответах респондентов на вопрос, включавший закрытый перечень такого рода факторов. Каждый из них предлагалось оценить по пятибалльной шкале, где 1 означало, что данный фактор не создает никаких препятствий, а 5 – создает очень серьезные препятствия. В таблице 4.1.3 показана доля фирм, отметивших высокую и очень высокую значимость для соответствующих факторов в 2000 и 2007 годах.

В качестве комментария к этой таблице можно отметить возросшую общую требовательность бизнеса. Так, в промышленности в среднем по всем факторам ответ «значимое» и «очень значимое препятствие» в 2007 году дали 35,4% респондентов против 31,5% в 2000 году. (Эта разница в 3,9% кажется не очень большой, но необходимо подчеркнуть, что она распространяется на все факторы, которые могли рассматриваться как препятствия для бизнеса.) При этом, как и в 2000 году, мелкие предприятия сталкиваются с более серьезными проблемами. Так, среди промышленных предприятий с численностью до 200 работников ответ «значимое» и «очень значимое препятствие» в 2007 году в среднем по всем факторам выбрали 37,4% респондентов, среди крупных предприятий с численностью свыше 1000 работников – только 29%.

В целом в 2007 году по сравнению с 2000 годом видны ощутимые улучшения по трем параметрам: ставки налогов, доступ к кредитам, частота изменений в законодательстве и нормативных актах. Незначительное улучшение также наблюдается по такому параметру, как вмешательство государства в деятельность предприятия. Ухудшение условий ведения бизнеса было связано с обострением дефицита управленческих кадров, усилением конкуренции и возрастанием коррупции среди чиновников. Кроме того, для

промышленных предприятий более острой проблемой стало отсутствие поддержки со стороны региональных и местных властей, а для предприятий сферы услуг более значимым ограничением стал низкий уровень развития инфраструктуры.

Таблица 4.1.3. Насколько препятствуют развитию предприятия...
(доля отметивших данное препятствие как «серьезное» и «очень серьезное»)

2007 год	Промышленность					Услуги			
	до 200	201-500	501-1000	более 1000	Всего	до 50	51-150	более 150	Всего
отсутствие поддержки со стороны властей	39,4	43,5	36,4	32,5	38,5	29,1	30,4	28,7	29,4
недостаток квалифицированных менеджеров	37,9	43,5	43,2	42,5	40,5	31,6	44,3	36,8	37,6
недостаток квалифицированных рабочих	58,3	73,9	61,4	60,0	61,8	25,3	44,3	49,4	40,0
низкий уровень развития инфраструктуры	15,9	10,9	20,5	10,0	14,9	22,8	24,1	20,7	22,4
сильная конкуренция	43,9	52,2	43,2	37,5	44,3	54,4	36,7	34,5	41,6
высокие ставки налогов	62,9	71,7	56,8	55,0	62,2	59,5	50,6	49,4	53,1
трудности в получении кредита	29,5	17,4	20,5	20,0	24,4	21,5	26,6	18,4	22,0
частые изменения в законодательстве и нормативных актах	50,8	34,8	31,8	30,0	41,6	41,8	44,3	39,1	41,6
коррупционность государственных чиновников	31,8	21,7	22,7	22,5	27,1	41,8	41,8	32,2	38,4
вмешательство государства в деятельность предприятия	14,4	10,9	13,6	5,0	12,2	16,5	20,3	14,9	17,1
рэклет криминальных структур и правоохранительных органов	13,6	10,9	6,8	5,0	10,7	16,5	11,4	11,5	13,1
недобросовестная конкуренция на рынке	31,8	39,1	40,9	22,5	33,2	32,9	35,4	27,6	31,8
давление естественных монополий: энергетика, связь и др.	56,1	47,8	43,2	35,0	49,2	31,6	40,5	29,9	33,9
2000 год									
отсутствие поддержки бизнеса со стороны областных и городских органов власти	26,3	18,9	20,0	18,5	22,2	39,5	24,2	22,0	28,6
недостаток квалифицированных менеджеров	25,4	35,8	31,1	27,8	28,9	26,3	15,2	23,2	21,9
низкий уровень развития инфраструктуры	20,3	13,2	13,3	11,1	15,9	11,8	10,6	22,0	15,2
сильная конкуренция	30,5	30,2	37,8	35,2	32,6	36,8	31,8	34,1	34,4
высокие ставки налогов	83,9	83,0	77,8	83,3	82,6	88,2	84,8	70,7	80,8
трудности в получении кредита	39,0	37,7	44,4	33,3	38,5	49,3	33,3	28,0	36,8
частые изменения в законодательстве и нормативных актах	58,1	52,8	62,2	44,4	55,0	60,5	51,5	47,6	53,1
коррупция государственных чиновников	24,6	11,3	15,6	18,5	19,3	36,8	28,8	26,8	30,8
вмешательство государства в деятельность предприятия	17,8	3,8	11,1	13,0	13,0	18,4	9,1	23,2	17,4
рэклет	11,9	3,9	0,0	3,7	6,7	6,6	7,6	3,8	5,9

В итоге как в промышленности, так и в сфере услуг высокие ставки налогов все же остаются на 1-м месте в общем рейтинге препятствий для развития бизнеса. (Это, правда, результат, типичный для опросов предприятий во всех странах мира.) Но в промышленности практически такую же значимость приобрел дефицит квалифицированных рабочих (этот фактор не назывался в опросе 2000 года), а без учета мелких предприятий с численностью до 200 работников в промышленности этот фактор выходит на первое место. На третьем месте в рейтинге ограничений для развития в промышленности оказывается давление естественных монополий (этот вопрос также не приводился в опросе 2000 года; появление его в анкете, наверное, отчасти может объяснять относительно низкую значимость для промышленных предприятий в 2007 году такого фактора, как уровень развития инфраструктуры). В сфере услуг 2-3 места делят «сильная конкуренция» и «частые изменения в законодательстве и нормативных актах».

В числе прочих различий можно отметить, что при ухудшении абсолютных оценок коррупция среди чиновников для промышленных предприятий остается малозначимым фактором (7 место из 10 в 2000 году и 9 из 13 в 2007 году).⁵ Напротив, для предприятий сферы услуг коррупция может быть отнесена к факторам средней значимости (5 место в 2000 году и также 5 место в 2007 – несмотря на увеличение числа факторов, включенных в анкету). При этом в промышленности проблему коррупции острее ощущают мелкие предприятия (до 200 работников), а в сфере услуг – мелкие и средние (до 50 и 51-150 работников). Для этих двух групп предприятий в секторе услуг коррупция перемещается на 3-4 места в общем рейтинге ограничений для развития бизнеса.

