

**ФОНД ИНДЕМ
ФОНД «ЛИБЕРАЛЬНАЯ МИССИЯ»
ФОНД КУДРИНА**

Российская коррупция: уровень, структура, динамика

Опыт социологического анализа

УДК 343.352(470+571):316
ББК 66.3(2Рос),123+67.401.02(2Рос)+67.408.142(2Рос)
Р76

Р76 **Российская коррупция: уровень, структура, динамика.** Опыты социологического анализа / Под ред. Г.А. Сатарова. — Москва : Фонд «Либеральная Миссия», 2013. — 752 с.

ISBN 978-5-903135-41-7

Книга «Российская коррупция: уровень, структура, динамика» представляет читателю результаты серии социологических исследований, проведенных Фондом ИНДЕМ с 2001 по 2010 годы. Исследования объединены общей инструментальной и методической базой, основанной на специальных разработках Фонда ИНДЕМ. Коррупция предстает в книге как сложное социальное явление. Авторы пытаются адекватно отобразить эту сложность, анализируя разные стороны коррупции качественными и количественными эмпирическими методами. Важным аспектом является анализ динамики коррупции, также представленной с разных сторон явления. Книга является попыткой представить фрагмент нового научного направления, которое может быть названо «Социология коррупции». Книга предназначена для научных работников, преподавателей ВУЗов, студентов и аспирантов, а также практических работников в сфере государственного и муниципального управления.

УДК 343.352(470+571):316
ББК 66.3(2Рос),123+67.401.02(2Рос)+67.408.142(2Рос)

ISBN 978-5-903135-41-7

© Фонд ИНДЕМ, 2011
© Фонд «Либеральная Миссия», 2013
© Фонд Кудрина

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	5
Краткое изложение основных результатов (Г.А. Сатаров)	7
Введение (Г.А. Сатаров)	53
Глава 1. Методы исследования	78
§ 1.1. Краткое описание выборок анкетных исследований (В.Л. Римский)	78
§ 1.2. Анализ сопряженностей и другие традиционные методы (Г.А. Сатаров)	88
§ 1.3. Построение рейтингов (Ю.Н. Благовещенский)	123
§ 1.4. Построение синтетических типологий (Ю.Н. Благовещенский)	149
§ 1.5. Социальный интеллект и другие синтетические переменные (Г.А. Сатаров)	160
§ 1.6. Характеристики рынков коррупции (Ю.Н. Благовещенский, Г.А. Сатаров)	181
§ 1.7. Краткое описание методики проведения неформализованных интервью (В.Л. Римский)	208
Глава 2. Групповой портрет респондентов	220
§ 2.1. Жизнь глазами респондентов (Г.А. Сатаров)	220
§ 2.2. Типологии респондентов (Обобщенные диспозиции) (Г.А. Сатаров)	232
§ 2.3. Типологии бизнеса (Г.А. Сатаров)	255
§ 2.4. Социальный интеллект (Г.А. Сатаров)	271
§ 2.5. Отношение респондентов к опросам, в которых они принимали участие (В.Л. Римский)	277
Глава 3. Коррупционные рынки	284
§ 3.1. Динамика рынка бытовой коррупции (Г.А. Сатаров)	284
§ 3.2. Социальный рельеф бытовой коррупции (Г.А. Сатаров)	298
§ 3.3. Рынки деловой коррупции в 2001 и 2005 гг. (Ю.Н. Благовещенский)	307
§ 3.4. Деловая коррупция как отрасль экономики (Г.А. Сатаров)	321
§ 3.5. Динамика властного и социального рельефа деловой коррупции (И.А. Винюков, Г.А. Сатаров)	338
Глава 4. Практика бытовой коррупции	348
§ 4.1. Потребление на рынке государственных услуг (К.И. Головщинский)	348
§ 4.2. Особенности некоррупционного поведения (Г.А. Сатаров)	358
§ 4.3. Коррупционное поведение граждан в коррупционной ситуации (И.А. Винюков, Г.А. Сатаров)	372
§ 4.4. Коррупция в системе образования (В.Л. Римский)	385
§ 4.5. Коррупция в системе здравоохранения (В.Л. Римский)	404
§ 4.6. Коррупция в судебной системе (В.Л. Римский)	416
§ 4.7. Эмоциональные реакции взяткодателей (В.А. Сатарова)	445
Глава 5. Практика деловой коррупции	474
§ 5.1. Построение институционально-экономического пространства функционирования бизнеса (Е.Б. Галицкий, М.И. Левин)	474

§ 5.2. Структура институционально-экономического пространства функционалирования бизнеса (Е.Б. Галицкий, М.И. Левин)	490
§ 5.3. Захват государства (Г.А. Сатаров)	503
§ 5.4. Захват бизнеса (К.И. Головщинский)	509
§ 5.5. Антикоррупционные практики бизнеса (В.Л. Римский)	515
Глава 6. Бизнес в агрессивной среде	528
§ 6.1. Проблемы бизнеса — количественные данные (К.И. Головщинский)	528
§ 6.2. Проблемы бизнеса — качественные данные (В.Л. Римский)	536
§ 6.3. Восприятие бизнесом социального окружения (Г.А. Сатаров)	547
§ 6.4. Бизнес и проблемы законодательства — качественные данные (В.Л. Римский)	560
§ 6.5. Бизнес, судебная система и правоохранительные органы — качественные данные (В.Л. Римский)	564
§ 6.6. Стратегии выживания (Г.А. Сатаров)	568
Глава 7. Установки респондентов и коррупция	582
§ 7.1. Оценка уровня коррупции (К.И. Головщинский)	582
§ 7.2. Оценка уровня коррупции и доверие к власти (Г.А. Сатаров)	589
§ 7.3. Оценка коррупции и практика коррупции (Г.А. Сатаров)	601
§ 7.4. Причины коррупции в понимании респондентов (К.И. Головщинский)	605
§ 7.5. Представления о коррупции и ее последствиях (И.Б. Кутуков)	617
§ 7.6. Противодействие коррупции (К.И. Головщинский)	628
ГЛАВА 8. Российские чиновники и коррупция	637
§ 8.1. Теоретическая основа анализа (С.А. Пархоменко)	637
§ 8.2. Социально-демографические характеристики чиновников (С.А. Пархоменко)	643
§ 8.3. Мотивация на государственной и муниципальной службе (С.А. Пархоменко)	648
§ 8.4. Организация государственной и муниципальной службы (С.А. Пархоменко)	659
§ 8.5. Специфика понимания чиновниками допустимости различных видов деятельности на государственной службе (С.А. Пархоменко)	678
§ 8.6. Установки и особенности поведения чиновников в коррупционных ситуациях (И.Б. Кутуков)	693
Глава 9. «Группа надежды» и «группа риска»	703
§ 9.1. Выделение «группы надежды» и «группы риска» среди граждан и бизнесменов (Г.А. Сатаров)	703
§ 9.2. Сравнение «группы надежды» и «группы риска» на выборке граждан (М.А. Краснов)	706
§ 9.3. Сравнение «группы риска» и «группы надежды» на выборке бизнесменов (М.А. Краснов)	719
§ 9.4. Общие и специфические свойства выделенных групп (М.А. Краснов)	730
Заключение (Г.А. Сатаров)	738
Литература	744
Сведения об авторах	749

ПРЕДИСЛОВИЕ

Это вторая попытка издать книгу о российской коррупции по результатам исследований Фонда ИНДЕМ. Первая (неудачная) относится к 2002 г., когда мы намеревались опубликовать результаты нашего большого исследования, осуществленного в рамках проекта «Диагностика российской коррупции: социологический анализ». Совокупность финансовых и организационных препятствий похоронила эту затею. Но, может быть, это и к лучшему. Теперь мы в гораздо большей степени готовы к подобному изданию. За последние годы ИНДЕМ реализовал несколько проектов в сфере изучения коррупции. Мы стали гораздо лучше понимать объект нашего изучения. Наши исследования получили признание, и потому появление подобной книги более оправдано. В 2002 г., представляя результаты проекта «Диагностика российской коррупции...», мы пообещали спустя несколько лет повторить подобное исследование, чтобы получить данные о динамике коррупции. Теперь это обещание выполнено. Возможность описать динамику — один из важнейших стимулов подготовки данной книги.

Представляя читателям этот труд, мы преследуем три цели. Первая, и основная, — дать объективную картину российской коррупции средствами социологии. Вторая — представить заинтересованным специалистам те исследовательские технологии, которые постоянно разрабатываются в Фонде ИНДЕМ и применяются в наших проектах. Третья — продемонстрировать некоторую новую исследовательскую парадигму реализации социологических исследований. Эти три цели нерасчленимы. Без наших новых технологий не были бы получены те данные, которые представлены в книге. А технологии, в свою очередь, не могли бы появиться без методологической базы. Значит, мы должны предъявить читателям все.

Но попытка соединить в одной книге достижение трех целей усложняет нашу задачу и работу читателя. От последнего потребуются определенная подготовка. Желательны определенная социологическая культура и начальные знания в сфере математической статистики. Но мы надеемся, что упорный читатель будет вознагражден.

Мы обязаны сказать и о некоторой сверхзадаче, выходящей за пределы этой книги. Коррупция, как правило, — это сфера уголовных дел, журналистских расследований, политических спекуляций и обывательских сплетен. Мы считаем крайне полезным сделать коррупцию важным объектом научного изучения. Ведь это фундамент любой разумной политики противодействия коррупции. Мы хотим показать, что это и возможно, и крайне интересно. Наша

сверхзадача — заразить других исследователей интересом к этой сфере человеческих отношений и тем самым расширить фронт научного «наступления» на коррупцию. Отчасти это уже происходит: наши социологические инструменты и подходы начинают применять исследовательские группы в российских регионах, чему мы крайне рады. Еще интереснее было бы сравнить коррупцию в разных странах, используя единый инструментарий. Мы надеемся, что обнародование нашей работы будет этому способствовать.

Появление книги было бы невозможно без помощи доноров, предоставлявших средства на реализацию наших проектов в сфере изучения коррупции, поэтому мы их с благодарностью перечисляем:

- Правительство Дании и Траст-фонд, управляемый Всемирным банком;
- Московский общественный научный фонд и Агентство США по международному развитию (USAID);
- Фонд Сороса;
- Национальный фонд поддержки демократии (NED);
- Центр международного частного предпринимательства (CIPE).

Мы благодарим также бывшего в 2008–2012 гг. Президентом Российской Федерации Д.А. Медведева, решение которого дало возможность провести в 2010 г. самое масштабное из представленных в данной книге исследований коррупции.

Исследования коррупции в Фонде ИНДЕМ начались с 1996 г. усилиями двух человек: Марка Левина и Георгия Сатарова. Теперь наш коллектив расширился и, что крайне приятно, омолодился. Распределение работ между авторами вы найдете в содержании, а сведения об авторах — в конце книги. Все вместе мы выражаем благодарность всем нашим коллегам, с которыми нам довелось обсуждать нашу работу (с 2001 г. по сию пору), от которых мы выслушивали полезную критику и добрые советы: Евсею Гурвичу, Кириллу Кабанову, Игорю Клямкину, Владимиру Мау, Владимиру Овчинскому, Елене Панфиловой, Вадиму Радаеву, Владимиру Ядову, Евгению Ясину, Ренди Риттерман, Джоэлу Хеллману, Джереми Азраэлу и другим. Мы благодарны также нашим коллегам из разных стран — Польши, Литвы, Румынии, Сербии и других, которые, не ведая об этом, помогли нам своим опытом подобных исследований.

Результаты наших проектов неоднократно обсуждались на различных научных семинарах: в Высшей школе экономики (под руководством Евгения Ясина), двух семинаров в Центральном экономико-математическом институте (под руководством Сергея Айвазяна и Виктора Полтеровича), в Левада-Центре (под руководством Юрия Левады), «Brown Bag Lunch Seminar» в RAND Graduate School (под руководством Роберта Клитгаарда). Мы выражаем признательность руководителям и участникам этих семинаров.

*Авторский коллектив
Москва, январь 2013 г.*

КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Читатель, заглянувший в этот раздел нашей книги, не прогадает. Здесь он найдет краткое изложение полученных нами результатов. Но все же, чтобы убедиться в обоснованности наших выводов, ему понадобится прочесть всю книгу. В качестве паллиатива предлагаем сначала ознакомиться с введением. Но, честно говоря, чтобы извлечь достаточно полезной информации из этого краткого обзора результатов, было бы полезно хотя бы поверхностно ознакомиться с первой главой, содержащей описание используемых нами методов. Прочтение введения и первой главы даст возможность понять используемую нами терминологию. Для удобства работы этот раздел структурирован так же, как и сама книга: нумерация пунктов раздела совпадает с нумерацией соответствующих глав.

1. МЕТОДИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ

Работу Фонда ИНДЕМ отличает постоянное методическое творчество, создание и практическое использование новых моделей, алгоритмов, технологий, программ. Многие из них представлены в нашей книге, поскольку они активно использовались нами при анализе данных. Читатель наверняка обратит внимание, что эвристический подход у нас сочетается со строгим математико-статистическим анализом предлагаемых методов. Пожалуй, три наиболее важные инновации, представленные в книге, — это методы измерения параметров коррупционных рынков, наш подход к построению рейтингов объектов, оцениваемых респондентами при опросах, и метод построения синтетических социологических переменных на основании сочетаний экспертных оценок и результатов опросов. Последний метод интересен тем, что он рожден исключительно запросами социологии и обладает спецификой, индуцированной социальной реальностью и методами ее изучения. Важным результатом работы, представленной в нашей книге, является подтверждение адекватности разработанных методов социологическим задачам и продуктивности этих методов.

2. ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ПОРТРЕТ РЕСПОНДЕНТОВ

Если попытаться в общих чертах охарактеризовать респондентов, попавших в сети нашего исследования в 2005 г., и происшедшие с ними изменения сравнить с 2001 г., то достаточно отчетливо проявляются следующие черты коллективного портрета.

Обнаруживается, что высказывания респондентов о жизни (диспозиции) стали более категоричны и сдвигаются в сторону традиционалистских ценностей социал-патерналистского антилиберального толка. Рост традиционализма осуществляется прежде всего за счет слабо адаптировавшихся групп населения. Кроме того, поскольку доля традиционализма положительно коррелирует с социальным интеллектом, то это значит, что позитивная динамика традиционализма обеспечивается теми, кто интересуется политической информацией. Следовательно, весьма обоснованно предположить, что рост традиционализма стимулируется официальной политической пропагандой.

Выделяются три группы проблем, беспокоящих граждан: криминальные (преступность, наркомания и т.п.), идеологические и бытовые (бедность). Первая группа проблем занимает граждан и предпринимателей примерно в одинаковой степени. Две другие группы проблем разделяют их. Идеологические проблемы в большей степени заботят бизнес, а бытовые — граждан. Несмотря на благоприятный, казалось бы, экономический фон¹, возросла обеспокоенность в обеих выборках такими проблемами как рост цен, низкая зарплата, угроза безработицы (для граждан). Но зато снизилась обеспокоенность экологическими проблемами, наркоманией и конфликтом в Чечне. Эти факты подтверждают влияние на общественное сознание официальной пропаганды: темы, не представленные в государственном телевизионном вещании, вытесняются из общественного сознания.

Только на выборке предпринимателей фиксируется резкий рост обеспокоенностью проблемой коррупции. Мы увидели, что это отличие предпринимателей от граждан корреспондируется с относительной стабильностью рынка бытовой коррупции, с одной стороны, и стремительным ростом деловой коррупции, с другой.

Вместе с тем, построение синтетической типологии «Оценка уровня коррупции» и ее анализ приводят к однозначному выводу: и граждане, и предприниматели стали оценивать уровень коррупции как более высокий. Показательно, что и в 2001, и в 2002 гг. высокая оценка уровня коррупции корреспондировалась с высоким социальным интеллектом. Это свидетельствует о том, что оценка уровня коррупции как высокой будет увеличивать свою долю. Главное свойство, которое проявляется на диспозиции «Оценка уровня коррупции» и

¹ Речь идет о промежутке 2000–2005 гг., характеризуемого ростом доходов граждан.

подтверждается всем последующим анализом: **происходит сглаживание социального рельефа как в диспозициях в отношении коррупции, так и в коррупционной практике граждан. Это означает, что коррупция как социальное явление укореняется и проникает во все зоны социального пространства.** Можно ожидать дальнейшего роста оценок уровня коррупции как высокого. На это указывают, во-первых, сохранение в 2005 г. зависимости между социальным интеллектом и уровнем коррупции и, во-вторых, стабильность формы этой зависимости: чем выше социальный интеллект респондента, тем больше вероятность, что он будет оценивать уровень коррупции как высокий.

Измерение диспозиции *«Понимание коррупции»* принесло в качестве главного результата фиксацию весомого роста представительства класса *«Системное понимание»* в обеих выборках. Причем граждане за время между двумя исследованиями в 2001 и 2005 гг. добились больших *«академических успехов»* в сфере коррупционного образования, нежели предприниматели. Чем чаще граждане общаются с государством, тем более высокий уровень понимания коррупции они демонстрируют. Напрашивается следующий вывод: *«Российская власть — школа коррупции»*. Чем лучше граждане понимают коррупцию, тем пессимистичнее они в оценке уровня коррупции в нашей стране. Есть основания предполагать, что оценка уровня коррупции формируется практикой: опосредованно через социальный интеллект, от него — к пониманию коррупции, а от последней — к оценке. Крайне высокая зависимость между переменными *«Социальный интеллект»* и *«Понимание коррупции»* подталкивает к еще одному выводу: ориентация в социальном пространстве России сопряжена с ориентацией в сфере коррупции.

Важной диспозиционной переменной, синтезированной в результате статистического анализа собранных данных, является *«Установка на коррупцию»*. Выявлено, что контрастность социальной географии установки на коррупцию за четыре года уменьшилась, что подтверждает общую отмеченную выше тенденцию. Высокая вероятность наблюдать диспозицию *«Активное неприятие»* [коррупции] приходится на социальную группу жителей мегаполисов с высшим образованием и обладающих системным пониманием коррупции. С одной стороны, этот статистический факт противоречит распространенным бытовым представлениям о местах обитания высоких нравственных чувств. С другой стороны, довольно естественно, что неприятие коррупции возникает именно там, где люди имеют более богатый опыт коррупции. Социальная коммуникация в сфере бытовой коррупции между представителями различных групп приводит, с одной стороны, к росту понимания коррупции, а с другой стороны — к более равномерному распределению диспозиции *«Активное неприятие»* по социальному пространству. Важно, что при этом не происходит роста распространенности этой диспозиции. Можно высказать предположение, что этому препятствует рост коррупционной практики через рост риска

коррупции. Участие в коррупции в качестве взяткодателя может порождать когнитивный диссонанс, который преодолевается формированием нейтральной или позитивной установки на коррупцию.

В сфере деловой коррупции выяснилось, что положительная установка на коррупцию коррелирует с повышенной оценкой уровня коррупции. Этот факт можно оценить как нетривиальный; ведь здравый смысл подсказывают простую модель: те, кто против коррупции, должны переоценивать ее уровень. Попытки объяснить выявленную нетривиальную зависимость привели к следующему. Бизнесмены-респонденты имеют различные модели социального порядка. Спектр этих моделей различает их таким образом, что на одном полюсе располагается модель, в которой мир видится светлым и справедливым, а на другом — злым и несовершенным. Часть бизнесменов исповедуют именно такое представление о мире. В нем масштабная всепроникающая коррупция — вполне естественная часть такой модели мира. С другой стороны, в этой модели коррупционное поведение — норма, следовать которой вполне естественно, непредвзято, разумно, правильно. Это соответствует позитивной или хотя бы нейтральной диспозиции в отношении коррупции.