На фоне происходящего ужесточения условий ведения бизнеса достаточно нетривиальными выглядят данные об уровне доверия к контрагентам по бизнесу. Так, вопреки устойчивым представлениям о тотальном дефиците доверия в российской экономике и обществе уже в 2000 году большинство наших респондентов (свыше 70%) в обоих секторах было склонно доверять другим предпринимателям из своего города в том, что они выполнят свои обязательства перед партнерами по бизнесу. При этом различия в оценках респондентов, представлявших предприятия разных размеров, были незначительными.

К 2007 году ситуация изменилась в лучшую сторону. В промышленности 90% респондентов, отвечая на этот вопрос, выбрали варианты «да, можно доверять» или «скорее, можно доверять». В секторе услуг подобные ответы дали 82%. При этом на крупных предприятиях в сфере услуг (свыше 150 занятых) уровень доверия к другим предпринимателям в части выполнения ими своих обязательств был несколько ниже, чем у представителей мелких и средних фирм из нашей выборки. Можно также отметить, что и в промышленности, и в сфере услуг сократилось число респондентов, затруднившихся с ответом.

4.2. Изменение политической среды.

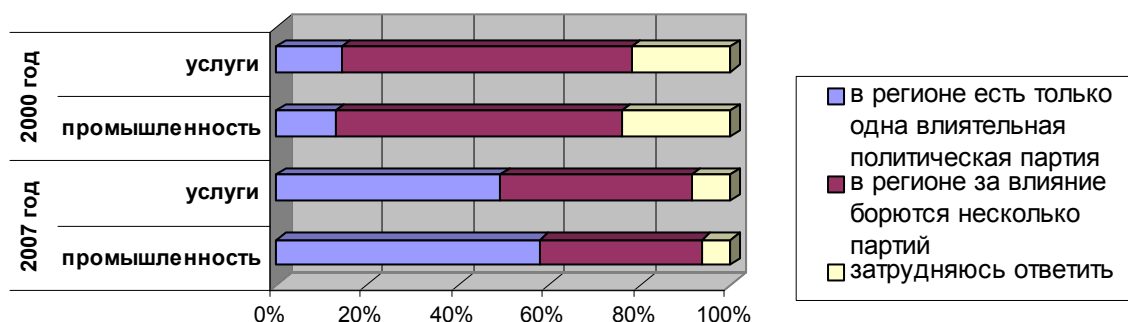
Для характеристики политической ситуации в 8 обследованных регионах мы использовали ответы респондентов на большой блок вопросов. Они были посвящены конкуренции за политическое влияние между разными партиями, свободе СМИ в регионе, согласованности взглядов на экономическую политику у губернатора, областной думы и мэра областного центра, а также тому, в какой мере существующие политические партии отражают собственные взгляды респондентов.

Как видно по данным таблицы графика 4.2.1, произошло общее резкое изменение оценок политической конкуренции в сравнении с 2000 годом. Если тогда большинство респондентов считали, что в их регионе за политическое влияние борются несколько партий, то теперь свыше 50% полагает, что реальным влиянием обладает лишь одна партия. Можно также выделить заметное сокращение доли затруднившихся с ответом, а также исчезновение существенных различий между размерными группами. В 2000 году и в промышленности и в секторе услуг крупные предприятия чаще говорили о наличии межпартийной конкуренции, а среди мелких фирм было больше тех, кто затруднялся с ответом; в 2007 году эти различия в целом стерлись. Но в то же время в 2007 году

⁵ Следует отметить, что другие исследования бизнес-элиты в России также отмечали меньшую значимость коррупции как препятствия для ведения бизнеса в сравнении с высокими налогами, непредсказуемостью регулирования и некоторыми другими факторами. Более подробно см. Kathryn Hendley, Peter Murrell, and Randi Ryterman. "Law Works in Russia: The Role of Law in Interenterprise Transactions," *Assessing the Value of the Rule of Law in Transition Economies*, ed. Peter Murrell, Ann Arbor: University of Michigan Press, 2000; Joel Hellman, Geraint Jones, Daniel Kaufmann, and Mark Schankerman, "Measuring Governance and State Capture: The Role of Bureaucrats and Firms in Shaping the Business Environment, World Bank Working Paper 2312, Washington, D.C., 2000.

проявились заметные расхождения между оценками респондентов из промышленности и из сектора услуг. Первые существенно чаще полагают, что в регионе есть только одна влиятельная политическая партия. Напротив, среди второй группы респондентов достаточно много (42%) тех, кто говорит о наличии политической конкуренции.

График 4.2.1. Оценки политической конкуренции в регионах обследования



При этом нельзя сказать, что тенденция к снижению политической конкуренции вызывает резкое отторжение у респондентов. Так, если в 2000 году большинство участников опросов (61% в целом по выборке при примерно 70% среди крупных компаний в обоих секторах) считали, что губернаторы обязательно должны избираться, то в 2007 году сторонники назначения губернаторов численно стали преобладать над приверженцами выборной системы (49% против 43%). Другой косвенный индикатор – соответствие программ существующих политических партий собственным взглядам респондентов. Данные опроса 2007 года свидетельствуют о резком падении влияния КПРФ, Яблока и СПС (в сумме на них приходится 12% в промышленности и 10% в секторе услуг – против соответственно 45% и 42% в 2000 году) при сильном общем росте влияния «Единой России», позиции которой сегодня близки взглядам 40% респондентов. Правда, вместе с тем заметно выросла доля предпринимателей, интересы которых не отражает ни одна из существующих партий (с 28% до 41%). Можно также отметить, что ассоциирование респондентов с «Единой Россией» намного выше в промышленности – особенно в группе предприятий, насчитывающих свыше 500 работников.

Вместе с тем, ответы респондентов на вопрос о свободе СМИ в регионе дают повод усомниться в том, имела ли место в 2000 году в регионах реальная *политическая конкуренция*. Так, уже в 2000 году 63% респондентов в обоих секторах полагали, что региональная пресса не является независимой. В 2007 году наблюдалось некоторое расхождение этих оценок между секторами (71% в промышленности и 60,5% в услугах), но средняя доля подобных ответов осталась практически на том же уровне.

С учетом этого обстоятельства, на наш взгляд, можно предположить, что уже в 2000 году в регионах скорее имело место столкновение интересов различных бюрократических группировок, деливших между собой влияние и контроль над ресурсами в регионе и прикрывавшихся различными «политическими программами». Сегодня одна из этих группировок заняла доминирующие позиции в региональных властных структурах, что позволяет ей в целом проводить более согласованную экономическую политику.

В пользу такой трактовки может свидетельствовать заметно возросшая степень совпадения взглядов по основным вопросам стратегии экономического развития региона между ключевыми органами власти. Если в 2000 году около 20% респондентов считали, что позиции губернатора и областной думы не совпадают и еще 20% затруднились с

ответом, то в 2007 году оба этих показателя сократились в два раза. Такие же сдвиги наблюдались в оценках традиционно конфликтной линии «губернатор – мэр областного центра». Если в 2000 году только 48% респондентов считали, что стратегические воззрения губернатора мэра в целом совпадают, а 36% отвечали на этот вопрос отрицательно, то в 2007 году доля позитивных ответов («определенно совпадают» и «скорее совпадают») выросла до 63%, а негативных сократилась до 28%.

4.3. Оценка эффективности государства.

Неэффективность государства, коррумпированность чиновников были и остаются одним из главных аргументов противников модели «государственного капитализма», к которой Россия неуклонно движется в последние годы. Власть со своей стороны предпринимала и предпринимает попытки выйти из сложившегося состояния «плохого равновесия» – иницируя судебную и административную реформы, выводя органы внутренних дел из-под контроля региональных властей и т.д. Ответы наших респондентов на вопросы об общей характеристике деятельности государственных органов власти в регионе, о качествах, свойственных чиновникам региональной и местной администраций, милиции и арбитражному суду, о вероятности выиграть в суде спор с государственными органами и добиться исполнения судебного решения отчасти позволяют оценить результаты этой политики.

По данным таблицы 4.3.1 видно, что общая оценка деятельности региональных органов власти (по 5-балльной шкале – от «очень плохо» до «очень хорошо») за 7 лет практически не изменилась и остается чуть ниже отметки «удовлетворительно». При этом заметно (примерно в 1,5 раза) сократилась доля как позитивных, так и негативных оценок и вырос удельный вес нейтральных ответов.

Таблица 4.3.1. Ответы респондентов на вопрос «Как Вы можете оценить работу государственных органов власти в Вашей области (республике)?»

	2000 год		2007 год	
	Промышленность	Услуги	Промышленность	Услуги
Баланс позитивных и негативных оценок	-8,9	-9,3	-3,1	-5,3
Доля оценок «удовлетворительно»	50%	48%	59%	58%

Рассмотрение деятельности отдельных государственных органов даже несколько улучшает эту картину. Так, для 14 органов власти, деятельность которых респондентов просили оценить в 2000 и 2007 годах, средняя балансовая оценка немного выросла - с +3,1 до +4,5. При этом заметно улучшились оценки региональных органов власти (губернатор, областная дума и областная администрация) и ухудшились оценки деятельности местных властей (мэр и его администрация, а также городская дума). Положительные балансовые оценки в 2007 году были характерны для правоохранительных органов (арбитражный суд, суды общей юрисдикции, прокуратура) – за исключением милиции, для которой баланс позитивных и негативных оценок оставался заметно ниже нуля. В целом, если в 2000 году респондентами наиболее высоко оценивалась деятельность налоговой инспекции, мэра и городской администрации, то в 2007 году по сопоставимому кругу органов власти в тройке «лидеров» оказывались налоговая инспекция, арбитражный суд и губернатор.

В дополнение к общим вопросам респондентов также попросили по 6 параметрам оценить деятельность представителей трех органов власти, с которыми фирмам чаще приходится иметь дело. В таком качестве рассматривались региональные чиновники,

милиция и арбитражный суд. Респондентов просили сказать, в какой степени всем этим органам свойственны объективность, профессионализм, отсутствие коррупции, оперативность, доступность и независимость в принятии решений. В таблице 4.3.2 показаны балансовые оценки деятельности региональных чиновников, милиции и арбитражного суда, усредненные по этим 6 параметрам.

Как видно по данным таблицы, деятельность чиновников и милиции при рассмотрении ее отдельных составляющих воспринимается респондентами негативно, при этом фирмы из сектора услуг дают более низкие оценки. В 2007 году отношение к милиции практически не изменилось, а мнение респондентов о региональных и местных чиновниках заметно ухудшилось. Напротив, арбитражный суд уже в 2000 году оценивался скорее позитивно, а в 2007 году эти оценки несколько улучшились – правда, исключительно за счет промышленных предприятий.