Отдельные синтетические переменные (типологии) строились для описания предпринимателей, попавших в сети наших опросов, и их бизнеса: «Успешность бизнеса», «Зависимость бизнеса от власти», «Вовлеченность в коррупцию». Это способствовало получению нетривиальных и поучительных результатов. За анализируемый период почти вдвое увеличилось число «проблемных» предприятий (убыточных и одновременно бесперспективных). Было установлено, что успешность бизнеса не зависит от степени монополизма на соответствующем рынке. В период с 2001 по 2005 г. успешность бизнеса начала мигрировать из мегаполисов в менее крупные города. Если раньше успешность была более или менее равномерно распределена в бизнесах разного уровня, то теперь она стала больше тяготеть к крупному бизнесу (шанс быть успешным у крупного бизнеса почти в два раза больше, чем у малого. Зато последний в шесть раз чаще, по сравнению с крупным, оказывается проблемным). Эти две закономерности, казалось бы, противоречат друг другу (в мегаполисах крупный бизнес представлен более внушительно). Однако они отражают две различные, но сопряженные тенденции. Первая — практики захвата бизнеса распространяются из центра на периферию, от контроля над крупным бизнесом вниз. Одновременно очевидно, что разложение институтов, отражаемое ростом коррупции, бьет прежде всего по малому бизнесу.

За период анализа с 2001 по 2005 г. несвязанность бизнеса льготами и заказами (независимость) снизилась. Выяснилось, что есть значимая связь между зависимостью бизнеса от власти и практикой захвата государства. Так, например, в группе активно занимающихся захватом государства зависимые фигу-

рируют в два раза чаще, чем в группе не прибегающих к практике захвата государства. Установлено также, что зависимые от власти имеют больше шансов доминировать на рынке своей продукции. Установленный результат кажется вполне естественным. Можно мыслить две основные стратегии занятия доминирующего положения на рынке. Первый — нормальная конкуренция. Вторая — использование неформальных административных рычагов. Выясняется, что вторая стратегия в условиях российской экономики более эффективна. Однако следует подчеркнуть, что не выявлено взаимосвязи между зависимостью от власти и успешностью бизнеса.

Распределение бизнесов по классам типологии «Вовлеченность в коррупцию» не претерпело значимых изменений за четыре года между двумя нашими диагностическими исследованиями. Естественно ставить вопрос о том, влияет ли вовлеченность в коррупцию на успешность бизнеса. Сопоставление соответствующих типологий не выявляет такой зависимости ни в 2001, ни в 2005 гг. Этот результат является крайне важным. Может возникнуть естественная гипотеза, согласно которой зависимость между коррупционными стратегиями и успехом могут проявляться для разных видов бизнеса. Чтобы проверить эту гипотезу, был проведен анализ сопряженности между вовлеченностью в коррупцию и успешностью бизнеса внутри групп респондентов, образованных разными значениями следующих переменных: «*Тип населенного пункта*», «*Число работающих*», «*Доминирование на рынке*», «*Оборот фирмы*», «*Зависимость от власти*». Нигде не была выявлена сопряженность, хоть отдаленно намекающая на наличие значимой статистической зависимости.

Отсутствие зависимости доказать труднее, чем ее наличие. Но, тем не менее, общий итог проведенного анализа дает основание сделать следующее заключение: **российский бизнес может быть эффективным и успешным, не изыскивая властных льгот и не прибегая к коррупции.** Это утверждение расходится с обыденными представлениями и потому нуждается в обосновании. Отсутствие этой зависимости объясняется скорее всего довольно универсальной причиной — действием компенсаторных механизмов. Такие механизмы могут проявляться там, где есть хоть какая-то свобода выбора направлений и инструментов достижения успеха. Рыночная экономика (даже в том зачаточном и одновременно угнетаемом состоянии, в котором она находится в нашей стране) обладает необходимыми степенями свободы, которые позволяют проявляться компенсаторным механизмам. В данном конкретном случае они реализуются, как минимум, двумя способами. Первый: отсутствие монополизма или льгот, достигнутых коррупционным влиянием, компенсируется стандартным повышением конкурентоспособности бизнеса. Второй: под давлением конкурентов, располагающих ресурсами, добытыми коррупционным путем, бизнес меняет рынки и сферы деятельности. Однако эти механизмы работают, если коррупционное давление на бизнес не слишком велико. Поэтому признаки появления зависимости между успешностью бизнеса и его вовлеченно-

стью в коррупцию, слегка проявившиеся в 2005 г., могут быть свидетельством того, что коррупционное давление нарастает (что подтвердилось ниже на данных о коррупционных рынках). Порочность этой ситуации, если наше предположение верно, состоит в том, что масштабная коррупция создает дополнительные условия для ее роста, формируя дополнительные стимулы для коррупционного поведения.

3. КОРРУПЦИОННЫЕ РЫНКИ

Общее положение на рынке бытовой коррупции можно признать стабильным. Это выражается в умеренном росте абсолютных индикаторов вроде размера средней взятки или объема рынка. Такой рост коррелирует с экономической динамикой в целом. Если учесть последнее обстоятельство, то видно постепенное уменьшение значений относительных индикаторов. Однако эта стабильность является равнодействующей двух разнонаправленных процессов. С одной стороны, с 2001 по 2005 г. риск коррупции (доля случаев попадания в коррупционную ситуацию, когда гражданин сталкивается с государством в связи с той или иной своей проблемой) вырос с 25,7 % до 35,0 % (более чем на треть). И этот показатель характеризует власть. С другой стороны, спрос на коррупцию (доля случаев, когда средний гражданин дает взятку, оказавшись в коррупционной ситуации) упал с 74,7 % до 53,2 % (чуть менее, чем на треть). А этот показатель характеризует граждан. Таким образом, мы наблюдаем рост коррупционного давления на власть и одновременное бегство граждан от коррупции. Данный вывод подтверждается, во-первых, значимым ростом доли случаев, когда инициативу в коррупционной сделке проявляли чиновники. Во-вторых, весомо выросла доля респондентов, которые, оказавшись в коррупционной ситуации и отказавшись дать взятку, смогли решить свою проблему легальными методами. Эта динамика изменила свой характер в промежутке с 2001 по 2005 г., но общая тенденция на медленное снижение относительного уровня бытовой коррупции сохранилась.

Нет стабильности и на специальных рынках бытовой коррупции. Некоторые из них демонстрируют относительную стабильность (вроде рынка высшего образования или рынка регистрационных процедур), другие стремительно растут, третьи сжимаются. Самая внушительная динамика обнаружена на рынке военных комиссариатов. Сначала мощный рост, а затем — после 2005 г. — уменьшение.

Иное дело — коррупционный рынок ГИБДД. Здесь зафиксировано падение оборота в два раза за счет оттока взяткодателей при некоторой стабильности

среднего размера взятки. Это объясняется не только отмеченным выше падением спроса на коррупцию, которое коснулось и этого рынка. Здесь произошли важные институциональные изменения: появился институт мировых судей, активно вовлеченных в разрешение споров между гражданами и ГИБДД, что и привело к дополнительному оттоку клиентуры от ГИБДД. Затем, после 2005 г., произошло восстановление доходов, что было достигнуто за счет разнообразных законодательных инноваций, создававших дополнительные условия для коррупции.

Анализ распределения значений показателей коррупционных рынков в пространстве социальных позиций (социального рельефа бытовой коррупции) позволяет подтвердить ранее сделанный вывод о тенденции, направленной к выравниванию этого рельефа. Это касается практически всех позиционных переменных.

Для объяснения коррупционного поведения очень важна переменная «Установка на коррупцию». В 2001 г. мы наблюдаем следующую картину: группа с установкой «*Активное принятие*» выделяется повышенной, по сравнению с остальными почти вдвое, интенсивностью коррупции; группа с установкой «*Смирение*» расплачивается за свою установку самыми высокими взятками. Интересно, что при этом различия в спросе на коррупцию статистически не значимы. В 2005 г. картина меняется: исчезают существенные различия в интенсивности коррупции; наибольшие потери в выплатах взяток приходится на полярные группы установок «*Активное принятие*» и «*Активное неприятие*». Но самое интересное состоит в том, что деформировалась ранее равномерно распределенная по группам с разными установками готовность давать взятки. Самое стремительное уменьшение — более чем в два раза — пришлось на группу с установкой «*Активное неприятие*». И в целом видна тенденция: чем сильнее антикоррупционная установка, тем значительнее уменьшение готовности давать взятку. Интересно, что на группу носителей установки «*Активное неприятие*» приходится самое высокое значение среднего размера взятки. С учетом резкого падения в этой группе готовности давать взятку можно предположить, что представители этой группы отказывались, прежде всего, от рутинных ситуаций с небольшими взятками. А рост среднего размера взятки вызван тем, что они платили все-таки в исключительных тяжелых ситуациях, в которых «цена вопроса», как правило, возрастает. Таким образом, мы видим здесь ясное свидетельство влияния установки на коррупционное поведение граждан и его динамику в сфере бытовой коррупции.

Совсем иную картину мы обнаруживаем, анализируя данные, описывающие сферу деловой коррупции. Прежде всего бросается в глаза стремительный рост объема рынка, обусловленный практически полностью ростом среднего размера взятки с 11 до 137 тыс. долларов. Понятно, что одновременно росла экономика, обороты фирм, наличествовала инфляция. Поэтому рост среднего размера взятки можно оценить по динамике ее покупательной способности.

Если использовать официальные статистические данные о средней по стране цене одного квадратного метра на первичном рынке жилья, то выяснится, что с 2001 по 2005 г. количество метров, которые можно купить на взятку среднего размера, выросло с 30 до 209 квадратных метров. Т.е., **покупательная способность взятки выросла в семь раз**. Поскольку одновременно падало среднее число взяток в год, выплачиваемых предпринимателями, рост объема рынка деловой коррупции был чуть менее устрашающим.

Следует подчеркнуть, что зафиксированный рост деловой коррупции обеспечивался тремя процессами. Первый: примерно в два раза вырос процент от месячного оборота, отчисляемый фирмами на выплаты взяток (имеется в виду совокупный оборот — легальный и теневой). Второй процесс: с 5% до 25% выросла доля крупных взяток в общем массиве взяток. Третий: рост полных оборотов фирм. По нашим данным медиана распределения фирм по месячному обороту выросла более чем в три раза. Мы утверждаем, что главный вклад в это вносит рост теневого оборота, опережающий рост легального оборота.

Очевидно, что объем рынка деловой коррупции в 318 млрд. долларов и его соотношение с официальным выпуском производит шокирующее впечатление и вызывает естественное возражение: «Откуда у бизнеса столько денег!». Недоумение оправданное, но оно не учитывает два обстоятельства. Первое — существенная недооценка официальной статистикой теневой компоненты экономики. Наши расчеты показывают, что в предположении справедливости полученных оценок масштаба коррупции и при соответствующем реальном учете теневой экономики мы можем определить вполне правдоподобную оценку масштаба теневого оборота — 80% от легального оборота (или 40% в общем обороте). Второе обстоятельство — полученные нами оценки объема коррупционного рынка являются, по существу, оценками годовых коррупционных доходов взяткополучателей. Годовые потери бизнеса меньше, поскольку часть коррупционных доходов возвращается на внутренний рынок для теневого потребления и возвращаются бизнесу. Расчеты показывают, что если, к примеру, половина коррупционных доходов возвращается в течение года для потребления, то доля чистых коррупционных потерь к общему доходу фирм составит только 3,6%. Приведенные соображения превращают полученные нами оценки в существенно более реальные. Для нас важно и другое: эти соображения открывают новые перспективы для анализа аномальных экономик с большой долей теневого рынка и масштабной коррупцией, превращающейся в доминирующую отрасль теневого бизнеса.

В результате статистического анализа не выявлено существенных зависимостей между характеристиками коррупционных практик и переменными, описывающими особенности бизнеса: масштаб, форма собственности. А те несущественные, которые наблюдались в 2001 г., как правило сглаживались к 2005. То же касается результатов анализа взаимосвязей с диспозиционными харак-

теристиками респондентов-предпринимателей. Это позволяет выдвинуть предположение, нуждающееся в дальнейшей обстоятельной проверке: коррупция является в большей степени социальным явлением, нежели экономическим (при этом не игнорируется влияние экономических, политических, культурно-исторических и прочих факторов). Причем, чем больше масштаб коррупции, тем в большей степени она является социальным явлением, социальный рельеф сглаживается, коррупция превращается из специфического, экзотического поведения в образ жизни, разновидность фоновых практик наравне с чисткой зубов.

4. ПРАКТИКА БЫТОВОЙ КОРРУПЦИИ

Поскольку коррупция появляется при взаимодействии представителей власти и представителей общества¹, необходимо понимать, как потребляются государственные услуги. Эта задача решалась только в исследовании 2005 г., поэтому оценками динамики мы пока не располагаем. Прежде всего, бросается в глаза статистически значимая взаимосвязь следующего характера: лица с низкими доходами реже, чем обеспеченные, потребляли государственные услуги. Можно предположить, что органы государственной власти тем самым все больше напоминают обычную коммерческую организацию, которая поставляет услуги тем, кто платит, а не тем группам населения, которым эти услуги полагаются по закону. Это подтверждает общий тезис, согласно которому коррупция имеет одним из своих следствий несправедливое перераспределение общественных благ. Наиболее часто потребляемые услуги: медицинская помощь, оформление и перерасчет социальных выплат, услуги по ремонту и эксплуатации жилья. Только четверть респондентов вполне удовлетворена качеством государственных услуг (по результатам последнего контакта). Наименее качественными являются, с точки зрения респондентов, государственные услуги, оказываемые налоговой службой, милицией и коммунальными службами. Как ни странно, государственная услуга по регистрации граждан по месту пребывания (месту жительства) является одной из наиболее качественных (в сравнении с прочими). Вероятно, возымели эффект инициативы по внедрению принципа «одного окна», которые внедряются в разных регионах с разной интенсивностью. Тем более, что, по материалам исследования 2001 г., оформление регистрации было в середине списка государственных услуг, ранжированных по качеству их оказания. Так же высоко

¹ Мы не рассматриваем здесь коррупцию в фирмах.

оценивается качество процедур поступления и перевода в высших учебных заведениях, школах и дошкольных учреждениях. Но если в случае с регистрацией качество признается высоким в связи с целым рядом попыток оптимизировать процедуру регистрации и внедрить современные технологии оказания государственных услуг, то в случае с образованием и здравоохранением причиной удовлетворенности скорее является удовольствие от умения хорошо встроиться в коррупционный механизм и решить свои проблемы с его помощью. На повышение удовлетворенности государственными услугами влияет наличие механизмов обратной связи, возможность эффективного обжалования неправомερных действий должностных лиц. Чем выше социальный интеллект респондентов, там ниже они оценивают качество государственных услуг. А обнаружение себя в коррупционной ситуации резко понижает оценку.

Интересно, что в группе респондентов, оказавшихся в коррупционной ситуации и вместе с тем удовлетворенных такой ситуацией взаимодействия с властью, доминируют молодые хорошо обеспеченные люди с установкой на коррупцию. Можно предположить, что тут мы видим результат огромной коррумпированности вузов, породивших новое поколение, полагающее, что коррупция — естественный эффективный инструмент решения проблем.

Выясняется тем самым, что широкое использование коррупционных механизмов обеспечило высокий уровень *частичной* удовлетворенности граждан оказываемыми государственными услугами. В то же время, ряд параметров коррупционного рынка государственных услуг, такие как *ненадежность* и *высокая цена взятки*, обуславливают крайне низкую оценку качества этих услуг. Именно поэтому минимизация коррупции должна сопровождаться внедрением новых, эффективных механизмов оказания государственных услуг, которые смогли бы конкурировать с теми механизмами, которые используются в настоящее время. Общее удорожание коррупционных методов решения проблем открывает «окно возможностей» для модернизации системы оказания государственных услуг: можно прогнозировать, что такие мероприятия будут поддержаны общественным мнением. Тем самым, существующая в настоящее время ситуация снимает возможные аргументы против реформ, сводящиеся к указанию на выгодность коррупции и нежелание граждан от нее отказываться.

Наше исследование позволяет отдельно изучать граждан, занимающих различную позицию относительно использования коррупции. Первая группа — «невинные» — это те, кто ни разу не попадал в коррупционную ситуацию. В ней повышена концентрация сельских жителей, пожилых, с невысоким уровнем образования, рабочих или технического персонала; они крайне редко сталкиваются с государством, слабо адаптированы, не обладают высоким социальным интеллектом, плохо понимают, что такое коррупция, и оценивают ее уровень в стране как низкий.

Вторая категория — «отказники» — это респонденты, которые при последнем коррупционном взаимодействии с властью отказались давать взятку. Она

в целом по своим характеристикам напоминает первую группу, но портрет выражен менее контрастно. Однако очень важно, что в 2005 г. эту группу начинает отличать выраженная антикоррупционная установка. Причем наш анализ показывает, что «Установка на коррупцию» является теперь самостоятельной диспозицией, влияющей на поведение граждан, чему раньше не находилось подтверждения.

Этот факт весьма примечателен, поскольку открывает возможность продуктивного пропагандистского влияния на коррупционное поведение через формирование антикоррупционных установок. При анализе причин отказа от дачи взятки установлено (по данным 2005 г.), что лидирующей причиной является «Я могу добиться своего и без взяток, другим путем» (28,7%). Это указывает, видимо, на живучесть традиций использования блата, связей и других неформальных методов. На втором месте ответ «Для меня это было слишком дорого». И на третьем — «Я принципиально не даю взяток, даже если все это делают». За четыре года в два раза упала частота выбора ответа «Я не знаю, как это делается, неудобно», что подтверждает тезис о распространении коррупции как рутинной общепринятой практики. Последнее место (1,1%) занимает ответ «Я боялся, что меня поймут и накажут», что может восприниматься как приговор и общественной морали, и правоохранительной системе в России.

В ходе опросов выяснялось также, удалось ли респондентам, отказавшимся платить взятку в коррупционной ситуации, решить свою проблему без взятки. Здесь выявилась крайне показательная динамика. В 2001 г. удалось решить свою проблему 49,8% отказавшихся платить взятку. А в 2005 г. таких респондентов оказалось уже 68,3%. Рост в 37% от начального уровня. Это значит, что граждане не только бегут от коррупции, но также в большей степени, нежели раньше, научаются обходиться без коррупции в коррупционных ситуациях. На способность решать проблемы без взяток в коррупционной ситуации влияет предустановка и осведомленность. Показательно, что среди тех, кто выбрал ответ о причине отказа «Я могу добиться своего и без взяток, другим путем», доля сумевших решить проблему равна 92,6% — высокая эффективность знания. На возможность решать проблемы без взяток существенно влияет важное ситуационное обстоятельство: при решении какой проблемы респондент оказался в коррупционной ситуации. Труднее всего обойтись без взяток в судах и при контактах с представителями ГИБДД. В два раза это легче сделать при получении паспорта и в других подобных ситуациях.

Интересные данные получены при изучении коррупционного поведения респондентов в коррупционной ситуации. Установлено, что увеличилась частота проявления чиновниками коррупционной инициативы при контактах с гражданами. В 2001 г. она проявлялась в 17,4% случаев; граждане проявляли инициативу чуть чаще — в 20,3% случаев. В 2005 г. картина стала обратной: чиновники стали проявлять инициативу в 25,1% случаев, а граждане — в 18,3%. Чаще всего вымогательство обнаруживается в милиции, а граждане

чаще всего проявляют инициативу в школах. Интересно, что в 2001 г. чаще других проявляли инициативу в коррупционной ситуации носители патриархального сознания, немолодые, с невысоким социальным интеллектом. Они не воспринимают представителей власти как исполнителей их политической воли, нанятых на их налоги. В 2005 г. каких-либо специфических зон социального пространства, в которых наблюдалась бы повышенная концентрация той или иной формы инициативы при коррупционных взаимодействиях, не выявлено. Это подтверждает тезис об укоренении коррупции как рутинного социального явления. Однако задача пропаганды правильного представления о роли и месте власти в современном обществе не перестает быть актуальной.

Естественно, что получение взятки меняет отношение чиновника к просителю. В этом смысле данные 2001 и 2005 гг. не показали каких-либо различий. А вот от ситуации к ситуации отзывчивость чиновников меняется существенно. Гордые судьи не сходят с пьедестала и после получения взяток; душек-военных, собирающих свою мзду в военкоматах, и сердобольных служащих собесов характеризует довольно выраженный условный рефлекс: благотворительность в ответ на взятку. Точно так же держат марку сотрудники ГИБДД, отстаивая честь самой легендарной и самой отзывчивой отрасли бытовой коррупции. Как и в любом деле, в коррупции важна эффективность: бессмысленно платить взятку, если проблема не решается. За четыре года эффективность в целом выросла, но незначительно. Выяснилось, что самые необязательные коррупционеры в милиции, а самые обязательные их коллеги в погонах из ГИБДД.