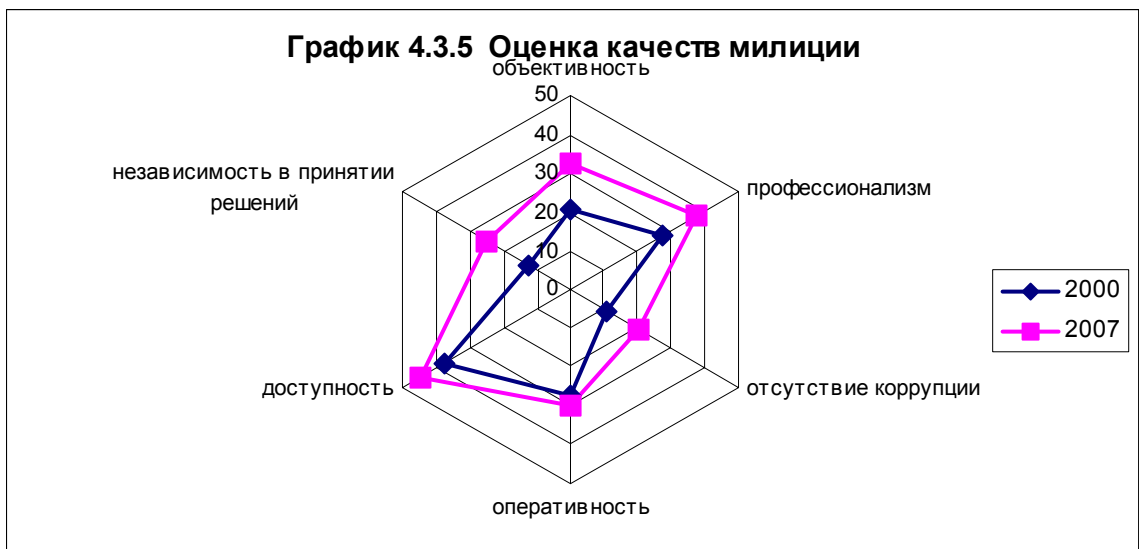
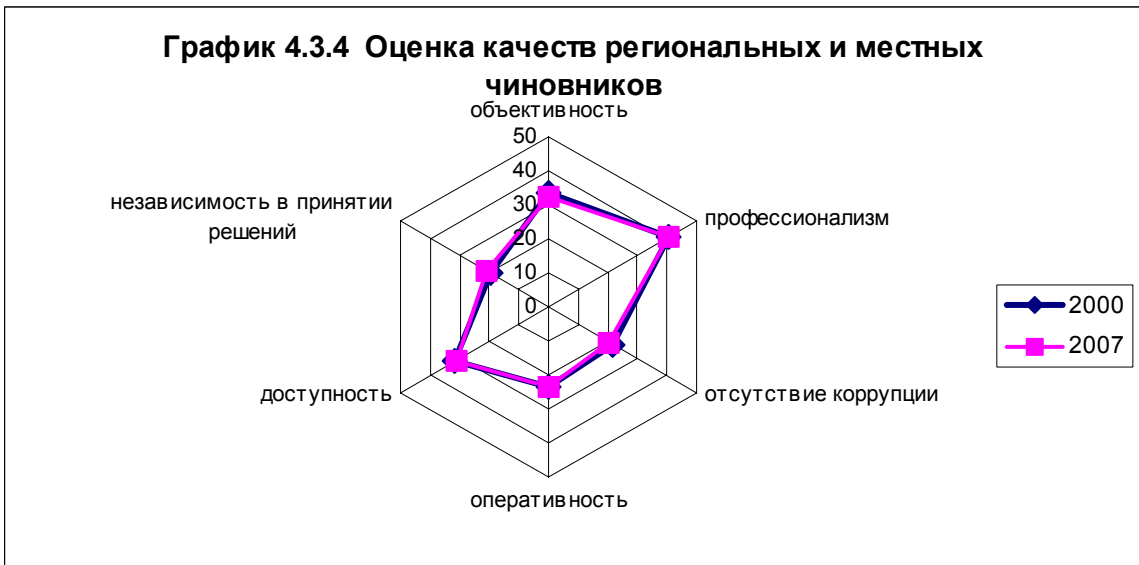
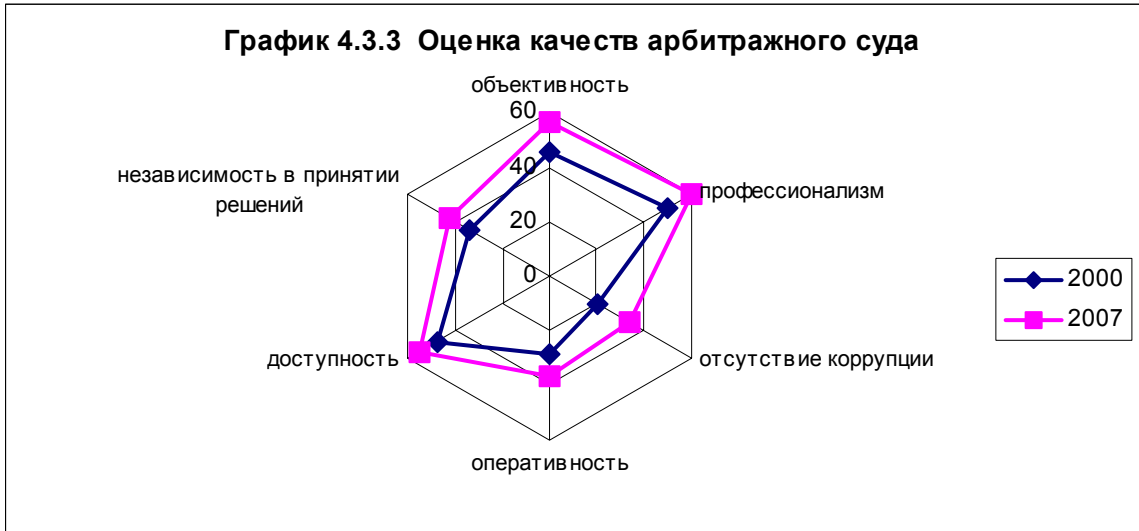
Таблица 4.3.2. Усредненный баланс позитивных и негативных оценок деятельности региональных чиновников, милиции и арбитражного суда

	2000 год		2007 год	
	Промышленность	Услуги	Промышленность	Услуги
Чиновники областной и городской администраций, различных инспекций	-14,2	-20,9	-24,1	-36,9
Милиция	-20,7	-26,2	-19,2	-28,0
Арбитражный суд	7,9	10,3	19,0	9,6

Необходимо также отметить, что во всех трех случаях в 2007 году заметно сократилось число респондентов, затруднившихся с ответом (с 36% до 20% для арбитражного суда, с 31% до 13,5% для милиции и с 26% до 13,5% для чиновников). То, в какую группу переходили эти респонденты, в значительной степени предопределяло изменение оценок между 2000 и 2007 годом. Как показывают диаграммы 4.3.3-4.3.5, для арбитражных судов и милиции сокращение группы «затруднившихся с ответом» сопровождалось ростом числа позитивных оценок (правда, для милиции столь же заметно выросло число негативных оценок, что сохранило примерно на том же уровне балансовые оценки, приведенные в таблице 4.3.2). В случае с чиновниками размывание этой группы не дало никакого прироста положительных оценок, что в итоге привело к заметному падению балансовых оценок. Диаграммы 4.3.3-4.3.5 также позволяют посмотреть, по каким параметрам бизнес выше оценивает деятельность государственных институтов. Во всех трех случаях доля положительных ответов оказывается выше при оценке профессионализма и доступности соответствующих представителей государства и ниже – в оценках отсутствия коррупции и независимости при принятии решений.

Таким образом, по оценкам респондентов на сегодняшний день арбитражный суд оказывается одним из наиболее «продвинутых» государственных институтов. Вместе с тем, как показали результаты обоих опросов, эффективность судебной защиты существенно зависит от того, кто является вашим оппонентом в суде. В частности, вероятность выиграть в суде спор с государственными органами респонденты оценивают намного ниже, чем вероятность позитивного решения в конфликте с частными контрагентами. Так, отвечая на вопрос «В случае возникновения экономического спора с государственными органами власти или органами местного самоуправления удастся ли Вашему предприятию отстоять свои законные интересы через арбитражный суд?» в 2000 году ответы «да» или «скорее, да» давали 39% респондентов – против 76% утвердительных ответов для споров с другими предприятиями.

Графики 4.3.3-4.3.5. Доля утвердительных ответов на вопрос о качествах, свойственных арбитражному суду, милиции и региональным чиновникам



В 2007 году с учетом изменения соотношения сил между федеральными и региональными органами власти, а также усиления позиций госкомпаний мы несколько изменили формулировку данного вопроса, разделив споры с федеральными и региональными органами власти, с государственными предприятиями и с частными фирмами. Результаты показаны в таблице 4.3.3. Как можно видеть, ситуация в целом повторяется. По мнению респондентов, наименее вероятно отстаивать свои интересы в споре с федеральными органами (38% респондентов в промышленности и 41% в секторе услуг). Напротив, вероятность выиграть в споре с другими частными предприятиями оценивается как весьма высокая, сомневаются в этом лишь 6% опрошенных фирм при 11% затруднившихся с ответом. При этом в обоих секторах большая уверенность в своих силах как в спорах с частными контрагентами, так и в спорах с госорганами характерна для крупных предприятий.