В целом установлено, что типовая коррупционная сделка в сфере бытовой коррупции выглядит следующим образом: размер взятки известен заранее; факт необходимости передачи взятки заранее подразумевается обеими сторонами; сделка дает положительный результат для взяткодателя. Ясная картина развитой сферы услуг.

К наиболее важным рынкам коррупции следует относить сферы высшего образования, здравоохранения и судебную власть. Их отличает специфическая совокупность качеств, в которую в разных сочетаниях входят распространенность и степень тяжести последствий. Когда наши респонденты оценивали степень негативных последствий коррупции для общества, коррупцию в судах они помещали на второе и третье места в списке из 15 ситуаций. А вот коррупция в образовании и здравоохранении явно недооценивалась. Не исключено, что она так вошла в повседневную практику, что ее недооценка стала нормой, первоначально служа способом снятия когнитивного диссонанса. Крайне опасно, что коррупцию в образовании оценивают как крайне вредную реже всех респонденты студенческого или постстуденческого возраста из семей со средним доходом. Более того, получение экзаменационной оценки за взятку находится в нижней части списка ситуаций, относимых респондентами к коррупции вообще. И реже всех оценивают взятку за получение оценки как коррупцию респонденты в возрасте студентов или их родителей из среднеобеспе-

ченных семей. Это подтверждает высказанное выше предположение об обнаружении опасного симптома: вузы не только выпускают недоучек, поступающих и получающих оценки за взятки, но и формируют поколение людей, воспринимающих коррупцию как норму жизни. Риск коррупции в сфере образования рос в соответствии с общей тенденцией; причем в средней школе рост существенно опережал общий уровень. Почти в два раза вырос средний размер взяток, взимаемых в школах. Одновременно падала готовность давать взятки.

Статья 43 Конституции РФ гарантирует каждому гражданину право на образование, устанавливая при этом обязательность основного среднего образования, его общедоступность и бесплатность в государственном или муниципальном образовательном учреждении, а также возможность на конкурсной основе бесплатно получить высшее образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении. Коррупция в сфере образования постепенно отменяет действие этой статьи. Она способствует определенной дискриминации российских граждан по их социальному статусу и уровню жизни, нарушая конституционный принцип равенства и общедоступности соответствующих услуг. Такой дискриминации подвергаются, в первую очередь, наиболее бедные граждане, проживающие вдалеке от крупных образовательных и культурных центров, мегаполисов, выходцы из непривилегированных социальных групп и некоторые другие. Преодоление коррупции в России во многом осложняется тем, что в системе образования коррупция стала нормой жизни, а в некоторых случаях и единственной возможностью получить номинально бесплатные услуги, которые государство обязано предоставлять своим гражданам. Вместе с тем, без преодоления коррупции в системе образования невозможно надеяться на существенное снижение общего уровня коррупции в нашей стране.

Коррупция в сфере здравоохранения бьет, прежде всего, по малообеспеченным слоям населения. Это видно, например, по тому, как респонденты квалифицируют соответствующие ситуации со взятками. В целом по выборкам видно увеличение терпимости и привычности к ним. Снижается квалификация таких ситуаций как коррупционных и опасных по своим социальным последствиям. И только в группе малообеспеченных граждан отчетливо видна противоположная тенденция. Это не случайно. Еще в исследовании 2001 г. мы установили, что не менее 20 миллионов граждан страны вынуждены отказываться от медицинских услуг вообще, поскольку взятки в сфере бесплатного здравоохранения слишком дороги для них. Что же говорить о нынешней ситуации, когда размер взяток вырос!? Это происходит на фоне общего старения населения страны и фиксируемого нашим исследованием ростом спроса на медицинские услуги.

Предоставление бесплатных медицинских услуг в государственных и муниципальных учреждениях также гарантировано Конституцией. Как и в случае

образования, мы наблюдаем здесь резкое сужение действия этой статьи. Как и во всем мире, платные медицинские услуги в России стоят весьма недешево, и к ним могут прибегать в основном представители обеспеченных социальных групп граждан. В этом проявляется определенная дискриминация граждан по уровню их доходов: богатые за плату могут получать медицинские услуги намного более высокого качества, чем бедные и малообеспеченные, которым остается надеяться исключительно на бесплатные услуги государственных и муниципальных учреждений здравоохранения. Без дополнительных неформальных вознаграждений во многих лечебных учреждениях никакие хирургические операции и процедуры, связанные с лечением серьезных заболеваний, не могут быть проведены. В этих случаях более обеспеченные граждане также получают определенные преимущества перед менее обеспеченными в получении продекларированной в Конституции РФ бесплатной медицинской помощи. Сложное финансовое и материальное положение государственных и муниципальных учреждений здравоохранения и низкие оклады медицинских работников нередко служат оправданием в глазах российских граждан необходимости предоставления им за их труд дополнительных неформальных вознаграждений. Такие вознаграждения во многом стали привычными, и не всегда воспринимаются как акты коррупции: нередко граждане таким способом выражают свою благодарность специалистам, помогшим им сохранить здоровье, излечиться от каких-то заболеваний и т.п.

Коррупция в медицинских учреждениях становится нормой жизни, фактором, определяющим практически все возможности граждан реализовать права на охрану здоровья и медицинскую помощь, гарантированные Конституцией РФ. И если коррупция становится условием реализации конституционных прав граждан, то преодолеть ее в России будет очень непросто, ведь медицинскими услугами пользуются все граждане без исключения.

Выше отмечалось, что судебная коррупция оценивается респондентами как одна из самых вредных. Если же эти респонденты — предприниматели, то они ставят коррупцию в судах при решении деловых споров как самую вредную. Столь же высоко они оценивают и негативные последствия этого вида коррупции. Наиболее негативно оценивает судебную коррупцию крупный бизнес в сфере торговли и обслуживания и малый бизнес в сфере строительства. Меньше других осуждают коррупцию в судах малый бизнес в сфере оптовой торговли. Сравнивая суды различных уровней, граждане оценивают как менее коррумпированные верховные суды. Оценки респондентами различных высказываний, как позитивных, так и негативных, вывели в число лидирующих следующий набор суждений: «У нас в судах часто выигрывает дело тот, кто больше заплатит», «Многие не хотят обращаться в суд, поскольку слишком дороги неофициальные затраты», «Многие не хотят обращаться в суд, поскольку не рассчитывают найти там справедливость», «Очень часто какой-нибудь начальник может побудить судью принять нужное решение». Выглядит как приговор, если учесть еще, что степень согласия респондентов существенно выросла в

период с 2001 по 2005 г.¹. Причем выборки как граждан, так и предпринимателей проявляют здесь полное единодушие. Интересно также, что как граждане, так и предприниматели, отвечая на вопросы о причинах коррупции в России, рассматривают слабость судебной системы как более важную причину, чем широко обсуждаемые культурно-исторические корни и традиции. Прискорбно, но предприниматели не причисляют обращения в суды к числу возможных средств противостояния коррупционному натиску чиновников.

Рынок бытовой коррупции в судах характеризовался ростом риска коррупции, с одной стороны, и уменьшением среднего размера взятки — с другой. Последнее нетривиальное обстоятельство может объясняться появлением института мировых судей, но это требует специальной проверки. Параллельно этому граждане уменьшали спрос на коррупцию. В итоге общий валовой сбор взяток на этом рынке сократился почти на четверть от уровня 2001 г.

Важную информацию удалось получить, изучая эмоциональные реакции взяткодателей. Прежде всего, было установлено, что характерен сам способ ответа на поставленный в анкете вопрос. Анализ общепринятой социологической практики ответов респондентов на вопросы с множественным выбором ответов показывает, что максимальное число ответов используют от 65% до 90% респондентов (при возможном максимальном выборе — три ответа). В нашем же случае этот процент равнялся 20,2% респондентов в 2001 г. и 28,5% — в 2005 г.

Интересно, что и в 2001, и в 2005 гг. чаще всего в качестве единственного ответа выбиралась эмоция «Ничего не чувствовал, уже привык». Такой выбор обуславливается, как удалось установить, двумя различными причинами. Во-первых, это является следствием сильной психотравматизации, когда человек отрицает наличие определенных чувств, для того чтобы не усугублять ситуацию для себя (чаще это происходит бессознательно). В данном случае речь идет об одном из способов снятия когнитивного диссонанса. Во-вторых, это является проявлением того обстоятельства, что коррупция используется как адаптационная стратегия поведения, свидетельством того, что люди привыкли к такому способу решения проблем. Если раньше попадание в подобную ситуацию вызывало у них эмоции, то сейчас возникло привыкание. Вторую гипотезу подтверждает, например, тот факт, что согласных с высказыванием «Коррупция — необходимая часть нашей жизни, без этого ничего не сделать» в два раза больше, чем в выборке в целом, среди группы респондентов, которые выбрали ответ «Ничего не чувствовал, уже привык», оценивая свою эмоциональную реакцию.

Зафиксированы взаимосвязи между видом эмоциональной реакции и коррупционными ситуациями. В 2001 г. эмоции презрения к себе и страх поимки корреспондируются с ситуациями приобретения коррупционным путем или

¹ Наше исследование 2008–2009 гг., посвященное взаимодействию граждан с судами, выявило изменение оценок в позитивную сторону.

оформления земельного участка. Ненависть к чиновнику почти в два раза чаще переживается в ситуациях общения с ГИБДД и в пять раз реже в ситуации получения медицинской помощи. Стыд как эмоциональная реакция на дачу взятки чаще возникал при решении проблем в больнице. Эмоция «Ничего не чувствовал, уже привык», говорящая о том, что ситуация коррупции перерастает в норму, чаще переживается при взаимодействии с ГИБДД. Вообще, ситуация с ГИБДД чаще вызывает два типа реакций: ненависть и «ничего не чувствование».

В 2005 г. ненависть к чиновнику чаще возникала от взятки при получении помощи и защиты в милиции. Очевидно, здесь эта эмоция также является сигналом о нарушении нормы — права на обязательную защиту со стороны власти. Коррупционная сделка, чтобы добиться справедливости в суде, чаще вызывала стыд, смущение, которые, напротив, никогда не возникали при взаимодействии с ГИБДД. При коррупционном разрешении вопросов по социальным выплатам чаще возникала эмоция унижения, что легко объяснимо: в ситуации, когда приходится еще раз добиваться того, что тебе и так положено, уже заработано тобой, происходит резкое снижение самооценки, что отражается на чувстве собственного достоинства респондентов. Взятки в вузах вызывают достоверно меньше гнева и достоверно больше чувства облегчения, что все разрешилось. Взяткодательство в школе воспринимается совершенно иначе. Чаще коррупция в школе вызывает опустошенность, очевидно, из-за того, что дети в школе учатся довольно долго и ожидать прекращения поборов до окончания школы нереально. Дача взятки при получении бесплатной медицинской помощи приносит намного чаще чувство отчаяния, что этому нет конца, и недовольство системой. Очевидно, необходимость в медицинской помощи затрагивает биологические потребности человека, а невозможность их удовлетворения — отчаяние. Дача взятки на работе, чтобы получить повышение по службе, вызывает два типа реакций: в пять раз чаще переживается чувство раскаяния и угрызения совести и в три раза чаще переживается чувство удовлетворения собой, своим умением решать проблемы. Коррупционное разрешение проблем, связанных с жилплощадью, вызывает в пять раз чаще, чем в среднем по выборке, чувство «Опасение, что об этом узнают». «Удовлетворение собой, своим умением решать проблемы» наиболее часто выбирается как вариант ответа в трех коррупционных ситуациях: решение проблем с пенсией, их переоформлением и перерасчетом, призыв на военную службу, получение продвижения по службе.

Неудивительно, что выявлена зависимость между инициативой при коррупционной сделке и видом эмоциональной реакции. Так, в 2001 г. эмоции «Ненависть к чиновнику» или «Ненависть к власти» чаще возникали в ответ на его (чиновника) инициативу и достоверно реже регистрировалась, когда сам респондент решил дать взятку для надежности. При собственной инициативе дачи взятки ниже ненависть к системе, выше удовлетворение тем, что удалось заставить работать чиновника на себя или удовлетворение собой, своим умением решать проблемы, выше уровень переживания эмоции «Ничего не чувствовал, уже

привык», то есть ощущение ситуации как нормальной. В случае, когда инициатива была на стороне чиновника, чаще переживалась опустошенность.

В 2005 г. инициатива чиновника по вымогательству взяток вызывала достоверно больше ненависти к чиновнику, гнева или отчаяния. Собственная инициатива дачи взятки реже сопровождалась отвращением к себе, гневом или опасением, что об этом узнают знакомые и будут осуждать. При увеличении собственной активности в даче взятки реже фиксируются негативные чувства, усиливаются позитивные, взятка переходит в разряд нормы (усиливается чувство «Ничего не чувствовал, уже привык»).

Таким образом, мы видим, как в зависимости от отдельных свойств ситуации меняется эмоциональное восприятие коррупционного акта. Если все известно заранее, есть возможность контролировать процесс, чувства свидетельствуют о норме происходящего. Если же много неизвестности и нет возможности контроля, возрастают негативные чувства двух видов: стенические — гнев, ненависть, или астенические — отчаяние, унижение. Мы видим, что эмоция — это больше, чем просто отражение внутренних личностных переживаний людей, это отражение отношений между индивидами и их ролями в социальных ситуациях. Аналогичные результаты получены и при анализе зависимости эмоциональных переживаний при коррупционной сделке от информированности о величине взятки.

Таким образом, вырисовывается зависимость: чем выше степень ясности относительно практики, тем более позитивные чувства испытывает человек. Чем меньше уровень понимания ситуации и чем ниже уровень усвоения практик, тем больше чувства меняются от нейтральных к негативным. Чем выше осведомленность о ситуации, тем ниже тревожность, и, напротив, чем меньше этих знаний, тем выше тревожность и больше негативных эмоций. Таким образом, в данной ситуации мы можем говорить о том, что такое социальное свойство, как компетентность (отражение взаимодействия индивида и ситуации), детерминирует эмоции.

Все эмоциональные реакции были разбиты на пять типов:

- группа «Гнев»: негативные стенические эмоции, ориентированные на других;
- условно положительные эмоции;
- нейтральная эмоция (одиночный выбор ответа «Ничего не чувствовал, уже привык»): свидетельство нормы ситуации, привычки;
- группа депрессивных эмоций: негативные астенические эмоции, ориентированные на себя;
- разные (смешанные, несистематические) эмоциональные реакции.

Указанная классификация ответов на вопрос позволила построить типологию респондентов, определяемую их выбором ответов того или иного типа. В результате установлено, что эмоции группы «Гнев» испытывали в обоих исследованиях около трети респондентов. К этому классу относились в 2001 г., главным образом, традиционалистски настроенные, малообеспеченные, социаль-

но-ригидные респонденты. В 2005 г. социальные признаки в этой группе сгладились, но зато проявились ситуационные: чаще всего эмоции этого типа проявляются в связи с получением бесплатной медицинской помощи и при инициативе взяточполучателей.

Объем класса респондентов, испытывающих при коррупционной сделке условно-положительные эмоции, вырос с 21% в 2001 г. до 27% в 2005 г. Здесь «гуще» представлены пассивно адаптированные респонденты среднего достатка, склонные к инициативе при коррупционной сделке. Мотивирующая сила позитивных эмоций в коррупционной деятельности дополнительно подкрепляется самооправданием в установке на коррупцию.

Респонденты, выбирающие единственный ответ «Ничего не чувствовал, уже привык», составляли 21% от всей выборки включенных в типологию в 2001 г. и 12,4% в 2005 г. Как правило, это хорошо адаптированные небедные граждане в возрасте от 26 до 35 лет. Они хорошо информированы в коррупционных практиках.

В целом наше исследование подтверждает современные представления о социальной природе эмоций. Каждый конкретный эпизод коррупции переживается в зависимости от специфики ситуации и отдельных ее атрибутов: типа и механизмов адаптации, восприятия властно-статусных отношений, субъективного восприятия возможности контроля ситуации. Дифференциация чувств, возникающих в коррупционной ситуации, очевидно, больше обуславливается особенностями самой социальной ситуации, а не коррупции (как явления) или же социально-демографическими характеристиками группы респондентов. Эмоция выполняет в действии две функции: во-первых, обеспечивает оценку акторами действительности. Во-вторых, в контексте конкретных социальных отношений эмоции являются мотивирующей силой. Они могут указывать возможное направление предполагаемых действий, исходя из полученной оценки. Эмоция — необходимое связующее звено между социальной структурой и социальным актором: структурные свойства взаимодействий определяют эмоциональные переживания, а конкретные эмоциональные переживания предрасполагают к определенным типам действия.

5. ПРАКТИКА ДЕЛОВОЙ КОРРУПЦИИ

В данном исследовании нами была предпринята попытка построения институционально-экономического пространства, оси которого описывают функционирование российского бизнеса в условиях коррупции. Единицей анализа была фирма, которая описывалась следующими блоками переменных: характер бизнеса; препятствия, стоящие перед бизнесом; способы преодоления

препятствий; направления (виды) коррупции; количественные параметры коррупции; успешность бизнеса. Внутри каждого блока строился набор числовых индикаторов с помощью факторного анализа, применяемого к первичным переменным — преобразованным ответам респондентов о своем бизнесе и условиях его существования. Анализ взаимосвязей между индикаторами с помощью кластерного анализа позволил установить, что взятки больше по величине там, где надо устранять административные препятствия и подкупать контролирующие органы. Частая же дача взяток несколько более характерна для ситуаций, когда во власти свои люди, и это используется в конкурентной борьбе. Характерно, что успех несколько чаще сопутствует тем предприятиям, которые часто дают взятки, а не тем, чьи взятки велики по сравнению с оборотом.

Дополнительный анализ взаимосвязей между индикаторами другими методами позволил установить, к примеру, следующее. Использование коррупции как способа преодоления препятствий наиболее сильно зависит от размера предприятий. В наибольшей степени склонны прибегать к коррупции мелкие предприятия, которым в значительной мере мешают административные препятствия. Степень административных барьеров влияет как на размер, так и на частоту взяток. Тем самым подтверждается вывод о предельной зарегулированности экономической деятельности как одной из главных причин коррупции.

Построение типологии предприятий в институционально-экономическом пространстве позволило выделить восемь кластеров, различающихся величиной и частотой взяток. Один из кластеров, в который вошло чуть более 1% предприятий, выделяется крайне редкими и малыми взятками. Анализ различий между остальными кластерами предприятий позволил установить следующее. Наибольшего успеха сегодня добиваются предприятия, идущие двумя путями. Первый путь — коррупция. Хотя взятки для них обременительны, они вынуждены идти на это в силу ощущаемой ими неэффективности государственного регулирования и значительных административных препятствий. Другой путь к реализации успешности бизнеса — захват бизнеса властью. Предприятия, идущие по этому пути, достаточно крупны и, более того, вступают в сильные партнерства. В итоге им практически нет необходимости прибегать к обычной коррупции в виде дачи взяток.

Следующая по результативности стратегия — систематически «подкармливать» представителей власти в сравнительно небольших размерах. Тем самым, представители власти фактически становятся лицами, заинтересованными в успешности бизнеса, по сути — бизнес-партнерами. Интересно, что для внешнего мира предприятия этого типа представляются борцами с коррупцией: вступают в различные объединения и пользуются наглядной агитацией. Подчеркнем, что этой стратегии придерживается достаточно малое количество предприятий. Она, по-видимому, неустойчива по сравнению с другими, к которым прибегают многочисленные и практически столь же

успешные предприятия. Опишем стратегию этих предприятий. Как и предприятия упоминавшегося ранее типа, они очень часто дают средние по размеру взятки «своим людям» во власти и активно прибегают к блату, по-видимому, тоже хорошо оплачиваемому. И эта стратегия захвата бизнесом представителей власти приносит свои плоды — бизнес этих предприятий сравнительно более успешен.