Табл. 4.3.3. Сможет ли фирма защитить свои законные интересы в суде в споре с ...? (доля позитивных и негативных ответов)

	«да» или «скорее, да»	«нет» или «скорее, нет»
2000 год		
1. органами власти	39,2%	41,3%
2. другими предприятиями	76,4%	6,0%
2007 год		
1а. федеральными органами власти	39,3%	47,2%
1б. региональными и местными органами власти	45,4%	41,7%
2а. госпредприятиями - контрагентами по бизнесу	69,6%	16,6%
2б. частными предприятиями - контрагентами по бизнесу	83,0%	6,1%

При этом если фирма выиграла в суде против государства, вероятность исполнения этого судебного решения также оказывается существенно ниже, чем в случае, когда ответчиком выступают частные контрагенты. Правда, в отличие от ситуации с самими судебными разбирательствами, здесь в 2007 году произошло некоторое улучшение. В частности, 38,5% фирм полагают, что смогут добиться исполнения решения, вынесенного в их пользу в споре с федеральными органами, и 44% - в споре с региональными властями (против лишь 28% в 2000 году).

4.4. Взаимоотношения власти и бизнеса.

Анализ тенденций в этой сфере проводился на основе вопросов о приемлемости, масштабах и конкретных формах реализации практики лоббирования, о государственном регулировании деятельности предприятий, об интенсивности и формах поддержки предприятий со стороны властей, а также о масштабах, формах и причинах оказания предприятиями помощи местным и региональным властям в социальном развитии территорий.

Практика лоббирования. В 2007 году сократилась (с 69% до 59% без существенных различий по секторам) доля компаний, ответивших «да» или «скорее, да» на вопрос о приемлемости практики лоббирования для отстаивания интересов бизнеса. Это изменение в основном произошло за счет заметного сокращения однозначных ответов «да» и уменьшения числа затруднившихся с ответом – с перераспределением этих голосов в пользу ответов «нет» и «скорее, нет».

Аналогичные тенденции наблюдались и в ответах респондентов на вопросы о практике лоббирования. Так, в 2007 году в сравнении с 2000 годом с 40% до 29% по выборке в целом сократилась доля компаний, которые пытаются влиять на содержание законов и нормативных актов. При этом на всех уровнях власти среди таких компаний явно преобладали крупные фирмы.

Более широкое распространение практики лоббирования наблюдалось среди промышленных компаний – как по числу фирм, пытающихся влиять на содержание законов, так и по широте спектра используемых каналов лоббирования. Для каждого уровня власти доля фирм, пытающихся влиять на законы, в промышленности была примерно в 1,5 раза выше, чем в секторе услуг. При этом промышленные фирмы в 2007 году в среднем использовали 2,8 каналов лоббирования (3,4 в 2000 году) – против 2,2 каналов для фирм из сектора услуг (2,5 в 2000 году).

В 2000 году лоббирование чаще всего осуществлялось при помощи бизнес-ассоциаций, а также консультаций с чиновниками городской и областной администраций. Отличие 2007 года – бизнес-ассоциации как инструмент лоббирования и в промышленности и в секторе услуг по частоте упоминаний вышли на первое место (47% среди тех фирм, которые пытаются влиять на содержание законов), а значимость консультаций с чиновниками несколько снизилась (соответственно, до 37% и 31%).

Регулирование цен. В промышленности доля предприятия, на цены которых государство пыталось оказывать какое-либо влияние, в среднем в 2007 году для разных уровней управления составляла около 19-21% - против 27-29% в секторе услуг. При этом во всех случаях более активному регулированию подвергались более крупные предприятия. Например, в промышленности федеральные органы оказывали незначительное или очень большое влияние на цены 40% предприятий с числом работников 1000 и более, а в группе мелких и средних предприятий (до 200 и 201-500 работников) с таким влиянием сталкивались соответственно 12% и 13% фирм-респондентов.

Несмотря на то, что доля предприятий, сталкивающихся с государственным регулированием цен на свою продукцию и услуги, остается достаточно большой, можно отметить существенное улучшение ситуации в сравнении с 2000 годом. Наибольшую активность в регулировании цен предприятий-респондентов в 2000 году проявляли региональные власти – в той или иной степени они влияли на цены 42% промышленных фирм и 57% компаний и предпринимателей, работающих в сфере услуг. В 2007 году соответствующие цифры сократились до 21% и 29%.

В целом, по-видимому, можно говорить о своего рода симметричном движении – при сокращении масштабов влияния предприятий на принимаемые законы и нормативные акты сузилась сфера прямого регулирования государством деятельности частных фирм. Таким образом, можно предположить, что выявленная в рамках опроса 2000 года система «обменов» между предприятиями и региональными властями сохраняется, но в меньших масштабах.

Поддержка предприятий со стороны властей. В 2007 году в сравнении с 2000 годом достаточно заметно сократилось число предприятий, получавших ту или иную поддержку от региональных и местных властей (см. таблицу 4.4.1).

Табл. 4.4.1. Поддержка предприятия со стороны местных и региональных властей

	Промышленность		Услуги	
	2000	2007	2000	2007
Получали какую-либо поддержку от региональных властей	26,4%	20,2%	20,6%	11,0%
Получали какую-либо поддержку от местных властей	30,0%	17,9%	31,6%	14,0%

Если в 2000 году в промышленности 26% фирм получали поддержку на региональном уровне и 30% - на местном уровне, то в 2007 году соответствующие показатели опустились до 20% и 18%. В секторе услуг сокращение масштабов поддержки в адрес предприятий со стороны региональных и местных властей оказалось еще более резким.

Для более детального анализа характера и форм государственной поддержки в обследовании 2007 года были использованы специальные развернутые вопросы о финансовой и об организационной поддержке, а также об их эффективности. Анализ ответов респондентов на эти вопросы позволяет констатировать следующее:

- В предоставлении финансовой поддержки более активны региональные власти, при этом такую поддержку и на региональном и на муниципальном уровне чаще получают промышленные предприятия (см. табл.4.4.2). Со стороны региональных властей поддержка чаще оказывается средним промышленным предприятиям (201-500 и 501-1000 работников), а со стороны муниципальных властей – крупным фирмам (св. 1000 работников). В секторе услуг в обоих случаях финансовую поддержку существенно чаще получают самые крупные компании.
- Из предложенного перечня возможных инструментов поддержки по отношению к промышленным предприятиям чаще всего использовались налоговые льготы и отсрочки по уплате налогов, а также льготные кредиты или гарантии под банковские кредиты. В секторе услуг чаще других мер использовались льготы по оплате аренды помещений, земельных участков.
- В случае с организационной поддержкой практически не наблюдается различий между региональными и местными властями в интенсивности оказания поддержки. При этом и в промышленности и в секторе услуг на региональном уровне поддержку существенно чаще получают крупные предприятия (от 500 работников и более в промышленности и свыше 150 работников в секторе услуг). На местном уровне в обоих случаях поддержка в большей степени оказывается средним предприятиям – 201-500 работников в промышленности и 51-150 занятых в секторе услуг.
- В числе наиболее востребованных форм организационной поддержки на обоих уровнях власти можно выделить «помощь в подготовке и сопровождении инвестиционных проектов», а также «содействие в выделении земельных участков, подключении к инженерной инфраструктуре» (последнее более актуально для фирм из сектора услуг). На региональном уровне среди промышленных предприятий чаще всего упоминалось «содействие в контактах с федеральными ведомствами» (практически каждое второе предприятие из тех, кто получал организационную поддержку). Также относительно часто респонденты из промышленности говорили о содействии в контактах с российскими предприятиями-партнерами, содействии в контактах с российскими банками и финансовыми институтами и о помощи в поисках российских инвесторов. Интересно отметить, что аналогичную поддержку в контактах с иностранными партнерами и инвесторами получало крайне ограниченное число предприятий.
- При общем невысоком уровне эффективности государственной поддержки (около половины опрошенных фирм считают, что поддержка не оказывается вообще, от 18% до 23% считают, что она малоэффективна) в целом меры организационной поддержки оцениваются лучше. В частности о средней и высокой эффективности *организационной* поддержки на региональном и муниципальном уровне заявили, соответственно, 14,6% и 14% респондентов – против 10,5% и 7,7% при оценке эффективности *финансовой* поддержки.