Остальные стратегии менее успешны. Как крайний случай отметим немногочисленные предприятия последнего кластера. Объективно у них есть потребность давать взятки, в частности, для борьбы с проволочками, но такие взятки для них были бы очень обременительны. Поэтому предприятия данного типа вынуждены редко давать взятки, причем в небольших размерах. Результатом (а возможно, и причиной) выбора такой стратегии является очень низкая эффективность бизнеса.

Анализ показал, что в настоящее время эффективными, с точки зрения успешности бизнеса, являются, по существу, лишь две стратегии: «сдача» своего бизнеса представителям власти и «взятие» представителей власти на регулярное содержание. Все остальные стратегии либо являются неустойчивыми, либо не приводят к успеху в бизнесе. Особенно показательна в этом смысле стратегия, при которой предприятия практически не дают взяток. Для таких предприятий характерен самый низкий уровень эффективности бизнеса.

В нашем исследовании отдельно анализировались две базовые стратегии в сфере деловой коррупции — захват государства и захват бизнеса. Первое, что бросается в глаза при анализе данных о захвате государства, это тот факт, что чаще жертвами захвата государства становятся органы власти нижнего уровня: муниципальные органы власти вместе с федеральными и региональными органами власти нижнего уровня. При сравнении ветвей власти обнаруживается, что чаще жертвой захвата оказывается исполнительная власть. По данным 2001 г. на местный уровень власти приходится 64% захватов (незаконных влияний на принятие решений), около 23% достается региональным органам власти, остальное (чуть больше 13%) остается федеральному уровню. Это не нужно интерпретировать как иерархию коррумпируемости органов власти разных уровней. Естественно, что это связано с асимметричностью распределения бизнеса по масштабу деятельности: чем крупнее масштаб, тем меньше доля фирм соответствующего масштаба от общего числа фирм. Вместе с тем, очевидно, что чем больше масштаб бизнеса, тем выше уровень власти, на котором он должен решать свои проблемы. В частности, фирмы, работающие на экспорт, в четыре раза чаще оказывают влияние на федеральные органы власти, чем на муниципальные. Распределение частот случаев захвата власти по ветвям власти выглядит следующим образом: львиная доля приходится на исполнительную власть — почти 72% случаев; судебная и законодательная ветви власти делят остальное почти поровну.

Чтобы учесть интенсивность контактов с разными структурами власти, были построены специальные индикаторы, характеризующие относительное коррупционное давление на органы власти в связи с реализацией стратегии захвата власти. Тогда оказывается, что наибольшее давление (в разрезе по уровням власти) оказывается на федеральные органы власти, на региональные — более чем в два раза меньше, и еще чуть меньше — на органы власти местного уровня. При анализе по ветвям власти выясняется, что максимальное относительное давление оказывается на судебную власть, чуть меньше — на законодательную, а на исполнительную — более чем в четыре раза меньше, чем на законодательную.

При анализе субъектов захвата государства выяснилось, что из всех рассматривавшихся нами отраслей более всего вовлечен в захват государства те, кто занимается добычей (производством — в случае электроэнергии) и доставкой энергоносителей. Такую же повышенную склонность к этому виду коррупции проявляют монополисты, поставляющие продукцию на экспорт или участники тендеров, а также поставляющие товары и услуги органам власти. Склонность к захвату власти растет с увеличением численности работающих на предприятии. Столь же отчетливая зависимость прослеживается, естественно, и при росте оборота фирм. Интересно, что более склонны к захвату государства фирмы, связанные с ним льготами или заказами. При этом предприниматели-«захватчики» в два раза чаще прочих признаются в том, что «Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью» и «Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах». Однако самое интересное состоит в том, что использование стратегии «захват государства» не коррелирует с успешностью бизнеса, что подтверждает тенденцию, описанную выше.

Теперь рассмотрим результаты, полученные при анализе другой стратегии — «захват бизнеса». Для этого по совокупности ответов респондентов строилась переменная, делившая респондентов на четыре класса: класс 1 — респонденты, считающие значимыми препятствия, связанные с неэффективностью государства; класс 2 — респонденты, считающие значимыми препятствия, связанные с административной коррупцией; класс 3 — респонденты, считающие значимыми препятствия, связанные с «захватом бизнеса». К четвертому классу относились респонденты, не имеющие выраженной позиции по вопросам о препятствиях бизнесу. Сразу укажем, что с 2001 по 2005 г. все три первых класса выросли по численности более чем в два раза.

Анализ показывает, что проблема захвата бизнеса существенно обострилась по оценкам представителей среднего бизнеса. Оценивать эту проблему как главную склонны носители высокого социального интеллекта, предприниматели, арендующие муниципальные помещения и выполняющие контракты по государственным заказам. Такие предприниматели более консервативны и пессимистичны по своим убеждениям.

В нашем исследовании изучались и антикоррупционные практики бизнеса, для чего применялись как количественные методы (в 2005 г.), так и качественные, главным образом — глубинные интервью.

Прежде всего, с помощью опроса изучалась распространенность среди предпринимателей различных антикоррупционных практик. В целом можно сделать вывод о том, что применение таких практик довольно ограничено. Самая распространенная среди них — «Использование книг учета контрольных проверок для контроля частоты проверок бизнеса контролирующими органами» — названа 30% респондентов, при том что данная мера рекомендуется к применению действующим законодательством. Менее четверти респондентов назвали такую меру, как «Обращение с жалобами к чиновникам на неправомерные действия их подчиненных»; менее 20% называли такие меры, как обращения в суды или прокуратуру. Такое редкое использование легальных процедур — следствие глубокого недоверия к государству.

Интересно сравнение использования различных антикоррупционных практик в двух группах респондентов, которые строились при анализе данных в нашем исследовании. Первая — «*группа риска*» — включает респондентов с повышенной склонностью к достижению своих целей коррупционным путем и негативно оценивающих возможности противодействия коррупции; вторая — «*группа надежды*» — включает респондентов, не являющихся активными взяточдателями и в целом позитивно относящихся к противодействию коррупции. Выяснилось, что представители второй группы в два раза чаще своих антиподов обращаются в прокуратуру, в полтора раза чаще обращаются в суды и вовлекаются в коллективные действия с другими предпринимателями. Различия в применении антикоррупционных практик выявлены и при сопоставлении бизнеса разного масштаба. Во-первых, малый и средний бизнес статистически существенно чаще, чем крупный использует книги учета контрольных проверок для контроля частоты проверок бизнеса контролирующими органами. Во-вторых, в суды и прокуратуру чаще других обращаются представители крупного и среднего бизнеса в сфере торговли и строительства.

Привлечение неформализованных социологических методов позволило проанализировать мотивы использования бизнесменами антикоррупционных практик. Было выявлено три группы мотивов. Первую группу мотивов можно назвать моральными. В соответствии со своим названием бизнесмены используют эти мотивы потому, что нормы морали требуют противостояния коррупции, а подчинение ей является аморальным. При этом соображения возможных потерь бизнеса, снижения его прибылей вследствие использования противостояния коррупции, бизнесменами во внимание практически не принимаются. Для таких бизнесменов противодействие коррупции становится в полной мере их моральным выбором, добровольно взятым на себя обязательством на своем примере не допустить распространения коррупции в нашем

обществе. Как правило, такие бизнесмены понимают, что от их усилий уровень коррупции в обществе существенно не снизится. Но они хотели бы подать пример другим, доказать себе и окружающим, что даже в сложных условиях ведения бизнеса в России можно исключить коррупцию из взаимоотношений с органами власти.

Вторую группу мотивов можно назвать прагматическими. Бизнесмены используют их из соображений собственной пользы или выгоды для своего бизнеса. При этом соображения морали и высокой социальной значимости противодействия коррупции бизнесменами практически не используются. Если бизнесмены и используют подобную риторику, то только для того, чтобы добиться своих целей. В некоторых случаях прагматическая мотивация бизнесменов проявляется в проведении ими активных антикоррупционных кампаний в средствах массовой информации, с использованием обращений в прокуратуру и суды с целью таким образом победить своих конкурентов на том или ином сегменте рынка. Добившись разоблачения конкурента, бизнесмен вполне может впоследствии занять его нишу на рынке, его помещение под офис или производство, и продолжать осуществлять коррупционные действия для получения прибылей. Еще одним примером прагматической мотивации бизнесменов к антикоррупционной деятельности является желание обосновать перед правоохранительными органами, судами и общественностью коррумпированность чиновников, с которыми им приходилось взаимодействовать и одновременно собственную приверженность решениям проблем методами, свободными от коррупции.

Третью группу мотивов можно назвать вынужденными. Бизнесмены используют эти мотивы, когда попадают в ситуации необходимости защиты собственной личности или своего бизнеса от обвинений в нарушениях законов или в коррупционных действиях. Чаще всего такие ситуации возникают, когда следственные органы или суды вынуждают бизнесменов к сотрудничеству с целью получения от них информации о крупных коррупционных сделках или других деяниях, которые можно квалифицировать как уголовные преступления.

Следует отметить, что в проведенных исследованиях выявленные примеры применения бизнесом антикоррупционных практик были единичными, не приносили и не могли принести долговременных позитивных эффектов. Весьма ограниченными были и выявленные возможности бизнеса противостоять коррупционным практикам во взаимоотношениях с органами власти и государственного или муниципального управления. Тому есть несколько причин. Во-первых, поодиночке предприниматели имеют мало шансов отстоять свои права в спорах и конфликтах с органами государственного или муниципального управления, поскольку против их административного ресурса для предпринимателей наиболее эффективным в условиях коррупции в судах и администрациях различных уровней является дача взяток или иная коррупци-

онная практика. Во-вторых, практически все предприниматели воспринимают незаконные и неформальные поборы со стороны органов власти и государственного или муниципального управления просто как дополнительные издержки бизнеса, как условия его ведения, а не как его потери. В-третьих, в ситуации затруднений в отстаивании своих прав отдельными предпринимателями их ассоциации чаще всего оказываются неспособными им помочь. Ассоциации бизнеса в регионах включают довольно много членов-предпринимателей, нередко один и тот же предприниматель является членом в не одной, а одновременно нескольких ассоциаций бизнеса. Но эти ассоциации оказываются неспособными выработать общие позиции своих членов-предпринимателей по проблемам развития бизнеса, обеспечения честной конкуренции бизнесов и в сфере взаимодействия с органами власти и государственного или муниципального управления.

6. БИЗНЕС В АГРЕССИВНОЙ СРЕДЕ

При количественном исследовании проблем, стоящих перед бизнесом в России, вся совокупность проблем была разбита нами на пять следующих типов:

- низкое качество институтов рынка (проблемы, связанные с избыточной монополизацией определенных секторов экономики (высокая доля тарифов на услуги естественных монополий в цене), проблемы неразвитости отдельных отраслей (банковской например) и т.д.);
- некачественное государственное управление;
- коррумпированность (как административная коррупция, так и захват бизнеса);
- низкое качество экономической политики;
- экономическая конъюнктура (деловые циклы, существующий уровень инфляции и проч. факторы, которые лишь отчасти продиктованы качеством управленческих усилий экономического блока правительства).

С точки зрения респондентов, пятерка наиболее существенных проблем в 2005 г. выглядела следующим образом:

- дорогие кредиты (высокие процентные ставки);
- неэффективность бюрократической машины;
- высокий уровень налоговых ставок;
- отсутствие ясной и четкой экономической политики государства;
- запутанность норм налогового права (усложненность порядка взимания налогов).

Отсюда видно, что в группу важных входят проблемы разных типов. В 2001 г. набор проблем был примерно таким же. В то же время, с девятого на первое место переместилась проблема за пределами дорогих кредитов. Одновременно с этим препятствие «Постоянные проверки и чрезмерные требования контролирующих органов» переместилось с четвертого места в 2001 г. на пятнадцатое в 2005 г.

Одна из важных проблем для выстраивания бизнес-стратегий — сопоставлений издержек от выполнения норм права с издержками на использование коррупции как инструмента. Для анализа были выделены две группы респондентов-предпринимателей. Первая группа тяготела к приписыванию высокой значимости совокупности проблем, связанных с первой категорией (группа «цена права»). Вторая группа («цена коррупции») состояла из респондентов, тяготеющих к высокой оценке издержек коррупции как проблемы для бизнеса. Остальные респонденты относились к промежуточной группе тех, кто не имел четко выраженной точки зрения на две указанные проблемы.

Прежде всего, было установлено, что численность обеих групп выросла за время между 2001 и 2005 гг.: численность первой группы выросла с 16% до 25%, а второй — с 7% до 15%. В 2005 г. сформировались социальные портреты двух групп. Те, кто оценивают как высокие издержки на коррупцию и, тем самым, формируют спрос на право, чаще ведут средний бизнес в крупных городах, являются носителями высокого социального интеллекта и оценивают уровень коррупции как высокий. Респонденты, оценивающие как высокие издержки легальности и, тем самым, формирующие спрос на коррупцию, ведут свой проблемный бизнес в небольших городах, сочетают системное понимание коррупции при высокой оценке уровня коррупции с позитивной установкой на коррупцию.

Ранее издержки коррупционных стратегий являлись лишь функцией от активности их использования (что, впрочем, довольно естественно): больше вовлечен в коррупцию — острее стоят вопросы размеров взяток, ненадежности коррупционных сделок. В настоящее время болезненность коррупции связана с переходом ряда коррупционных рынков (прежде всего, в больших городах) на новый этап «жизненного цикла», который можно назвать «варварским», «нецивилизованным» коррупционным рынком. На нецивилизованных «коррупционных базарах», в отличие от «цивилизованных рынков», берут «не по чину» и не выполняют взятые на себя обещания. Иными словами, такие рынки характеризуются дороговизной решения проблем и ненадежностью коррупционных сделок. Поэтому работа на рынках такого типа — это уже не прежнее сожаление предпринимателей, которое напоминает чувства начальника финансового отдела, которому в связи с обилием заказов приходится много времени и сил посвящать оформлению контрактов с поставщиками. Это открытое недовольство теми ничем не ограниченными, безудержными аппетитами, которые приобрели за прошедшую пятилетку чиновники — монопольные продавцы на рынке коррупционных услуг.

Анализ показывает, что основное бремя низкого качества административных процедур несет средний бизнес, преимущественно функционирующий в сфере общепита и транспорта. К социальному портрету этой группы бизнесменов необходимо добавить еще и то, что они чаще, чем в среднем по выборке, готовы принять участие в деятельности по противодействию коррупции.

В отличие от проблем с некачественными административными процедурами, дисфункциональность экономической инфраструктуры воспринимается предпринимателями гораздо больнее. Как правило, респондентов, недовольных уровнем развития экономической инфраструктуры, гораздо больше, чем в среднем по выборке, среди руководства проблемных предприятий. В эту группу попадают и те, кто характеризуется активным неприятием коррупции, и кто активно поддерживает этот инструмент решения своих проблем. Недостаток экономической инфраструктуры более чувствителен для представителей секторов промышленности, строительства, транспорта и менее — для сферы услуг. Все эти различия также проявились только в 2005 г.

Наши исследования проблем бизнеса, проведенные качественными методами (глубинные интервью), позволили дополнить изложенные выше результаты. Для малого и среднего бизнеса наиболее значимыми проблемами, связанными с коррупцией являются следующие:

- сложность, а иногда и невозможность получения доступа к нежилым помещениям и отвода земель для строительства зданий и сооружений;
- постоянные проверки бизнеса представителями различных контролирующих организаций;
- постоянные проверки бизнеса представителями органов милиции, которые, на основании Федеральных законов «О милиции» и «Об оперативно-розыскной деятельности», наделены правом проверять в бизнесе практически что угодно и когда угодно¹;
- в городах сетевые структуры осуществляют недобросовестную конкуренцию с малым бизнесом в торговле и сфере услуг;
- недобросовестная конкуренция бизнесов, близких к органам власти, в частности, произвол чиновников, предоставляющих разрешения вести бизнес на их территориях только их родственникам или знакомым;
- сложность и длительность процедур регистрации и лицензирования бизнеса;
- контроль бизнеса органами милиции или охранными структурами, подчиненными этим органам милиции, который в большинстве случаев сменил контроль бизнеса криминальными группировками;
- родство, неформальные связи и знакомства более значимы для ведения

¹ Последние нормативные изменения несколько сузили возможности поборов в этой сфере.

бизнеса, чем строгое соблюдение норм законодательства предпринимателями и чиновниками;

- ассоциации бизнеса редко оказываются способными реально помочь своим членам-предпринимателям в отстаивании их прав и интересов в ведении бизнеса, в одиночку предпринимателям это сделать еще труднее.

По оценкам респондентов, в настоящий период в системе российского государственного управления системных решений этих проблем нет и не разрабатывается. Россия, в силу распространенности коррупции и отсутствия решений стратегических проблем, постепенно превращается в страну, в которой коррупция становится системной в том смысле, что государственное управление и ведение бизнеса без нее просто невозможны. А когда власть пытается избавиться от коррупции, получается наоборот, ее усиление, потому что легальным способом решать проблемы предпринимателей и граждан очень сложно, а за взятки — легко и просто. Взятки и другие коррупционные отношения с чиновниками все реже рассматриваются бизнесменами как потери для своих бизнесов, но чаще оцениваются как необходимые условия обеспечения ускорения и повышения эффективности принятия решений в органах власти, а во многих случаях — как необходимые условия для его ведения.

Ощущение бизнесом своей среды тестировалось оценкой предпринимателями типичных персонажей из их окружения. В нашем исследовании в 2001 г. респондентам-предпринимателям предлагалось оценивать по пятибалльной шкале «друг-враг» набор персонажей из списка, включавшего, в частности, такие персонажи как «Клиент», «Кредитор», «Депутат», «Судья», «Я сам» и т.п. Выяснилось, в частности, что в группу наиболее позитивно оцениваемых персонажей входят, помимо персонажа «Я сам», такие персонажи, как «Покупатель» и «Клиент». Это важный факт, свидетельствующий о том, что российский бизнес в своей основной массе «перековался» на рыночную психологию, в которой главное — работа на потребителя. Именно от него, покупающего продукцию и услуги, предприниматель получает свое благополучие. Видно, что такое поведение осознанно и стало стереотипом общественного сознания. А вот в группу наиболее негативно оцениваемых персонажей вошли, наряду с персонажем «Бандит», «Инспектор (пожарного надзора и т.п.)» и «Налоговый инспектор». Вряд ли можно считать нормальным симптомом, когда представители государства оцениваются гражданами (в лице предпринимателей) в одном ряду с бандитами. Интересными оказались различия в оценках между разными социальными группами. Например, представители муниципальных унитарных предприятий крайне дружелюбно относятся к «Чиновнику» и «Депутату», но недолюбливают «Клиента», что вряд ли должно вызывать удивление. «Покупателя» недолюбливают руководители предприятий, занимающих более половины рынка в своей сфере бизнеса. Они же враждебно относятся к

«Партнерам», в отличие от успешных предпринимателей, воспринимающих их дружелюбно. Характерно, что чем выше предприниматели оценивают уровень коррупции в стране, тем враждебнее они оценивают все персонажи, олицетворяющие власть. Это коррелирует с тенденцией, выявленной с помощью других переменных.

При анализе ответов на вопрос о персонажах была выявлена склонность разных респондентов к использованию более враждебных или более дружелюбных оценок по отношению ко всем персонажам в целом. Это позволило ввести переменную «*Мизантропия*», характеризовавшую склонность респондентов-предпринимателей более или менее враждебно характеризовать свое окружение в целом. Было установлено, что чем успешнее бизнес, тем дружелюбнее относится к своему окружению его руководитель. Дополнительный анализ позволил установить, что низкая успешность бизнеса влечет негативные оценки, а высокая эффективность допускает разнообразие оценок. Кроме того, «*Мизантропия*» растет с ростом недоверия к власти и повышением оценки уровня коррупции в стране.

В целом, из проведенного анализа напрашиваются **два вывода**.

Первый: российский бизнес уже сформировал здоровые капиталистические инстинкты. Его самоощущение сильно связано с успехом бизнеса и личным достатком. Кроме того, что более важно, его герои — это те, кто должен покупать его товары и услуги или помогать их производить.

Второй: уже в 2001 г. начинал прорисовываться портрет предпринимателя другого типа, активно вовлеченного в коррупцию: немалое самолюбование и высокая самооценка сопрягаются у него с «*мизантропией*» и презрением к конкурентам.

С помощью качественных методов в наших исследованиях 1999–2005 гг. изучалось влияние законодательства на проблемы российского бизнеса. Прежде всего, предприниматели отмечают в интервью, что в практике регулирования взаимоотношений власти и бизнеса намного более важную роль, чем законодательство, играет неформальная практика. Органы государственного и муниципального управления чаще всего используют нормы законов для того, чтобы получить возможности доминирования над бизнесом: через возможности изменения налогов и условий предоставления отчетности, проведения проверок, распоряжения частью прибыли бизнеса через неформальные изъятия и т.п. В свою очередь, предприниматели нередко изучают нормы законов для того, чтобы их обходить. И такая позиция вполне оправдана, поскольку в большинстве случаев применение норм законов не столько решает те или иные проблемы бизнеса, сколько создает их. Большой проблемой для предпринимателей является нестабильность законодательства, которая является одним из факторов вытеснения бизнеса в тень. Как признаются наши респонденты, уход в тень играет для них, помимо прочего, роль инструмента страховки от нестабильности законодатель-

ства. Между тем, некоторыми высокопоставленными представителями власти постоянная смена правил игры рассматривается как способ контроля над бизнесом. При этом нельзя забывать, что рост теневой экономики и рост коррупции тесно взаимосвязаны.

Большой проблемой является несовершенство регулирования прав собственности и одновременно правоприменительной практики в этой сфере. Фактически ни один российский бизнес, даже номинально владеющий своей собственностью, не может распоряжаться ей без согласования с теми или иными органами власти. Это согласование осуществляется, в частности, через:

- создание чиновниками собственных бизнесов, которые формально принадлежат их родственникам или знакомым, но через систему коррупционных отношений приносят им немалые доходы;
- подчинение деятельности бизнеса многочисленным ограничениям, вырабатываемым органами власти;
- получение бизнесом государственных и муниципальных заказов на конкурсах и аукционах, где победители заранее определяются соответствующими чиновниками;
- постоянные требования чиновников передать им деньги бизнеса на решение каких-то их проблем, например, на ремонт дорог или проведение праздников;
- вынуждение бизнеса своими финансами участвовать в более или менее масштабных проектах органов государственной и муниципальной власти.

В ответ на такую систему подчиненности бизнеса власти самые активные и влиятельные бизнесмены стали осуществлять «приватизацию государства». При содействии своих влиятельных покровителей в органах власти, с помощью побед на выборах и назначений в органы исполнительной власти бизнесмены получают возможности административного содействия развитию своего бизнеса и административного ограничения бизнеса своих конкурентов.

Снижение уровня коррупции в системе реального регулирования прав собственности в нашей стране не может быть проведено только с помощью принятия тех или иных законодательных норм. Для достижения реального успеха в этой сфере необходимо изменение сложившейся в России социальной практики, как правило, отвергающей точное следование нормам законов.

Группа важных проблем российского бизнеса связана с судебной властью. Как сказал в одном из интервью один из респондентов предпринимателей: «Дайте нам нормальную судебную власть, и все остальные проблемы мы решим сами». Предприниматели отмечали в своих интервью, что в тех случаях, когда они решают обратиться в суды для решений проблем своего бизнеса, они нередко дают взятки судьям в тех или иных формах. Так же поступают и противоположные стороны. Поэтому, с одной стороны, взятка в суде не всегда

гарантирует для бизнеса получение выгодного ему решения, а с другой стороны — судебные решения, полученные с помощью взяток, ни одной стороной судебного разбирательства не считаются справедливыми. Поэтому стороны судебного разбирательства очень редко готовы подчиниться судебным решениям. Для значительного большинства предпринимателей судебная система не является формой защиты предпринимательства и, соответственно, не выполняет свою задачу обеспечения равных правовых условий. Многие из них по этой причине утверждают в своих интервью, что вообще не обращаются за защитой своих бизнесов в суды.

Не меньше проблем для бизнеса порождают правоохранительные органы. Эксперты полагают, что идеология работы правоохранительных органов носит карательный характер. При этом наказание со стороны правоохранительных органов получает не каждый чиновник и предприниматель, нарушивший нормы законодательства, а только некоторые из них. Такая избирательность деятельности правоохранительных органов должна быть признана проявлением коррупции по следующим причинам. Во-первых, она позволяет большинству чиновников и бизнесменов безнаказанно нарушать нормы законодательства, в том числе и с целью получения личных или корпоративных преимуществ. Во-вторых, такая избирательность позволяет наиболее влиятельным чиновникам и бизнесменам создавать невозможные условия существования своим конкурентам в бизнесе, государственном и муниципальном управлении, а также в политике.

Первоначальное «крышевание» бизнеса криминальными структурами в большинстве регионов ушло в прошлое. Теперь их фактически заменили либо подразделения милиции, либо приближенные к ним охранные структуры. И финансовые издержки по содержанию «крышующих» довольно существенные. В очень редких случаях даже предприниматели малого бизнеса оказываются способными самостоятельно защитить свой небольшой магазин, например. Но для этого им приходится применять не столько силу, сколько меры по формированию своего высокого статуса, чтобы криминал боялся с ними связываться.

Агрессивная среда, в которой вынужден выживать российский бизнес, побуждает искать предпринимателей различные стратегии выживания. Опираясь на совместный анализ нескольких вопросов анкеты, нам удалось выявить несколько типов таких стратегий (достаточно последовательно свою стратегию выживания выражала примерно половина респондентов). Первая из стратегий — *«Выживать вместе»* — характеризуется поиском партнерства как средства отстаивания своих интересов. Респондентов-предпринимателей, относящихся к этому классу, было 19% в 2001 г. и 17% в 2005 г. (проценты исчисляются от той половины респондентов, которые последовательно выражали в своих ответах свою стратегическую линию выживания.) Вторая стратегия — *«Покупать власть»* — это некоторая смесь

между стратегией захвата государства и адаптационной коррупционной стратегией. Популярность этой стратегии значимо выросла с 33% в 2001 г. до 44% в 2005 г. Третья стратегия — *«Быть умнее»* — состоит в использовании несовершенств законодательства, плохого знания законов чиновниками для отстаивания своих интересов. Численность этой группы (17–19%) не менялась статистически значимо. Четвертая, последняя, стратегия — *«Улучшать мир»* — сопряжена с попытками позитивного влияния на изменение правил игры и общественных практик. К сожалению, доля носителей этой стратегии упала с 30% до 22%.

Было установлено, что выбор стратегии выживания определяется не общими идеологическими или ценностными установками предпринимателей, а их представлениями о бизнес-среде, о коррупции как об одном из ее свойств. Видимо, именно поэтому рост пессимистического взгляда на коррупцию привел к увеличению доли носителей стратегии «Покупать власть» и к уменьшению доли готовых улучшать мир. Еще одним примером того, что обстоятельства влияют на выбор жизненных стратегий сильнее, чем диспозиции, установки, стало установление очень значимых зависимостей между склонностью респондентов тому или иному типу стратегии выживания и ответами на вопрос о важности проблем, встающих перед бизнесом. Яркий пример: для представителей класса «Улучшать мир» проблема «Соблюдение всех правовых норм требует высоких затрат» не является значимой по сравнению с представителями других классов.

Один из главных выводов, который был сделан нами ранее по данным опроса «Бизнес-2001», состоит в том, что *«Захват государства»* — не умоглядная конструкция, а явно выделяемая коллективная стратегия поведения части бизнеса. Наш анализ показывает, что не только сформировалась и действует сама стратегия, но и оформилась соответствующая ей социальная страта. Она объединяет бизнесменов по целям, стереотипам поведения, интересам и даже своеобразной этикой.

Изучение данных опроса 2005 г. и, соответственно, возможность рассмотрения диспозиций бизнеса в динамике позволяет дополнить этот вывод. Зафиксированный рост коррупции в России вызывает в качестве базовой ответной реакции предпринимателей рост распространенности стратегии «Покупать власть». Мы отчетливо увидели, что предприниматели разбились на две группы. Одна (пока бóльшая) реагирует на коррупционное давление бегством от контактов с государством. Это выражается в уменьшении интенсивности коррупции. Другая группа, пока меньшая, но растущая, не ослабляет коррупционной интенсивности. На разрушение институтов нынешней властью и рост коррупционного давления с ее стороны они реагируют «асимметричным ответом», приспособливая коррупцию чиновников к своим целям. Это превращает сферу коррупции в генератор с положительной обратной связью, стимулирующий рост коррупции.

7. УСТАНОВКИ РЕСПОНДЕНТОВ И КОРРУПЦИЯ

Наши исследования в равной мере касались как коррупционных практик, так и установок (диспозиций) респондентов в отношении коррупции. Важнейшей из них является оценка респондентами уровня коррупции в стране.

Анализ оценок респондентов в разрезе разделения властей показал, что 14% граждан в 2001 г. и 20,4% граждан в 2005 г. считают, что исполнительная власть на федеральном уровне «весьма бесчестна». Этот же вариант ответа в отношении федеральной законодательной власти выбрало почти в два раза больше респондентов. Тем самым, граждане считают более коррумпированным те органы государственной власти, на функционирование которых они сами способны повлиять посредством выборов. И, напротив, более закрытые и менее ответственные перед населением органы власти, лишённые механизмов обратной связи, и граждане, и предприниматели посчитали менее коррумпированными. В отношении органов власти субъектов Российской Федерации и муниципалитетов оценка граждан более близка к реальности. Лидируют исполнительные органы власти как регионального, так и муниципального уровня. Анализ динамики оценок коррупции гражданами показывает, что резко возросло оценивание органов власти как весьма бесчестных. Меньше всего выросла доля граждан, дающих оценку «весьма бесчестный» Правительству РФ. Оценивая коррумпированность судебной власти, граждане как в 2001 г., так и в 2005 г. проводят четкую демаркационную линию между высшими и низестоящими судами. Последние оцениваются респондентами как более коррумпированное звено судебной системы. В целом, оценки респондентов лишь частично обусловлены их реальной коррупционной практикой. Устойчивое несоответствие оценок коррумпированности различных властей на федеральном уровне с реальной практикой коррупции можно объяснить тем, что респонденты оценивают уровень коррупции, во многом основываясь на внешних информационных источниках. В условиях монополизации информационного рынка одной элитной группировкой, перехода на пропагандистские формы общения власти с обществом, а также доминирования подданнической политической культуры общества, не доверяющей «говорилям», подобное явление более чем реально.

Анализ оценок респондентами коррумпированности различных органов власти в целом корреспондируется с формулой Клиггарда, согласно которой уровень коррупции в органе власти растёт со степенью его монополизма и объёмом дискреционных полномочий и падает с ростом подотчётности и ответственности. В частности, лидерами оценок уровня коррупции являются милиция (полиция) безопасности и ГИБДД. В число наименее коррумпированных как в 2001 г., так и в 2005 г. попали организации, либо не носящие государственного характера, либо имеющие квазигосударственную природу. Это —

общественные организации (правозащитные, экологические, другие, вроде женских), администрации собесов и больниц, церковь, профсоюзы.

Анализ оценок коррумпированности органов власти в динамике демонстрирует устойчивость за отдельными характерными исключениями. Во-первых, выросла воспринимаемая коррумпированность правоохранительных органов — правоохранительные органы заняли второе место, потеснив политические партии. Во-вторых, повысилась в оценках коррумпированность Правительства РФ. В-третьих, существенно снизилась коррумпированность частного предпринимательства, причем не только в оценках предпринимателей, но и граждан.

Наш анализ дает основания утверждать, что общество повзросло за эти пять лет, и этот существенный, обнадеживающий факт должен быть учтен в прогнозе развития коррупционной ситуации в России. Оценки и граждан, и предпринимателей стали более реалистичными, общество стало прямо смотреть в глаза одной из базовых проблем страны.

В ряде наших исследований неоднократно выявлялась важная зависимость между оценкой уровня коррупции и доверием к власти. На индивидуальном уровне эта зависимость устанавливалась с помощью соответствующих синтетических типологий. По опросу граждан в 2001 г. эта зависимость фиксировалась с фантастически низкой доверительной вероятностью (2,87E-43). Углубленный статистический анализ дал основания предположить, что эта зависимость самостоятельна, не обусловлена какими-либо третьими факторами и является двусторонней, взаимообуславливающей. На более однородной выборке предпринимателей эта зависимость также отчетливо фиксировалась, правда не с такой феноменально низкой доверительной вероятностью. На данных межрегионального исследования 2002 г. та же зависимость изучалась таким образом, что единицей наблюдения были субъекты федерации, каждому из которых приписывалось два числа: оценка коррумпированности власти и оценка доверия власти. Причем рассматривались четыре пары оценок: для власти в целом и для трех уровней власти. Четыре коэффициента линейной корреляции, вычисленных для четырех пар, давали оценки зависимости с доверительной вероятностью не выше 1.0E-13. Для оценок предпринимателей результаты были столь же убедительны. Понятно, что во всех случаях рост оценки коррумпированности власти корреспондировался с падением доверия.

Эти результаты имеют важные содержательные последствия. Первое из них — непредсказуемая смещенность способов измерения коррупции, построенных на оценочных суждениях. К сожалению, к таковым относятся очень многие социологические инструменты, включая известный Индекс восприятия коррупции, ежегодно публикуемый международной организацией Transparency International. Мы видели на примере наших данных очевидный и объяснимый выброс — рейтинги Республики Башкортостан. Не секрет, что в этом регионе давно установлен один из самых жестких авторитарных режи-

мов. Именно это обстоятельство могло способствовать формированию мнений, повлиявших на результаты анкетирования в регионе и приведших к наблюдаемому выбросу.

Важный вопрос, возникающий при изучении субъективных оценок уровня коррупции респондентами, это соответствие между этими оценками и индивидуальными коррупционными практиками. В нашем исследовании были выделены условия, когда такое соответствие, причем — вполне адекватное, существует. Это происходит, когда респонденты дают субъективные оценки коррумпированности практических ситуаций, с которыми они сталкиваются в повседневной жизни. Удалось построить модели множественной нелинейной регрессии характеристик коррупционных рынков как независимых переменных на оценку коррумпированности ситуаций как зависимую переменную. В моделях, когда наблюдениями были либо сами ситуации, либо сходные ситуации в различных регионах, две независимые переменные позволяли построить весьма точные модели.

В случае предсказания оценок коррумпированности различных ситуаций было построено две модели. В первой в качестве независимых переменных фигурировали риск коррупции и средний размер взятки, во второй — тот же риск коррупции и объем коррупционного рынка. В обоих случаях удавалось объяснить регрессионной моделью более 90% дисперсии зависимой переменной, а наибольший вклад в объяснение вносил риск коррупции.

В случае предсказания оценки коррумпированности ситуаций в разных регионах было установлено следующее. Первое — многочисленные эксперименты с различными наборами зависимых и независимых переменных не привели к построению модели сколько-нибудь близко приближающейся по качеству к описанным выше. Второе — риск коррупции снова оказался той характеристикой, которая убедительнее других коррелировала с различными рейтингами оценки уровня коррупции в регионе. Третье обстоятельство — не выявлено статистически значимых зависимостей между рейтингами оценки коррупции и характеристиками коррупционной практики, учитывающих денежный размер взятки. Вместе с тем, удавалось получать статистически приемлемые регрессионные модели, правда далеко не такие убедительные, как в первом случае. И снова проявилась ведущая роль риска коррупции как независимой объясняющей переменной.

Проведенный анализ позволяет считать достаточно обоснованными следующие предположения. Восприятие гражданами уровня коррупции может быть вполне адекватным и отражать ее практику, если предлагать гражданам оценивать ситуации конкретные и близкие их повседневному опыту или опыту знакомых им людей. По мере того, как объект оценки становится менее конкретным и/или отдаленным от повседневного опыта, восприятие коррупции становится менее взаимосвязанным с характеристиками практики.

В наших исследованиях постоянно изучались оценки гражданами причин коррупции. Анализ динамики оценок граждан выявил в целом устойчивую структуру оценок, особенно в части наиболее и наименее важных, по оценкам граждан, причин. Изменения коснулись отдельных факторов:

- неупорядоченность контрольной деятельности государства;
- необходимость получения массы согласований и разрешений;
- работа должностных лиц плохо регламентирована правилами.

Заметим, что изменения затронули причины, имеющие общее смысловое наполнение, а поэтому могут рассматриваться как единый сдвиг в восприятии причин коррупции. Граждане все чаще ставят знак равенства между коррупцией и государственными услугами низкого качества, и все чаще коррупция воспринимается как, порой, единственный механизм повышения качества государственных услуг. Сдвиг восприятия причин коррупции любопытен также тем, что оценки граждан начинают все в большей степени напоминать оценки предпринимателей. Бюрократия выходит на новые рынки, заставляя платить за качество дополнительно не только предпринимателей, но и граждан, расширяя номенклатуру «коррупционных услуг».

Во мнении предпринимателей практически ничего не изменилось. Прослеживается рост «государственнических настроений»: предприниматели стали немного чаще указывать в качестве значимой причины «ослабленный контроль государства за бизнесом». В то же время, предприниматели, в отличие от граждан, в большей степени жалуются на некачественные институты государственного управления и низкое качество законов, не забывая и о вершущей коррупции. Так же, как и граждане, предприниматели стали считать менее важной такую причину, как «низкая заработная плата чиновников».

Углубленный анализ оценок важности причин коррупции позволил установить, что существуют группы респондентов, склонных приписывать повышенную важность причинам определенного типа. Были выделены следующие типы респондентов:

Группа 1. Респонденты, считающие значимыми причины, связанные с проблемами государственной службы.

Группа 2. Респонденты, считающие значимыми причины, связанные с зависимостью от траектории предыдущего развития.

Группа 3. Респонденты, считающие значимыми культурные причины коррупции.

Группа 4. Респонденты, считающие значимыми причины, связанные с низкой моралью.

Группа 5. Респонденты, считающие значимыми причины, связанные с неэффективностью базовых институтов.

Было установлено, что более чем в два раза возросла значимость проблем государственной службы для граждан. Почти в три раза возросла значимость «зарегулированности» для граждан (хотя для предпринимателей она немного

снизилась), и теперь оценки граждан и предпринимателей почти совпадают. На одну треть выросла значимость проблемы неэффективности базовых институтов права и правосудия: если раньше эта проблема расколола респондентов на две примерно равных по численности группы, то теперь проблема неэффективности — явный лидер по важности во мнении респондентов. Тем самым оценки граждан и предпринимателей за прошедшие пять лет неуклонно сближались. Размах коррупции обусловил необыкновенную, по сравнению со странами с невысоким уровнем коррупции, гражданскую пронизательность в области коррупции. Можно констатировать, что многолетний опыт вовлеченности в коррупцию наряду с достаточно критическим отношением к этому явлению делает из обывателей экспертов в области коррупциологии.

Наравне с оценками причин нами изучались оценки негативных последствий коррупции (по данным 2005 г.). Респондентам предлагалось оценивать один и тот же набор практических ситуаций по степени их негативных социальных последствий и по степени того, в какой мере эти ситуации могут быть отнесены к коррупционным. Первый и главный результат здесь — сходство рейтингов коррупционности и опасности ситуаций. Чем опаснее ситуация, тем в большей степени она расценивается респондентами и как коррупционная. Второй результат — не менее убедительное сходство оценок граждан и предпринимателей.

Некоторые расхождения существуют в оценке негативных последствий. Представители бизнеса оценивают опасность ситуации с пьяным водителем на дороге и поступлением в вуз вне конкурса несколько выше граждан. Объясняется это следующим образом. Во-первых, бизнесмены чаще граждан передвигаются за рулем собственного автомобиля. Во-вторых, среди бизнесменов более высокий процент людей с высшим образованием, что говорит о более тесном знакомстве с ситуацией на собственном опыте. Кроме того, предприниматели могут сталкиваться с проблемой подбора кадров, существующей в современной России, когда диплом о высшем образовании не гарантирует найма хорошего специалиста. Прослеживается тенденция, в соответствии с которой предприниматели склонны занижать опасность последствий в том случае, когда речь идет о воздействии бизнеса на власть. В свою очередь, граждане склонны считать более опасными ситуации с шантажом населения сельской администрацией на выборах и выдачей больничного листа за вознаграждение. Вероятно, это можно списать на упоминавшийся выше фактор непосредственного жизненного опыта. Респонденты отличаются друг от друга общей склонностью к недооценке или переоценке степени коррупционности или опасности ситуаций в целом. Чем старше респонденты или чем меньше их доходы, тем в большей степени они критичны по отношению к ситуациям.