Табл. 4.4.2 Получение организационной и финансовой поддержки в 2007 году в промышленности и секторе услуг предприятиями разных размеров

Вид поддержки	Промышленность					Услуги			
	до 200	201-500	501 – 1000	более 1000 чел	ВСЕГО	до 50 чел	51-150	151 и более	ВСЕГО
<i>Региональный уровень</i>									
Финансовая поддержка	6,8	13,0	22,7	7,5	10,7	1,3	3,8	11,5	5,7
Организационная поддержка	2,3	21,7	31,8	30,0	14,9	5,1	6,3	13,8	8,6
<i>Муниципальный уровень</i>									
Финансовая поддержка	6,1	2,2	11,4	12,5	7,3	2,5	2,5	8,1	4,5
Организационная поддержка	9,1	21,7	15,9	17,5	13,7	5,1	15,2	11,6	10,7

Оказание предприятиями помощи властям в социальном развитии региона. Весьма подробные вопросы на эту тему были добавлены в анкету в 2007 году в связи с тем, что помимо работ Т.Фрая еще ряд исследований⁶ показал связь между помощью властям со стороны предприятий, возможностями лоббирования и государственной поддержкой, оказываемой властями предприятиям. В анкету были включены перечень возможных направлений помощи властям, вопрос о причинах оказания поддержки, а также оценки масштаба и динамики расходов предприятий на социальное развитие региона (в % к их выручке от реализации).

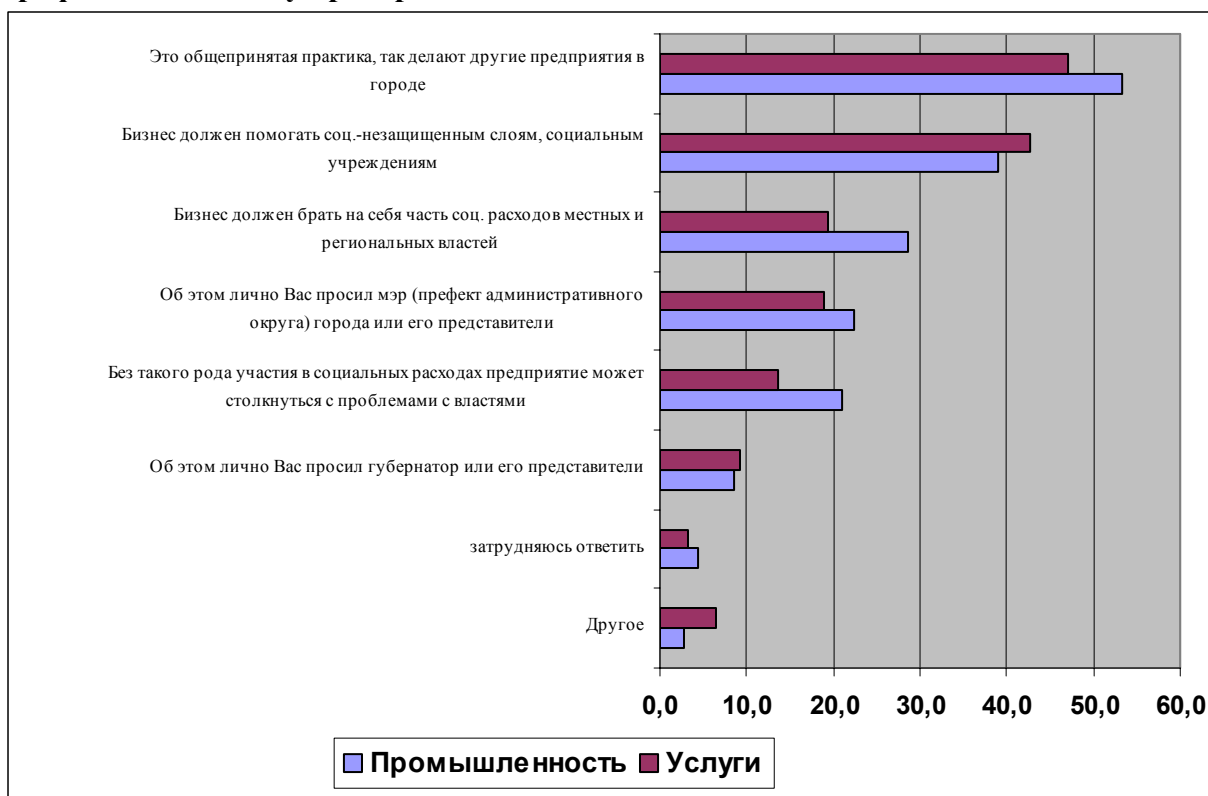
Рассматривая оказание помощи властям, можно отметить следующие тенденции:

- Промышленные предприятия в целом были активнее, чем предприятия из сектора услуг (в промышленности *не оказывали* помощь властям только 20% предприятий - против 25% фирм в секторе услуг; в среднем из предложенного перечня вариантов промышленные предприятия выбирали 3,9 вариантов ответа, а в сфере услуг – 3,2 варианта ответов).
- Крупные предприятия оказывают помощь властям намного чаще, чем мелкие (среди мелких фирм доля тех, кто не оказывал помощь властям, на 9% выше, чем в среднем по выборке; крупные предприятия в промышленности в среднем выбирали 5,9 возможных вариантов против 2,8 у мелких; в секторе услуг различия аналогичные, но не столь резкие).
- В числе доминирующих направлений помощи властям (по частоте упоминания) и в промышленности и в секторе услуг выделяются “помощь школам, больницам, детским домам, другим социальным учреждениям, не находящимся на балансе предприятия” (42% и 39%), и “уборка, озеленение муниципальной территории, прилегающей к предприятию, ремонт, реконструкция объектов на ней” (46% и 37%). Промышленные предприятия чаще всего оказывают помощь ветеранам, инвалидам, другим категориям социально незащищенных граждан, *связанных с предприятием* (46% респондентов). Фирмы из сферы услуг, напротив, чаще оказывают помощь ветеранам, инвалидам, детям-сиротам, другим категориям социально незащищенных граждан, *не связанных с предприятием* (32% респондентов).