Нами изучались также оценки респондентами различных способов противодействия коррупции. При оценке стратегий большинство граждан и предпринимателей выбирают стратегию противодействия причинам коррупции.

Сама иерархия предпочтений также одина у обеих категорий респондентов: гораздо реже стратегии противодействия причин выбирается карательная стратегия, чуть реже нее — вариант ничегонеделанья. Простая смена руководителей большинству — и граждан, и предпринимателей — видится наименее действенной.

Анализ ответов респондентов на вопрос о практике анонимных сообщений о коррупции свидетельствует о растущих сомнениях в эффективности этой системы по причине сложности сохранения анонимности. И опять же наиболее быстро эти сомнения выросли среди предпринимателей. Наряду с признанием неэффективности практики анонимных сообщений, все больше граждан и предпринимателей считают сообщение о факте коррупции обязанностью гражданина. Вместе с тем, существенно сократилась доля респондентов, которые считают, что под маркой анонимности возможна дискредитация честных людей.

Идеологические ориентации респондентов оказывают существенное влияние на выбор тех или иных стратегий борьбы с коррупцией. Но самое важное состоит в том, что, как было установлено, респонденты, придерживающиеся авторитарной модели взаимоотношения власти и общества, менее склонны поддерживать устранение причин, порождающие коррупцию. Следовательно, различные идеологические убеждения обуславливают различный выбор стратегий борьбы с коррупцией.

8. РОССИЙСКИЕ ЧИНОВНИКИ И КОРРУПЦИЯ

В нашей книге описывается анализ ситуации в сфере государственной и муниципальной службы по материалам исследования, проводившегося в Республике Татарстан, и опроса чиновников нескольких федеральных ведомств. Учитывая необходимость системного исследования проблемы коррупции, в основу анализа была положена модель агентских отношений. Это позволило вплотную подойти к последовательному и глубокому анализу специфики и проблем отношений между начальством и подчиненными на государственной службе.

Невзирая на то, что полученные результаты являются лишь одной из первых попыток провести обстоятельный анализ организационных условий государственной и муниципальной службы с позиций разработки и реализации антикоррупционной политики, а использовавшаяся для анализа методология еще находится на стадии освоения и развития, уже сейчас можно сделать несколько выводов на будущее.

Есть все основания полагать, что на государственной службе в России существует серьезная и комплексная проблема с расстановкой приоритетов деятельности, выработкой и доведением до исполнителей миссии, целей и задач. Например, чиновники Татарстана плохо представляют важность своей работы. Так, на вопрос «Как Вы думаете, насколько ценна ваша работа? Например, если бы вам пришлось уйти со своего места работы, что бы там произошло?» 44,5% служащих республиканского уровня и 48,3% муниципальных служащих затруднились дать ответ. Это свидетельствует о том, что чиновники не понимают своего места в государственном аппарате. Так же 24,1% чиновников оказались неспособны установить взаимосвязь между их профессиональной деятельностью и благосостоянием граждан и бизнеса в регионе.

Универсальной причиной этого явления, характерного практически для государственного управления всей России, очевидно, является низкая информированность чиновников о целях и задачах деятельности в государственных органах. Так, порядка 35% всех служащих не имеют четкой информации о целях их деятельности. В некоторых случаях это аргументируется тем, что эти цели настолько очевидны, что их и объяснять не надо. Однако очень часто ситуация оказывается иной: то, что казалось очевидным для всех, оказывается очевидным всем по-разному. В 7,5% случаев чиновники признавали, что разъяснению целей их деятельности не было уделено должного внимания (информация либо отсутствует, либо была недостаточно детально разъяснена). Характерно, что примерно такая же ситуация сохраняется практически на всех уровнях власти — от специалиста до руководящего состава.

Далее оказалось, что степень следования установленным целям деятельности чиновников достаточно невелика. Более 27% респондентов указали, что следуют таким целям либо на свое усмотрение (более 17%), либо не имеют возможности последовательно им следовать (10,3%). Как показал статистический анализ, причиной этого во многом является недостаточно четкая формулировка и разъяснение целей их деятельности. Фактически это означает, что вертикаль власти оказывается дезинтегрированной — на определенных этапах происходит сбой, подрывающий единство действий государственного механизма.

При изучении мотивации должностных лиц было установлено следующее. В рейтинге причин привлекательности государственной и муниципальной службы лидируют мотивы, связанные с психологической обстановкой в коллективе, хорошими отношениями с коллегами и руководством, интересным характером работы, возможностью профессионального роста и самореализации, возможностью помочь обществу и государству. Не последнее место занимают мотивы, связанные со стабильностью, — достойной пенсией в будущем и стабильностью социального положения. В некотором смысле материальная мотивация современных чиновников ориентирована на будущее (относительно благополучная старость), а не настоящее. Большое значение применитель-

но к мотивации имеет образовательный уровень чиновников. Так, можно наблюдать повышение значимости такого фактора, как возможность помочь людям, по мере повышения уровня образования.

С точки зрения повышения мотивации государственных служащих в рамках оптимизации агентских отношений на государственной и муниципальной службе и реализации антикоррупционной стратегии, перспективным представляется оптимизация материального стимулирования служащих. Очень большую роль играют такие формы материального стимулирования, как повышенные пенсии, премии. Также для чиновников значима возможность повышения по службе и профессиональный рост.

Однако в настоящий момент система мотивации чиновников, очевидно, не является оптимальной. Более 51% республиканских служащих и более 35% муниципальных размышляют об уходе с государственной или муниципальной службы. Подавляющее большинство респондентов указали, что к уходу со службы их подталкивает, в первую очередь, низкая зарплата (более 51% респондентов), что является характерной проблемой для всей России.

В сфере контроля особых проблем выявлено не было: 83,3% респондентов (из числа анкетировавшихся чиновников регионального и муниципального уровня Республики Татарстан) сообщили о систематическом контроле их деятельности со стороны руководства. Однако проблемы возникают, когда анализируется система оценки деятельности чиновника, без которой любой контроль оказывается неэффективным. В отношении используемой системы оценки респонденты отмечали, что критерии оценки плохо определены в 16,5% случаев, в 14,4% случаев они просто непонятны.

Также показательно, что из тех респондентов, которые сообщали о регулярном и систематическом контроле их деятельности, 14,5% также сообщили о том, что критерии оценки их деятельности определены плохо или часто меняются, а 13,1% респондентов сообщили о том, что критерии оценки их деятельности им непонятны. Фактически это означает, что примерно в 27% случаях, когда на государственной или муниципальной службе реализован регулярный и систематический контроль деятельности чиновников, такой контроль оказывается малоэффективным из-за неопределенности критериев или способов оценки их деятельности.

Также показательно, что только в 39,6% случаев на республиканском и 31,9% случаев на муниципальном уровнях контроль ориентирован на оценку достижения служащими поставленных перед ними целей. В целом в 40,3% случаев контролируется выполнение текущих поручений. Интересно, что контроль значительно чаще ориентируется на процесс повседневной работы на муниципальном уровне. Различия в данном случае наиболее значительны: 26,7% против 14,3%.

Традиционно считается, что в сфере государственного управления предпочтительна более детальная регламентация деятельности. Это позволяет сни-

зитель объем дискреционных полномочий чиновника, в рамках которых он может принимать решения по своему усмотрению. Однако полная регламентация также невозможна. Например, вся руководящая работа в области государственного управления является по своей природе творческой, поэтому степень регламентации там закономерно ниже, чем для исполнителей.

Более половины служащих отмечают острую или латентную нехватку ресурсов для работы. По большому счету, ресурсов никогда не хватает, поэтому 40% служащих, отмечавших нехватку ресурсов, — это еще не критично. Большие опасения вызывают те 13,9%, которые заявили об острой нехватке ресурсов. Важно, чтобы «ресурсное голодание» не создавало принципиальных препятствий деятельности государственного органа.

Применительно к государственной службе Татарстана достаточно актуальна проблема взаимодействия с внешними контрагентами (обществом): многие чиновники просто не умеют поддерживать отношения с обществом. Эту проблему необходимо преодолевать посредством обучения или привлечения к работе новых специалистов. Кроме того, во многих ситуациях взаимодействие с обществом невыгодно чиновникам по вполне понятным причинам: контроль общества является наиболее всеобъемлющим. К сожалению, недооценен тот факт, что более тесная кооперация и коммуникация государственных органов и общества позволит повысить эффективность работы этих органов, их престиж, а также будет способствовать достижению лучших результатов, затрачивая меньше сил и ресурсов.

Проблемы коррупции изучались в опросе должностных лиц в двух аспектах. Первый — восприятие респондентами некоторого набора «пограничных» ситуаций, которые могут относиться и к коррупции, и к классу ситуаций конфликта интересов. При анкетировании респондентам предлагалось оценить степень допустимости различных ситуаций. Разнообразие полученных оценок изучалось с помощью построения типологии респондентов, по-разному отвечающих на этот вопрос. Было получено восемь следующих классов (в скобках приведены доли респондентов (в процентах) принадлежащих классам):

1. Злоупотребляющие ответом «Затрудняюсь ответить». Такие респонденты по различным причинам уклонялись от ответов на вопросы; причиной уклонения от ответа, скорее всего, было незнание, так как поводов для страха было минимум — вопрос был из категории менее сенситивных (14%).
2. «Минималисты». Механически преуменьшали ограничения на деятельность для государственных служащих и допускали больше спорных ситуаций (11%).
3. «Максималисты». Выступали с более жесткими критериями допустимости деятельности государственных служащих; согласно их мнению, государственным служащим меньше дозволено (9%).
4. Допускающие неформальные отношения с бизнесменами, ориентирован-

- ные на получение материальных выгод или установление близких отношений с возможными ответными действиями в дальнейшем (12%).
5. Допускающие бартер с коллегами или обмен с ними взаимными услугами (4%).
 6. Допускающие совмещение на государственной службе, т.е. вовлечение чиновника в какие-либо иные виды деятельности — бизнес, консультирование и т.п. (5%).
 7. Допускающие пограничные ситуации, заключающиеся в весьма неоднозначных действиях со стороны чиновников (10%).
 8. Не сформировавшие целостного мнения («бессистемные») — не принадлежащие к специальным классам респондентов, либо терпимо относящиеся к нескольким типам ситуаций (45%).

Изучение построенной классификации респондентов позволило установить следующее: мужчины чаще демонстрируют структурированные оценки, нежели женщины и реже злоупотребляют ответом «Затрудняюсь ответить». Те же трудности реже испытывают руководители по сравнению с исполнителями.

Молодые люди до 27 лет более нетерпимы к совмещению активности; напротив, склонны одобрять ее должностные лица в возрастном интервале от 36 до 42 лет (видимо, в связи с ростом объема жизненных обязательств). Чем ниже уровень чиновника, тем спокойнее он относится к неформальным отношениям с бизнесменами. Высокая оценка уровня коррупции должностным лицом связана с его большей лояльностью к неформальным отношениям с бизнесменами и к пограничным ситуациям на государственной службе. Очевидно, респонденты, с одной стороны, понимают, что имеют дело с негативным явлением коррупции, а с другой стороны, оправдывают действия, создающие условия для ее возникновения. Этот парадокс еще раз подчеркивает важность того, что для успешной оценки тех или иных противоречивых ситуаций на государственной службе необходимо обладать знанием и пониманием коррупционных механизмов. Только в таком случае у людей будет возможность осознанно принимать решение по поводу допустимости или недопустимости определенных действий.

Интересна также взаимосвязь между построенной классификацией и установкой на коррупцию. Активное неприятие коррупции связано с большой строгостью респондентов по отношению к различным пограничным ситуациям, которые в некоторых случаях могут приводить к коррупции. Смирение же, в свою очередь, имеет прямо противоположный эффект. Респонденты, относящиеся к классу смирившихся, в большей мере склонны допускать такие пограничные ситуации на государственной службе.

Более подробный анализ оценок отдельных ответов на анализируемый вопрос об отношении к различным ситуациям дает основания для следующих выводов. Основная проблема респондентов заключается в том, что большинство из них не знали удобного и понятного способа определения, что допусти-

мо на службе, а что — нет. По сути, эта проблема является проявлением системного сбоя в агентских отношениях — принципал или принципалы надлежащим образом не определяли стандарты поведения и ценностно-целевые установки своим агентам, которые вынуждены использовать в работе свой практический опыт и бытовые представления. Это очень серьезная проблема, которую необходимо решать. Уже разработанные и опробованные за рубежом и в России методы и инструменты позволяют это сделать. Тем более, что для антикоррупционной стратегии принципиально важно, чтобы все участники отдавали себе отчет в том, что является прямой коррупцией, что создает условия для высоковероятного возникновения коррупции в скором времени, а что является лишь двусмысленным, но неопасным поведением, неспособным бросить тень на репутацию чиновника.

Интересные результаты были выявлены при изучении диспозиций должностных лиц в отношении коррупции. В частности, установлено, что чиновники регионального уровня более жестко оценивают существующий уровень коррупции: носителей высокой оценки уровня коррупции на региональном уровне почти в четыре раза больше, чем на муниципальном. Предшествующий анализ показывает, что на муниципальном уровне коррупция имеет более интенсивный характер, чем на республиканском. Чем шире социальная практика, тем больше стремление оправдать ее, представить как рутинную, незначимую. Особенно, если речь идет о практике социально осуждаемой. Т.е. мы сталкиваемся с типичной ситуацией снятия когнитивного диссонанса.

Установлено, что юридическое образование способствует развитию понимания коррупции в целом и системному пониманию коррупции в частности; военное образование, напротив, не способствует развитию понимания коррупции вообще; а отсутствие высшего образования всего лишь несколько снижает распространенность системного понимания коррупции. Однако отсутствует взаимозависимость полученного высшего образования и установки на коррупцию. Точно также не дает особых результатов проверка взаимозависимости между профессиональным прошлым и установками на коррупцию.

Вместе с тем, выявляется зависимость между социальным происхождением и установкой на коррупцию. Чиновники, родители которых занимали технические позиции и не имели высшего образования, склонны к более инструментальному восприятию коррупции как способа решения проблем. Государственные служащие, родители которых находились на партийно-государственной работе, декларируют позицию активного неприятия коррупции. Служащие, родители которых были уже на пенсии, когда те оканчивали школу, более склонны к самооправданию и, в чуть меньшей степени, смирению. Дети родителей-рабочих, наоборот, не жалуют позицию самооправдания. Дети предпринимателей, безработных и пенсионеров (на момент окончания школы) несколько реже, чем другие категории, выбирают позицию активного неприятия.

В нашем исследовании мы пытались установить, какие чувства вызывала у должностных лиц информация о том, что кто-то из коллег в их организации оказался уличенным в коррупции и наказанным. Прежде всего отметим, что 84% опрошенных просто не припомнили такого случая. Это очевидное свидетельство исчезающе малого риска наказания за коррупцию. Среди тех, кто ответил на вопрос о своих чувствах в связи с информацией о разоблачении коллеги, варианты ответов четко разбились на две группы. К первой группе сравнительно часто выбираемых ответов относятся: «Поделом негодяю» (23%), «Человек не виноват — к этому вынуждает ситуация, условия работы» (18%), «А сколько таких еще осталось» (18%). Ко второй группе сравнительно редко выбираемых ответов принадлежат следующие варианты: «Сам виноват — не попадайся» (6%), «Каждый мог бы быть на его месте» (5%), «Жалко человека, у него семья, дети» (4%).

Интересный эффект дали два первых варианта ответа, резко разделив должностных лиц республиканского и муниципального уровней. Первый, оправдательный, вариант «муниципалы» выбирали почти в три раза чаще, чем коллеги республиканского уровня. И напротив, второй вариант ответа, обличающий, муниципалы выбирали в девять раз реже.

Очевидно, что здесь, как и при анализе других данных опроса, мы сталкиваемся с феноменом, который имеет два конкурирующих объяснения. Первый: должностные лица муниципального уровня проявляют в ответах на вопросы анкеты более асоциальную позицию. Если такое объяснение справедливо, то мы имеем пример влияния обстоятельств на установки. Второй: они хуже «маскируются» по сравнению с коллегами республиканского уровня. Выбор между этими двумя вариантами — за будущими исследованиями.

9. ГРУППА «НАДЕЖДЫ» И ГРУППА «РИСКА»

Проведение любой антикоррупционной политики рассчитано, помимо прочего, на социальный потенциал, которым располагает общество. Поэтому в нашем исследовании мы изучали специально конструируемые группы респондентов. Первая — «Группа риска», к которой были отнесены респонденты, отличающиеся повышенной склонностью к достижению своих целей коррупционным путем («инициативные взяточдатели») и негативно оценивающие перспективы антикоррупционной деятельности. Вторая — «Группа надежды», в которую входили респонденты, понимающие системные причины коррупции, не являющиеся активными взяточдателями (не более чем «пассивные взяточдатели») и в целом позитивно настроенные на борьбу с коррупцией.

Для построения этих двух групп на выборках респондентов использовались два следующих формальных правила:

«Группа надежды»:

«ни разу не дававшие взяток»

И «обладающие системным пониманием коррупции»,

И «установка на коррупцию — активное неприятие ИЛИ пассивное неприятие»

«Группа риска»:

«давшие взятку при последнем попадании в коррупционную ситуацию»

И «обладающие системным пониманием коррупции»,

И «установка на коррупцию — смирение ИЛИ самооправдание, ИЛИ активное принятие»

Интересен результат: и в 2001, и в 2005 гг. обе группы получили примерно по 10% респондентов. Удивительная стабильность.

Для построения тех же групп на выборках предпринимателей использовались более сложные правила, описанные в основном тексте в табличном виде. Применение их к выборкам 2001 и 2005 гг. дало следующий результат. Объем группы риска сохранился (23–24%). Объем группы надежды вырос с 24% до 29%. Такое различие формально статистически незначимо, однако оно коррелируется с другими данными о динамике установок предпринимателей.

Сравнение двух контрастных групп в динамике на выборках граждан дало следующее. «Группа надежды» более возрастная, но это различие сглаживается за счет некоторого старения «группы риска». Точно так же происходит диффузия различий, связанная с местом проживания, материального положения, структуры расходов, пола респондентов, уровня образования. В части установок респондентов различия проявляются, в первую очередь, в том, что представители «группы риска» более конкретны и прагматичны, а представители «группы надежды» более озабочены проблемами морального характера, что может объясняться возрастными различиями. Пример: разная оценка представителями обеих групп поведения персонажа, который сообщает о коррупции своего начальника. Респонденты из «группы надежды» оценивают его поведение более позитивно.

Различия проявляются и в оценках коррумпированности различных институтов. Для «группы надежды», например, более коррумпированными, нежели для «группы риска», представляются СМИ и частное предпринимательство, т.е. институты гражданского общества. Это подтверждает предположение о некотором общем антилиберальном настрое в «группе надежды». Довольно ярко различия между группами проявилось при оценке негативных последствий коррупции. Представители «группы риска» больше озабочены влиянием коррупции на решение глобальных задач, декларируемых властью. Их антиподы здесь более прагматичны и конкретны.

Доверие, которое испытывает «группа надежды» к власти, уменьшается. Это отчетливо проявилось в вопросе о сравнительной оценке коррупции в различные исторические периоды, включая времена Ельцина и Путина. В 2001 г. в обеих группах примерно 17% респондентов полагали, что коррупция была больше во времена Путина, а различие проявлялось в доле респондентов, присвоивших почетное звание временам Ельцина: 56% в «группе риска» и 67% в «группе надежды». Это объяснимо, ибо, как было показано, доверие и оценка уровня коррупции взаимосвязаны. Четыре года спустя при некотором сохранении негативной оценки времен Ельцина резко изменилась оценка времен Путина. Доля респондентов, приписывающих временам Путина наивысшую коррупцию, выросла в «группе риска» в три (!) раза. Более чем в два раза она выросла и в «группе надежды».

Крайне интересно, что в 2001 г. представители группы риска были лучше осведомлены о способах оспаривания неправомочных действий должностных лиц, а в 2005 г. они поменялись местами.