⁶ См. Pertti Naaparanta, Tuuli Juurikkala, Olga Lazareva, Jukka Pirttilä, Laura Solanko and Ekaterina Zhuravskaya. Firms and public service provision in Russia. BOFIT Discussion Papers, 2003, No.16; С.Ивченко, М.Либоракина, Т.Сиваева. Город и бизнес: развитие социальной ответственности российских компаний. – М.: Институт экономики города, 2003; Tuuli Juurikkala and Olga Lazareva. Lobbying at the local level: Social assets in Russian firms. BOFIT Discussion Papers, 2006, No.1.

Отвечая на вопрос о причинах оказания помощи властям (см. график 4.4.1), респонденты чаще всего выбирали вариант ответа «это общепринятая практика, так делают другие предприятия в городе» (53% среди промышленных предприятий, оказывающих помощь властям, и 47% среди фирм, работающих в секторе услуг). Второй по популярности ответ в обоих секторах – «бизнес должен помогать социально-незащищенным слоям и социальным учреждениям». Любопытно, что этот вариант ответа несколько чаще встречается среди предприятий из сектора услуг (43% против 39% в промышленности). Также можно отметить, что личные просьбы мэра, губернатора или их представителей в данном случае имеют относительно ограниченное значение. В обоих секторах их упоминали около 30% респондентов. При этом такие обращения чаще адресуются руководителям крупных предприятий – так, просьбы мэра или его представителей в качестве причины оказания помощи властям называли 37% крупных промышленных предприятий. Наконец, возможные проблемы со стороны властей при отказе от участия в социальных расходах упоминали 21% промышленных предприятий и 13,5% фирм из сектора услуг. (Несколько чаще этот вариант ответа выбирали средние компании – 32,5% промышленных предприятий с числом работников от 200 до 500 и 22% фирм из сектора услуг с числом работников от 50 до 150).

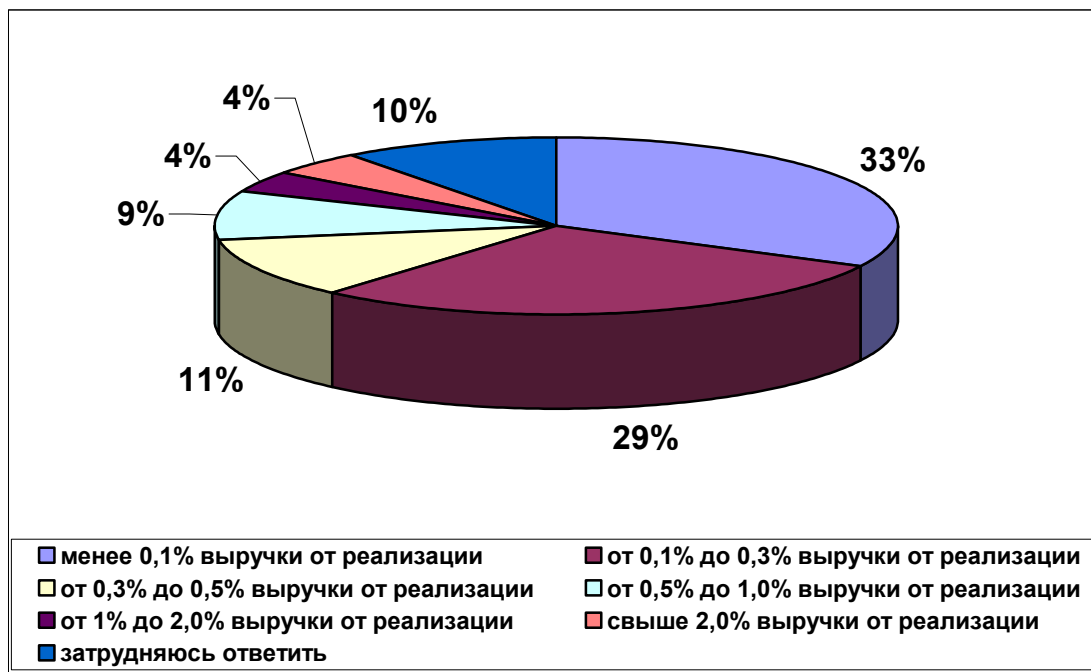
График 4.4.1 Почему предприятия оказывают помощь властям?



В среднем предприятия-респонденты тратят на помощь местным и региональным властям 0,45% своей выручки от реализации (около 0,6% без учета фирм, не оказывающих такую помощь – см. график 4.4.2). В промышленности эти расходы возрастают для крупных фирм (с числом работников более 500). Напротив, в секторе услуг эта нагрузка оказывается выше для самых мелких и самых крупных фирм. В сравнении с 2000 годом абсолютное большинство респондентов отмечали либо стабильность, либо рост расходов на социальное развитие регионов (в основном – умеренный). Рост подобных расходов в

промышленности в большей степени был характер для средних фирм, в секторе услуг – для крупных компаний.

График 4.4.2. Распределение предприятия по доле расходов в 2005-2006 годах на помощь регионам и муниципалитетам в социальном развитии к их выручке от реализации (по предприятиям, оказывавшим такую помощь)



5. Заключение.

Суммируя полученные нами предварительные результаты, можно выделить следующие основные выводы:

1. Модернизация на уровне фирм. Наши микроэкономические данные в целом согласуются с данными официальной статистики. У большинства фирм-респондентов заметно выросли объемы реализации (особенно в секторе услуг). Расширяется их инвестиционная активность. Компании активно осуществляют модернизацию производства и управления – включая приобретение нового оборудования (около 80% респондентов), освоение новой продукции и новых видов деятельности (76%), повышение квалификации работников (79%), проведение сертификации по ISO-9001 (29%).

2. Закрытость региональных рынков. Вместе с тем, наш опрос свидетельствует об относительной замкнутости большинства предприятий на свои региональные рынки (эта тенденция подтверждается данными других последних исследований). Только 17% промышленных фирм в нашей выборке испытывают сильную конкуренцию со стороны производителей из дальнего зарубежья. Очень низкой остается доля фирм с иностранным участием. При этом складывается ощущение, что как фирмы, так и региональные и местные власти мало заинтересованы во внешних инвесторах – иностранных или российских. Только 29 предприятий (5,7%) занимались привлечением иностранных инвестиций в 2005-2006 году. При этом только в 3 случаях они получали организационную поддержку от региональных и местных властей. Еще 10 предприятий получали поддержку в привлечении российских инвесторов.