Есть, однако, то, что объединяет обе группы и отличает их от не попавших в число избранных. Обе группы — «надежды» и «риска», несмотря на свои типологически полярные характеристики по ряду позиций, демонстрируют более высокий социальный интеллект в сравнении с иными респондентами. Кроме того, нужно отметить, что ни одна из выделенных типологических групп не является, так сказать, идеальной с гражданской точки зрения. Например, если для «группы риска» характерна меньшая рефлексия по поводу морали, то «группа надежды» демонстрирует более высокий уровень стремления к государственному патернализму, что снижает ее мобилизационный потенциал. К тому же в 2005 г. обе группы начали сближаться по склонности к патернализму, что, видимо, связано с общей, отнюдь не либеральной атмосферой, а также с соответствующей государственной политикой и пропагандой, насыщенными патерналистским духом.

Сравнение двух групп на выборках предпринимателей дало следующие результаты. Главный из них — существенно меньшее число показателей, которые позволяют различать обе группы. В частности, такие различия не прослеживаются с помощью социально-демографических показателей, как и с помощью показателей, характеризующих виды и размер бизнеса.

Однако весьма резкие различия проявляются в установках респондентов различных групп. Так, значимые различия выявились при оценке степени согласия со следующими двумя высказываниями (из списка различных высказываний): «Законы сейчас никто не соблюдает, поэтому быть "законником" наивно и глупо» и «Раз у нас наступил капитализм, то и жить надо по закону капитализма — побеждает сильнейший, человек человеку волк». Неудивительно, что представители группы риска демонстрируют много большее согласие с обеими высказываниями и, что интересно, различие в степени согласия выросло за четыре года. Сравнение с помощью других переменных подтверждает общий вывод: «группа риска» сохраняет свое

стремление к самооправданию своего, возможно, не вполне этичного поведения в сфере бизнеса и демонстрирует значительно меньшую обеспокоенность проблемой моральной основы бизнеса. В ответах на вопросы о препятствиях ведению бизнеса представителей «группы надежды» демонстрируется большее соответствие современным воззрениям на то, что действительно препятствует развитию предпринимательства в России. В них меньше ощущается «человеческий фактор».

Интересно, что в «группе риска» выше оценка уровня коррупции в стране, чем в «группе надежды». Это коррелирует и с различием в социальном интеллекте — он весьма значимо выше в «группе риска». Различие проявляется и в использовании методов противостояния коррупционному давлению. В «группе риска» предпочитают продвигать во власть своих представителей, а в «группе надежды» склонны обращаться в суды или прокуратуру. И весьма показательное различие проявилось при ответе о стратегиях борьбы с коррупцией. Ответ «Прежде всего, надо устранять условия, порождающие коррупцию» выбрало 59% в «группе риска» и 82% в «группе надежды». А ответ «Никакая стратегия не поможет, бороться с коррупцией бесполезно» в группе риска выбрало 17%, в то время как в «группе надежды» — менее 1%.

Сравнение «групп надежды» в выборках предпринимателей и граждан возможно и оправдано только в сфере диспозиций двух групп. Выясняется, что предприниматели озабочены более фундаментальными проблемами, кроме того, они в большей степени озабочены проблемами морали и нравственности.

Общий вывод из этой части нашего исследования состоит в том, что априорное умозрительное разделение респондентов на группы «риска», «надежды» и «остальных» оказалось, с одной стороны, достаточно информативным и осмысленным, а с другой стороны, принесло неожиданный результат. Он состоит в том, что нельзя категорично признавать людей, попадающих в «группу надежды», готовыми активно бороться с коррупцией, а представителей «группы риска» — потенциальными саботажниками в этой борьбе. Это тем более неверно, что, как было выявлено, ни «группа надежды» не представляет собой «идеальную» совокупность, ни принадлежность к «группе риска» не означает, что все ответы респондента из этой группы демонстрируют его асоциальность.

ВВЕДЕНИЕ

В данной книге мы предлагаем отвлечься от взгляда на коррупцию через призму Уголовного Кодекса. Рассмотрим коррупцию как одну из разновидностей человеческих отношений, как часть социального порядка. Это позволяет применить к ней идеи и методы социологии. Однако уже эти несколько фраз наводят на определенные вопросы. А что вы, авторы, собственно, понимаете под коррупцией? А можно ли ее изучать с помощью социологии? И вообще, зачем это нужно? Начнем с ответов на эти вопросы.

КОРРУПЦИЯ И ДРУГИЕ ПОНЯТИЯ

Обычно коррупцию трактуют как некоторые отклонения от норм права, служебной этики или общечеловеческих моральных принципов. Тем самым коррупция — это совокупность проступков, от преступных до неэтичных, конкретных персон. Эти персоны могут работать в министерствах, быть депутатами, служить в коммерческой фирме или профсоюзе. Ниже речь будет идти только о «государственной» коррупции, т.е. о той ее разновидности, для которой существенно участие в проступке лица, состоящего на государственной службе. Государственную службу мы понимаем широко — от губернаторов, мэров, депутатов до кадровых чиновников и «бюджетников», включая работников медицины, образования и т.п., предоставляющих услуги от имени государства. Далее будем их всех именовать должностными лицами, чиновниками или госслужащими.

Государственная коррупция существует постольку, поскольку должностное лицо может распоряжаться не принадлежащими ему ресурсами путем принятия или непринятия тех или иных решений. В число таких ресурсов могут входить бюджетные средства; государственная или муниципальная собственность; государственные заказы или льготы; право принимать решения; медицинские, образовательные и иные социальные услуги, которые должно оказывать государство, и т.п.

Государственный служащий обязан принимать решения, исходя из целей, установленных правом (конституцией, законами и другими нормативными актами) и общественно одобряемыми культурными и моральными нормами. Коррупция начинается тогда, когда действия должностного лица, соответствующие этим целям и нормам, подменяются его же действиями, обусловленными

корыстными интересами. При этом должностное лицо присваивает не принадлежащие ему ресурсы для достижения своих целей. Этого достаточно, чтобы характеризовать такое проявление коррупции как *злоупотребление служебным положением в корыстных целях*. Часто должностное лицо действует не только в своих интересах, но и в интересах другой стороны (гражданина, представителя бизнеса, другого должностного лица). Эта сторона нуждается в определенных услугах должностного лица, которые оно и предоставляет, но не в рамках обычного выполнения своих обязанностей, а за некоторое вознаграждение, которое не предусмотрено нормами и скрывается участниками сделки от общества. В этом случае говорят о таком проявлении коррупции, как взяточничество. Наиболее распространенные проявления коррупции, заключающиеся в получении взяток за «оказание услуг» или «снятие преград», называют обычно *административной коррупцией*. По причине, которая будет обсуждаться ниже, в данной книге мы будем заниматься только взяточничеством.

Коррупция — это всегда воровство. Чиновник, вовлеченный в коррупцию, ворует не принадлежащие ему общественные ресурсы. Если это деньги или другие материальные ценности, то коррупция может закончиться их присвоением. Если это такой нематериальный ресурс, как право принятия решений, то он может быть обменен с «другой стороной» и в ее интересах на материальные ресурсы (деньги, услуги и т.п.), принадлежащие этой «другой стороне». Если в коррупцию вовлечено частное лицо, то оно ворует и присваивает, обменивая в процессе коррупционной сделки на собственные ресурсы, властные полномочия, предоставленные должностному лицу для их использования в общественно значимых и одобренных обществом целях. Это может быть воровство дефицитных услуг у тех, кто нуждается в них больше. Это может быть кража и присвоение чужой безопасности за счет получения в результате коррупционной сделки права на нарушение законов.

В рамках описанного подхода к коррупции разные ее проявления классифицируются по месту и характеру коррупционных действий. Полезно, в первую очередь, различать *верхушечную и низовую коррупции*.

Верхушечная охватывает политиков, высшее и среднее чиновничество и сопряжена с принятием решений, имеющих высокую цену (нормы законов, госзаказы, приговоры судов высших инстанций, изменение форм собственности и т.п.). Важно отметить, что в большинстве случаев верхушечная коррупция порождается взаимодействием власти и бизнеса.

Низовая коррупция распространена на среднем и низшем уровнях и связана с постоянным, рутинным взаимодействием чиновников и граждан (штрафы, регистрации, услуги в сфере здравоохранения, жилья, социального обеспечения и т.п.)¹.

¹ См. подробнее в работе: Россия и коррупция: кто кого? Аналитический доклад. — Региональный общественный фонд «Информатика для демократии» (Фонд ИНДЕМ). Москва: 1998 (http://www.anti-corr.ru/indem/1998rus_corr.doc).

Кроме того, коррупция при описываемом нами подходе часто классифицируется по «профессиональному» признаку: коррупция на таможне, коррупция при проведении конкурсов и аукционов, коррупция в образовании и т.п.

Мы предлагаем разделить коррупцию на две другие крупные категории. Первая — *бытовая коррупция* — связана с повседневной жизнью граждан и их семей. Она порождается необходимостью удовлетворять заботы частной жизни — здоровье, образование, отдых, жилье, индивидуальная защита и т.п. Вторая категория — *деловая коррупция* — связана с хозяйственной (в широком смысле) деятельностью физических и юридических лиц. Она порождается потребностями создания и развития фирм, необходимостью улаживать их взаимоотношения с государством и друг с другом.

В связи с бытовой коррупцией существует распространенное мнение, при-сущее, как показало наше исследование, даже экспертам. Полагают, что подарки (от денежных подношений до бутылки спиртного), вручаемые гражданами врачам, преподавателям и другим лицам, в чью обязанность входит предоставление гражданам услуг от имени государства на деньги, предварительно собранные у граждан в виде налогов, не являются коррупцией. Мы это мнение не разделяем. Но в наших опросах мы предоставляем респондентам возможность самим решать, что они относят к коррупции, а что — нет. Одновременно в последнем опросе была поставлена задача определения границы, отделяющей коррупцию от «некоррупции» (см. § 7.5).

Обе указанные выше категории коррупции могут, в свою очередь, делиться на более узкие сферы, порожденные местом взаимодействия граждан с должностными лицами и проблемами, решаемыми гражданами в процессе такого взаимодействия. В части, связанной с бытовой коррупцией, получатели взяток могут классифицироваться по сферам государственных услуг, к которым прибегают граждане, взаимодействуя с государством. В этот перечень могут попасть, например:

- здравоохранение;
- образование;
- социальное обеспечение;
- охрана правопорядка;
- суды.

Ясно, что это не все возможные сферы соприкосновения граждан и государства. Кроме того, они могут также делиться на отдельные зоны. Например, образование может делиться на среднее и высшее.

Ниже различным сферам коррупционного взаимодействия граждан и государства будет приписываться термин *коррупционный рынок*. Использование этого термина имеет не только метафорический смысл. Конечно, особенно в сфере бытовой коррупции, в которой взяткодатель и взяткополучатель крайне редко вступают в долгосрочные коррупционные отношения, коррупционные сделки имеют многие признаки обычного рыночного обмена. Коррупция

здесь превращается в своего рода рынок теневых услуг. Кроме того, читатель увидит ниже, что разные сферы обладают разными свойствами, которые можно интерпретировать в традиционных экономических терминах предложения¹, спроса, цены товара, объема рынка и т.п.

В сфере деловой коррупции крайне важно, какой орган власти представляет должностное лицо, вступающее в коррупционное взаимодействие с гражданином. Это обстоятельство может порождать несколько классификаций, образованных разными основаниями, например: уровень власти, ветвь власти, орган исполнительной власти. Естественно, что здесь возможно деление и на сферы экономики, которые представляют предприниматели, взаимодействующие с государством.

Говоря о коррупции, мы можем подразделять ее на категории, полагая, что коррупционные практики могут рассматриваться как своеобразные стратегии поведения, общие для некоторых социальных групп и свойственные им. Имеется в виду, что члены общества, объединенные некими общими признаками, условиями существования, встающими перед ними проблемами, выбирают сходные модели поведения. Они распространяются, демонстрируя другим свою эффективность в этих условиях, и закрепляются укореняющимися и воспроизводящимися практиками поведения. Эта укорененность и (относительная) эффективность фактически институализируют такие практики, закрепляя их появлением теневых *норм поведения*. Мы рассмотрим ниже следующие групповые стратегии.

Стратегия адаптации — самая распространенная. Граждане при решении своих бытовых проблем или предприниматели, преодолевающие административные барьеры, компенсируют с помощью коррупции дефекты государственного регулирования. В некоторых случаях «покупка» посредством взяток государственных услуг есть стратегия компенсации дефицита услуг или низкого качества услуг, которые должны предоставляться государством. В других случаях взятка — способ преодолеть искусственно создаваемые препятствия, своеобразный теневой налог, плата за освобождение от навязывающего себя государства (чиновника).

Стратегия уклонения — следующая по распространенности. В этом случае она является продолжением правового нигилизма общества, а взятка — плата за возможность нарушить закон или уклониться от некоторых обязанностей и обременений.

Следующие две стратегии касаются исключительно взаимодействия власти и бизнеса. Первая стратегия, которую мы рассмотрим, свойственна представителям бизнеса. Недавно выделенная, она получила название «*Захват государ-*

¹ Речь идет, конечно, о своеобразном предложении, которое можно назвать «навязанным предложением». Подобным предложением характеризуется плановая экономика. Тут возможны довольно любопытные параллели.

ства» (state capture). Этим термином обозначают корпоративные и индивидуальные стратегии поведения бизнеса, направленные на установления теневого контроля над принятием властных решений, имея в виду и разные ветви власти, и разные уровни власти (центральный, региональный и т.п.)¹. К ней относится теневой лоббизм в органах власти, покупка президентских указов или постановлений правительства, установление коррупционного контроля над политиками и партиями и т.п.

Другая стратегия может быть названа «Захват бизнеса» (business capture). Под этим мы предлагаем понимать совокупность стратегий и практик власти, с помощью которых власть в лице своих представителей или даже организаций стремится обеспечить теневой контроль над бизнесом с целью коллективного и (или) индивидуального извлечения административной ренты². В этом случае рента обеспечивается не получаемыми взятками, а непосредственно источниками, на которых они произрастают, — бизнесом и доходом от него.

Это две универсальные стратегии, поскольку в тех или иных размерах и формах они наличествуют всегда. Обе они являются проявлением общей стратегии борьбы за обладание ресурсом, которого нет (или не хватает) у одной стороны, но есть у другой. Вместе с тем, захват государства и захват бизнеса рассматриваются как разновидности коррупции в связи с тем, что эти стратегии реализуются посредством противозаконных или теневых средств. Универсальность этих стратегий проявляется и в том, что они реализуются соответствующими социальными группами всегда, во всех странах, но в разных формах и в разной степени.

Мы рассмотрели не все существующие классификации коррупции, но только те, которые более всего понадобятся нам ниже. Более подробно с различными классификациями можно познакомиться в изданной Фондом ИНДЕМ книге «Антикоррупционная политика»³. Что касается определений коррупции, то в той же книге подробно разбирается то из них, которое мы считаем наиболее эффективным. Оно основано на модели принципал-агентских отношений. Ниже, в главе 8, это определение будет приведено и использовано.

Наконец, необходимо определить то поле коррупции, которое охвачено данным исследованием. Из всего вышеизложенного с печальной неизбежностью вытекает, что это поле обширно и разнообразно. Поэтому легче сказать, что не станет предметом нашего рассмотрения. Прежде всего, здесь не рас-

¹ Hellman J., Jones G., and Kaufmann D. Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption, and Influence in Transition Economies (World Bank Policy Research Working Paper 2444), September, 2000.

² Разнообразие стран и разнообразие коррупции (Анализ сравнительных исследований). Аналитический доклад. — Региональный общественный фонд «Информатика для демократии» (Фонд ИНДЕМ). Москва, 2001 (http://www.anti-corr.ru/indem/2001razn_corr.doc).

³ Антикоррупционная политика / Фонд ИНДЕМ; Под ред. Г.А.Сатарова. — Москва: РА «СПАС», 2004.

считается корпоративная коррупция, или, другими словами, коррупция в фирмах. Поскольку нашими социологическими методами охватываются граждане (в их частной, не профессиональной жизни) и предприниматели, но не распространяются на должностных лиц, то нам недоступна коррупция внутри органов власти. Например, мы не отслеживаем вертикальное движение коррупционных доходов между разными уровнями власти. Далее. В сфере деловой коррупции мы не контактируем с криминальным бизнесом (наркотики, проституция и т.п.). Причина понятна: в нашу выборку попадают только официально зарегистрированные предприятия. И, наконец, мы лишь ограниченно задеваем крупный бизнес: олигархи недоступны интервьюерам количественных опросов. Все это означает, что мы анализируем ограниченное поле коррупции; хотя, бесспорно, мы охватываем его большую часть. И еще одно важное следствие описанных ограничений: **наши оценки масштаба коррупции явно занижены.**

ВОЗМОЖНО ЛИ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ КОРРУПЦИИ?

Вопрос не так банален, как кажется. Первая более или менее значимая публикация под заголовком «Социология коррупции» относится к 1968 г.¹ Главным образом, она была посвящена полемике с идеями о возможных положительных эффектах коррупции, появившимися в публикациях того времени². Характерно, что книга Алатаса открывается следующей сентенцией: «Принятые и широко используемые методы исследования, такие как анкетирование, интервью, статистический анализ, не могут быть применены в данном случае (при изучении коррупции), пока мы учитываем, что коррупция есть теневое взаимодействие между людьми». Таким образом, автор видит единственную возможность — наблюдение за конкретными случаями (странами). Но здесь возникает другая трудность, на которую указывает Алатас, — это время,

¹ Alatas S.H. *The Sociology of Corruption*. — Singapore: Donald Moore Press Ltd., 1968. То, что в книге практически не было социологии, проявилось в изменении названия книги при повторном издании: Alatas S.H. *The Problem of Corruption*. — Singapore: Times Books International, 1986. Вместе с тем, надо отметить, что работа Алатаса внесла весомый вклад в осмысление феномена коррупции.

² См., например: Weiner M. *The Politics of Scarcity*. University of Chicago Press, Chicago: 1962. Leff N.H. *Economic Development through Bureaucratic Corruption / The American Behavioral Scientist*. Vol. VII, No.2, 1965. Bailey D.H. *The Effects of Corruption in a Development Nation / The Western Political Quarterly*. Vol.19, Dec. 1966.

поскольку «полный цикл развития коррупции требует времени, прежде чем ее разнообразные разветвления станут доступны для наблюдения».

Неудивительно поэтому, что на пренебрежение коррупцией в социологии указывает в одной из немногих более поздних публикаций по этой теме Питер Ходгкинсен¹. Поиск в солидной базе данных одного из американских университетов по ключевому слову «коррупция» дал более 60 000 наименований. Когда к первому ключевому слову было добавлено слово «социология», осталось семь статей, из которых от силы три реально соответствовали цели поиска. Между тем, нет сомнения, и мы об этом говорили выше, что коррупция — это социальное явление, и потому должно изучаться социологией. Однако последняя пока используется при исследовании коррупции только как инструмент измерения, и то, как правило, довольно примитивный. Вместе с тем, многие публикации (некоторые из них будут упоминаться позднее), не попавшие в сеть интернет-поиска, используют при изучении коррупции социологические методы или применяют социологические идеи. Это указывает на то, что авторы этих публикаций не относят свои работы к сфере социологии коррупции. А это, в свою очередь, еще раз свидетельствует о том, что социология коррупции как научная дисциплина еще не сформировалась, а ее выводы довольно часто весьма поверхностны и мало дают практике. Это дает основание представителям социологии скептически относиться к возможности ее использования при изучении коррупции. Получается своеобразный порочный круг: неразвитость социологии коррупции рождает скепсис, скепсис мешает развиваться социологии коррупции. В разговоре с автором данного введения Роберт Клитгаард, словно цитируя слова Алатаса, сказал, что не видит большого смысла в социологических методах, поскольку опрашивать чиновников невозможно, а делать респондентами их жертвы бессмысленно. Однако подобная позиция весьма уязвима.