3. Государство. В развитии системы государственных институтов и регулирования на уровне регионов и муниципалитетов преимущественно наблюдалась стагнация. Некоторый прогресс в сравнении с 2000 годом был связан с сокращением масштабов регулирования цен, с уменьшением претензий к налоговой системе и нестабильности законодательства, более доступными стали банковские кредиты. Несколько улучшилось качество арбитражных судов – наш опрос показывает, что с их помощью уже можно защитить права собственности и добиться исполнения судебных решений в случае споров с частными контрагентами. Однако уверенность фирм в эффективности механизмов судебной защиты их законных интересов резко падает, если речь идет о конфликтах с государственными органами. В целом же, по мнению наших респондентов, система государственных институтов скорее стагнирует, а по ряду параметров (например, оценки деятельности чиновников региональных и местных администраций) произошло абсолютное ухудшение ситуации.

4. Взросшая определенность среды. В сравнении с 2000 годом по большинству вопросов нашей анкеты резко сократилось число фирм, затруднившихся с ответом. В сочетании с отмечаемой самими респондентами относительной стабильностью законодательства можно говорить о формировании устойчивых «правил игры» – однако, в значительной степени *неформальных*. В пользу такой трактовки может свидетельствовать сохраняющаяся высокая доля неучтенного оборота (свыше 20%) при весьма высоком уровне доверия к другим предпринимателям из *своего* региона, которое в данном контексте может создавать барьеры для входа «чужих» фирм на региональный рынок. Одновременно, несмотря на ухудшение ситуации с коррупцией она отнюдь не лидирует в списке проблем для развития бизнеса (в промышленности – 9 место из 13, в секторе услуг – 5 место). По сути, коррупция оказывается значимой проблемой лишь для мелких фирм и *новых* игроков, не встроивших в достаточной степени в доверительные отношения в рамках сложившихся деловых сетей.

5. Ключевые проблемы и вызовы для политики. На первый взгляд, в сравнении с 2000 годом верхушка рейтинга препятствий для ведения бизнеса изменилась – малозначимыми стали трудности с получением кредитов, наоборот, обострилась проблема дефицита квалифицированных кадров, усилилось давление естественных монополий. Однако, нам представляется, что ключевой вопрос для политики остается тем же – *как обеспечить условия для модернизации экономики на фоне возрастающей глобальной конкуренции?*

В 1990е годы механизмы «бартерной экономики», приобретшие невиданные до того в истории масштабы, выступали не только как реакция на неадекватную политику правительства. Это также были механизмы защиты от конкурентного давления извне. В начале 2000х благодаря эффекту девальвации 1998 года и последующей трезвой макроэкономической и бюджетной политике российская экономика смогла выйти из «бартерной ловушки». Фирмы получили ресурсы для модернизации, включая возросший уровень собственных доходов и доступ к кредитам. Однако усиление внешнего конкурентного давления снова создает развилки для политики.

На возрастающее конкурентное давление можно реагировать с помощью новых защитных механизмов – таких, как неформальные деловые сети, которые уже сложились в регионах. При этом модернизация будет идти, но преимущественно с опорой на собственные силы и с настороженным отношением к любым внешним инвесторам – из-за рубежа или из другого региона. Такая тактика, наверное, может дать определенные плоды в краткосрочной перспективе. Однако ее долгосрочные последствия чреватy *проигрышем в темпах*. Российские компании будут развиваться, но в силу меньшего конкурентного давления стимулы к развитию у них будут слабее, чем у вовлеченных в конкуренцию на глобальных рынках компаний из Бразилии, Мексики, Южной Африки, Китая и других стран, сравнимых сегодня с Россией по уровню развития.

Судя по данным нашего опроса, в условиях, когда мобильность трудовых и производственных ресурсов по-прежнему ограничена, а межрегиональная конкуренция остается слабой, региональные и местные власти выбирают именно такой «консервативный» вариант политики. Есть ли ему альтернатива?

Ответ на этот вопрос выходит за рамки данного проекта. Тем не менее, нам представляется, что альтернативой может быть политика федерального центра в таких направлениях, как:

- снижение издержек входа на региональные рынки для новых игроков (прежде всего, за счет упрощения и большей прозрачности процедур выделения земельных участков и согласования проектов нового строительства);
- расширение программ поддержки мелких и средних компаний (наш опрос показал, что сегодня они пользуются меньшей поддержкой, чем крупные фирмы, но именно они формируют конкурентную среду и обладают наибольшим потенциалом роста);
- создание условий и стимулов для «обучения фирм» в широком смысле (включая софинансирование повышения квалификации работников, реализации НИОКР и освоения новых технологий, выхода на экспортные рынки);
- содействие повышению качества государственного управления в регионах (через реализацию для чиновников аналога Президентской программы по подготовке управленческих кадров, через расширение практики софинансирования федеральным центром на конкурсной основе региональных проектов по повышению качества государственных услуг и т.д.);
- создание для региональных и местных властей стимулов к привлечению капитала и инвестиций на свои территории (с помощью системы федеральных трансфертов, учитывающей улучшение бизнес-климата в регионе, с помощью выявления и распространения лучшей практики работы с инвесторами и т.д.).

Очевидно, что в условиях неэффективного госаппарата реализация этих мер (особенно – в части стимулирования и софинансирования деятельности фирм и региональных властей) связана с рисками «провалов государства». Этих рисков нельзя избежать, но их можно уменьшить. Об этом, в частности, свидетельствует опыт новых индустриальных стран, сопоставимых с Россией по уровню развития государственных институтов и сумевших, тем не менее, с помощью мер «новой промышленной политики» обеспечить устойчивые темпы развития своих экономик.⁷ Осмысление этого опыта в сочетании с концентрацией усилий квалифицированных и честных государственных чиновников (а это, к сожалению, сегодня один из наиболее дефицитных ресурсов в России) на решении ограниченного числа ключевых проблем, сдерживающих экономический рост, может оказаться эффективнее, чем массовые кампании по борьбе с коррупцией или с бывшими олигархами. Успех реализации названных выше мер решающим образом также зависит от учета интересов экономических агентов, на практике осуществляющих программы модернизации. Поэтому для выработки адекватного дизайна соответствующих инструментов федеральной политики необходимо взаимодействие между федеральным правительством, сильными отраслевыми бизнес-ассоциациями, представляющими коллективные интересы успешных компаний, и активными региональными лидерами.

⁷ Более подробно см. Dani Rodrik, «Industrial Policy for the Twenty-First Century», Harvard University, John F. Kennedy School of Government, mimeo, September 2004; а также доклад ГУ-ВШЭ и МАЦ «Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании "институтов развития" и стимулировании инновационного экономического роста.» // *Вопросы экономики*, 2004, №10.