Бесспорно, изучение взяточполучателей затруднено значительно больше, чем взяточдателей. Поэтому изучение взяточдателей полезно, поскольку оно может нести информацию и о взяточполучателях, и о самих взаимодействиях. Здесь допустимо следующее сравнение. На момент начала изучения атомного ядра о нем было известно существенно меньше, чем о некоторых элементарных частицах (например, электронах). Поэтому физики применяли следующий подход. Они устраивали взаимодействие между частицами и ядром, направляя на ядро поток частиц. Затем смотрели, что с этими частицами происходит после взаимодействия (картина рассеяния). И по этой картине изучали и ядро, и взаимодействия. Здесь ситуация аналогична, с той только разницей, что мы не провоцируем коррупционные сделки, а изучаем множество уже состоявшихся сделок, а также изучаем самих людей (взяточдателей), которые вступают

¹ Hodgkinson P. The Sociology of corruption: some Themes and Issues//Sociology, 1997. Vol. 31, No. 1, pp. 17–35.

в эти сделки. Представьте себе, что мы опрашиваем электроны, убегающие от атомного ядра после столкновения с ним, и по результатам этого опроса строим модель ядра. Именно это делают физики, причем, как показывают практические результаты, весьма плодотворно. Почему же этот прием невозможен в науках о человеке?

Опыт науки показывает, что необязательно входить в контакт с объектом изучения, чтобы эффективно изучать его. Напомним, что ни один астроном не был ни на одной звезде, и ни один физик не видел в глаза ни одной элементарной частицы (только следы ее перемещения в пузырьковой камере). Относясь к сетованиям Алатаса о длине цикла развития коррупции, можно вспомнить, что та же астрономия изучает цикл жизни звезд, хотя история развития звездной астрономии — миг по сравнению с жизнью даже самой захудалой звезды. Биологи изучают эволюцию видов, геологи — движение материков и т.п. При этом все они не движутся вместе с материками и не эволюционируют вместе с видами. Они просто решают научные проблемы, а не ищут причины, по которым эти решения невозможны.

Собственно, нечего ломиться в открытую дверь. Социология успешно изучает чувствительные (чувствительные) проблемы: наркоманию, проституцию, сексуальное поведение людей, девиантное поведение и т.п. Нет ничего проблематичного и в изучении коррупции социологическими методами. Более того, мы убеждены: вопрос стоит не о возможности или невозможности изучения коррупции инструментами социологии, а о неизбежности такого изучения. Советовать можно только на то, что мы, как обычно, запаздываем. Впрочем, необходимо с гордостью сказать, что у нас в стране есть замечательные предшественники. Это, конечно, исследование Игоря Клямкина и Льва Тимофеева¹. Оно вдохновляло нас, прежде всего, когда мы внедряли в наши проекты исследования коррупции качественные социологические методы, в первую очередь — глубинные интервью.

ЧТО МОЖЕТ ДАТЬ СОЦИОЛОГИЯ

Ответив положительно на вопрос о возможности привлечения социологии к изучению коррупции, мы вправе задать следующий вопрос: что это может нам дать? Мы намерены выйти за пределы банального ответа, вроде: «Наука все-сильна». Тезис столь же очевиден, сколь и бессодержателен. Тем более, что,

¹ Клямкин И.М., Тимофеев Л.М. Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование. М.: РГГУ, 2000.

отвечая на поставленный вопрос, мы обязаны расшифровать наши собственные намерения, связанные с данной работой. Поэтому ниже, говоря о возможностях применения социологии к изучению коррупции, мы будем одновременно иметь в виду и задачи данной книги, в разной степени реализации, конечно.

1. Измерение коррупции. Настоящая наука начинается там, где начинается измерение. Это общеизвестно, и в подобных афористических выражениях повторялось неоднократно. Следовательно, намереваясь обуздать коррупцию и понимая, что для этого ее надо изучить, мы должны научиться ее измерять.

Измерение — не просто некоторая процедура приписывания чисел чему-либо. Измерение — это наиболее распространенный и фундаментальный вид моделирования с помощью чисел и их свойств. Поэтому есть скептики, которые говорят: можно ли доверять процедурам измерения, если они не основаны на глубоком понимании изучаемого явления и соответствующих моделях? Ответ очевиден — можно. Более того, вся история науки — это параллельное и взаимосвязанное развитие как инструментов измерения, так и теорий измеряемых явлений. Скажем, измерять время мы научились давно, но до сих пор слабо понимаем его природу. Кулон проводил свои опыты по измерению электричества задолго до построения первых количественных моделей электрических явлений. Измерение и теоретическое моделирование не наследуют друг другу, они тесно переплетены.

Задача измерения коррупции нетривиальна не только потому, что мы еще слабо понимаем это социальное явление. Трудность состоит в его многоплановости, многоаспектности. Вспомним из школьного курса физики, что для электричества мы имели такие измерители как заряд, напряжение, сила тока, мощность, сопротивление проводника, разность потенциалов. Если выйти за пределы школьного курса, то появится еще множество дополнительных показателей. Теперь можно себе представить, сколькими различными показателями можно характеризовать такое сложное социальное явление, как коррупция в ее различных аспектах и проявлениях! Поскольку мы рассматриваем коррупцию как часть социального мира, то и средства для ее измерения мы ищем в социологии.

Итак, одна из важнейших задач данного исследования — изучить возможности измерения коррупции.

2. Анализ коррупционных практик. Кто дает? Кому дает? Сколько дает? За что дает? Почему дает? При каких обстоятельствах? Что из этого получается? Вот примерный (возможно — неполный) перечень вопросов, касающихся практики взяточничества. Проблема в том, что ответы на них можно получить (если мы остаемся в рамках социологии, а не уголовного расследования), только обратившись к сторонам коррупционных взаимодействий. Законодательство многих стран предусматривает наказание как за получение, так и

за дачу взятки. Однако культура и традиции таковы, что здравый смысл и мораль трактуют взяткополучателя как преступника, а взяткодателя как жертву. Например, в русском языке слово «взяточник» относят исключительно к взяткополучателю. По этой причине как в России, так и в других странах не принято спрашивать чиновников «Когда вы последний раз брали взятку?» даже в научных целях. А вот тем, кто может давать взятки, такие вопросы обращают в некоторых социологических опросах.

Существует два подхода к постановке вопросов о коррупционной практике. Первый — «оценочный». Второй — «личный». Вот типичный пример оценочного вопроса из анкеты Всемирного банка¹: «On average, what percent of total annual sales do firms like yours typically pay in unofficial payments/gifts to public officials after?» (В среднем, какой процент годового оборота тратят на неофициальные платежи чиновникам фирмы вроде Вашей).

А вот примеры вопросов второго типа из практики Фонда «Общественное мнение»²:

«Бывает ли, что, нарушив правила дорожного движения, вы даете деньги сотруднику ГИБДД напрямую, без квитанции? И если бывает, то часто или редко?»;

«Вам приходилось или не приходилось неофициально платить врачам в бесплатных медицинских учреждениях?»;

«Сталкивались ли вы лично за последние год-два с тем, что какой-нибудь государственный служащий (должностное лицо) просил или ожидал от вас неофициальную плату, услугу за свою работу?».

Оценочные вопросы обладают преимуществом деликатности. Однако они могут иметь неизвестное смещение, которое не позволит использовать результаты обработки ответов на оценочный вопрос как адекватные индикаторы коррупционной практики. Этот тезис будет подтвержден ниже в § 7.3. Личные вопросы, относящиеся к личной коррупционной практике респондентов, чувствительны, а потому высок риск отказов и неискренних ответов. Существующая практика использования таких вопросов не учитывает этого обстоятельства.

Мы считаем оправданным использование личных вопросов, но только в том случае, если они используются комплексно. Это значит, что задается комплекс вопросов о личной коррупционной практике, и, кроме того, задаются контрольные вопросы, позволяющие компенсировать негативные эффекты чувствительности. В случае применимости такого подхода может быть получена более надежная информация о коррупционных практиках.

3. Социальная география коррупции. Коррупция, как можно предположить, неравномерно распределена в социальном пространстве. Те или иные особенности коррупционных практик могут быть по-разному представлены в разных социальных группах; те или иные социальные позиции — образова-

¹ Gray Ch., Hellman J., Ryterman R. Anticorruption in Transition 2: Corruption in Enterprise-State Interactions in Europe and Central Asia 1999–2002. The World Bank, 2004.

² <http://bd.fom.ru/report/map/>

ние, доход, место жительства и т.п. — могут влиять на коррупционное поведение людей. *Социальная география* (мы будем применять также термин *социальный рельеф*), ее выраженность, контрастность является важной характеристикой социальных практик и диспозиций. Например, хождение на концерты симфонической музыки или катание на скейтборде имеет отчетливую социальную географию, а пользование мобильными телефонами более размыто по социальному пространству. Было бы полезно узнать, на что больше похожи коррупционные практики — на катание на скейтборде или на пользование мобильным телефоном.

4. Изучение диспозиций. Поведение людей сложным образом взаимосвязано с их ценностями, представлениями, предпочтениями, оценками — всем тем, что в социологии называют установками, или диспозициями (осознавая определенную теоретическую погрешность, мы будем использовать оба эти термина наравне). Диспозиции являются отражением социальных практик и, одновременно, средством влияния на них. Поэтому их изучение в связи с коррупцией интересно не только с академической, но и с практической точки зрения.

5. Причины коррупционного поведения. Изучение коррупции через взяткодателей имеет одно практически непреодолимое ограничение: почти невозможно изучать причины, способствующие коррупционному поведению взяткополучателей (правда, для этого есть другие подходы). Однако, не менее важны причины, побуждающие людей к взяткодательству. «Почему они дают взятки?» Вопрос не так банален, поскольку допускает, как минимум, выбор из следующих альтернатив. Первая: дают потому, что такова природа людей. Вторая: дают потому, что таковы обстоятельства. От того, как соотносятся эти две возможные причины, зависит выбор стратегии противодействия коррупции. Мы попытаемся в нашем исследовании дать ответ и на этот вопрос.

6. Анализ неформальных практик. Коррупционные отношения и коррупционное поведение существуют не изолированно, но взаимодействуют с другими социальными отношениями и практиками. Как правило, это неформальные отношения и практики. Коррупция — их внешнее проявление, что позволяет через коррупцию «добраться» до них. А это предельно важно.

Суть в том, что обычно модернизация происходит в процессе переноса политических, правовых и экономических институтов западных демократий на принципиально иную социальную почву. Предполагается, что новые формальные нормы, задаваемые этими институтами, должны влиять на изменение укоренившихся норм.

Однако реальная жизнь демонстрирует, что импортируемая нормативная модель уродуется и отторгается, реформы буксуют или их эффекты получают противоположными. Вдруг оказывается, что нормы, предназначенные для поддержки многопартийности, помогают созданию черного рынка торговли депутатскими креслами, институт банкротства превращается в орудие терро-

ра против успешных предприятий; открытие рынка инвестиций физическим лицам становится одним из инструментов «недружелюбного поглощения» чужого бизнеса и т.п. И все перечисленные эффекты сопровождаются ростом коррупции или выражаются в этом росте. Как справедливо отмечал нобелевский лауреат Дуглас Норт, «хотя формальные правила можно изменить за одну ночь путем принятия политических или юридических решений, неформальные ограничения, воплощенные в обычаях, традициях и кодексах поведения, гораздо менее восприимчивы к сознательным человеческим усилиям»¹. Одновременно он полагал, что новые нормы влияют на старые, «подтягивают» их. Однако реальность оказывается сложнее².

Проблема в том, что формальные институциональные изменения приводят к двум эффектам. Первый — старые неформальные нормы и практики сопротивляются внедрению новых формальных норм. Второй — появляются новые неформальные нормы и практики, которые помогают первому эффекту: сопротивлению внедряемых новых формальных норм и институтов. Таким образом, старые неформальные нормы и практики не пассивно ждут благотворного воздействия новых формальных норм, но, напротив, активно сопротивляются последним. Именно в зазор между новыми формальными нормами и старыми неформальными нормами и практиками внедряется коррупция как инструмент указанного выше сопротивления. Чем масштабнее институциональные перемены и, следовательно, чем больше зазор между «старым» и «новым», тем больше простор для роста новых форм коррупции.

Таким образом, коррупция в переходных странах становится индикатором неэффективности институциональных реформ. Следовательно, изучение коррупции и связанных с ней неформальных отношений — важнейшая задача социологии коррупции. В данной книге мы будем в меньшей степени касаться этой проблемы, хотя она составляет предмет других исследований Фонда ИНДЕМ.

7. География коррупции. Речь не о социальной, а о реальной географии, о региональных особенностях коррупции. Россия здесь предоставляет уникально интересный материал в силу разнообразия ее регионов. Среди регионов нашей страны есть мусульманские и православные, весьма патриархальные и находящиеся в постиндустриальной фазе развития; есть почти полностью аграрные, промышленно развитые или похожие на нефтяные эмираты; субтропические и заполярные, горные и равнинные и т.д. и т.п. Наши регионы отличаются друг от друга не менее чем в 400 раз по площади

¹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. М.: Фонд экономической книги «Начала». 1997. Стр. 21.

² Подобные проблемы обстоятельно описаны в книге: Полтерович В.М.. Элементы теории реформ. М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2007.

(при этих сравнениях мы отбросили «экстремальные» в социально-экономическом плане регионы), не менее чем в четыре раза по среднедушевым доходам, не менее чем в 300 раз по доле сельского хозяйства в ВРП и даже не менее чем в 25 раз по числу убийств (на десять тысяч жителей). Этот перечень кардинальных различий можно продолжать почти неограниченно. Можно ожидать, что подобное разнообразие приводит к различиям в уровне и структуре коррупции в регионах. Важно описать и объяснить их. Связь региональных различий с различиями в коррупции в этих регионах может стать источником откровений о причинах и последствиях коррупции. А это, в свою очередь, может давать важные сведения для формирования антикоррупционной политики.

Приведенный выше список задач, которые могут решаться средствами социологии коррупции, наверняка неполон. Но даже он демонстрирует немалый масштаб возможного фронта работ. Решение большей части этих задач будет представлено в данной книге.

КАК МЫ ЭТО ДЕЛАЕМ

Предлагаемая вашему вниманию книга подготовлена на основе использования данных серии исследований, проводившихся в Фонде ИНДЕМ на протяжении периода с 2001 г. по настоящее время. Подробнее они будут описаны ниже. Все исследования основаны на применении двух техник. Первая — глубинные интервью. Они представлены здесь в меньшем масштабе. В докладе «Диагностика российской коррупции...»¹ мы применили метафорический анализ при изучении корпуса текстов интервью. Результаты этой новации подробно описаны в докладе и не вошли в данную книгу². Главным образом, здесь представлены результаты анализа количественных исследований. Именно в этой сфере с 1990 г., когда начали реализовываться наши первые социологические исследования, мы стали развивать свои методологические подходы, которые в максимальной степени эксплуатируются в наших проектах, представленных в книге, и которые мы обязаны описать.

¹ Диагностика российской коррупции: социологический анализ. Аналитический доклад. М.: Фонд ИНДЕМ, 2001 (<http://www.anti-corr.ru/awbreport/index.htm>).

² Подробнее об этом направлении нашей работы можно познакомиться в брошюре: А.Н. Баранов, О.В. Михайлова, Е.А. Шипова. Некоторые константы русского политического дискурса сквозь призму политической метафорики («взаимоотношения бизнеса и власти», «коррупция»). М.: Фонд ИНДЕМ, — 84 с. и в статье Баранов А.Н. Метафорические грани феномена коррупции // Общественные науки и современность. 2004 г. № 2, стр. 70–79.

Ключевой тезис исповедуемого нами подхода звучит достаточно очевидно.

Тезис 1. Ответы респондентов на отдельный вопрос анкеты не могут, как правило, служить основой для самостоятельных выводов.

Тезис, вообще говоря, неоднократно высказывавшийся. Однако он крайне редко становится основой методологического подхода. Отчасти это объясняется тем, что вслед за этим тезисом обычно не формулируется другой, теснейшим образом связанный с первым и значительно менее банальный.

Тезис 2. Как респондент в массовом опросе является случайно выбранным представителем из генеральной совокупности граждан, которую мы изучаем, точно так же вопрос анкеты является случайно выбранным вопросом из генеральной совокупности возможных вопросов, потенциально пригодных для решения одной и той же исследовательской задачи.

Мы с необходимостью приходим к этой формуле, как только задумываемся о воспроизводимости результатов социологических опросов, о том, что было бы, если бы заказчик разместил заказ в другом социологическом агентстве, и анкету составлял бы другой коллектив исследователей. Тут, конечно, работают различные соображения. Первое — зависимость реакций респондентов от нюансов формулировки. Второе — влияние контекста (в этом смысле вопрос — это не только формулировка, но и контекст). О том, сколь велико может быть такое влияние, написано немало¹.

Но есть третье, возможно, более важное соображение. Для его формулировки воспользуемся терминологией, вводимой Садменом и Брэдберном². Они различают программные (исследовательские) вопросы и анкетные вопросы. В первом случае речь идет о вопросе, который ставит «перед природой» исследователь. Например, «Как люди делятся на категории по их готовности к активным политическим действиям». Во втором случае речь идет о конкретном вопросе анкеты, который исследователь конструирует и вставляет в анкету, поскольку полагает, что ответы на этот вопрос могут служить индикаторами, позволяющими находить ответ на программный вопрос. Программному вопросу из приведенного выше примера мог бы соответствовать примерно следующий анкетный вопрос: «Какие из перечисленных ниже форм политической активности вы считаете для себя приемлемыми? Выберите не более трех ответов».

¹ Множество интересных примеров можно найти в двух следующих книгах: Садмен С., Брэдберн Н., Шварц Н. Как люди отвечают на вопросы. Применение когнитивного анализа в массовых обследованиях / Пер. с англ. — М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2003. Цаллер Дж. Происхождение и природа общественного мнения / Пер. с англ. — М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2004.

² Садмен С., Брэдберн Н. Как правильно задавать вопросы: введение в проектирование опросного инструмента / Пер. с англ. — М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2002. Стр. 24.

Теперь третий тезис можно сформулировать так.

Тезис 3. Между программными и анкетными вопросами может существовать только неоднозначное вероятностное соответствие.

В том или ином виде данный тезис также появлялся в социологической литературе. Однако крайне редко он становился основой для развития адекватных ему методологических и технологических разработок.

В дальнейшем нам понадобятся еще некоторые понятия, связанные с обсуждаемой проблемой. Мы будем говорить о латентных и явных свойствах, характеристиках, признаках, переменных. Процитируем научного редактора перевода упоминавшейся выше книги Садмена и Брэдберна Д.М. Рогозина, который, комментируя понятие «программный вопрос», писал так, фактически излагая в других терминах приведенный выше тезис 3: «Программный вопрос направлен на выявление латентного признака, который можно обнаружить лишь в особой реальности, называемой теорией. Анкетные вопросы предназначены для распознавания данного признака в эмпирическом пространстве. Поэтому ответы на анкетные вопросы никогда не совпадают с ответами на программные вопросы, что является основной эпистемической проблемой любого исследования»¹.

В работах, посвященных проблемам измерения, часто используют категории *первичного измерения* и *производного измерения*. Ясный пример: первичное измерение — степень отклонения стрелки на шкале амперметра; производное измерение — сила тока, о которой мы судим по отклонению стрелки. Производные измерения имеют дело с латентными характеристиками. Таковой является и сила тока. Хотя она определяется весьма практично: «число электронов, пересекающих за единицу времени единицу сечения проводника», еще ни одному физика не удавалось разместиться в единице сечения с секундомером в руках, подсчитывая пролетающие мимо электроны. При анкетировании ответы на вопросы — первичные измерения, аналог отклонения стрелок амперметров. Но далее неким образом мы должны перейти от первичных измерений к производным, от вербальных реакций респондентов на вопросы анкеты к суждениям в терминах программных вопросов, от явных ответов к латентным сущностям.

Прежде чем объяснить, как мы осуществляем указанный переход, требуется пояснение относительно вопросов разных типов. Все вопросы анкеты можно разбить на три группы следующим образом:

- 1) вопросы относительно социальных позиций респондентов (позиционные вопросы), например, вопрос об образовании;
- 2) вопросы относительно социальных практик респондентов, например, «Когда вы последний раз сталкивались с должностным лицом?» или «За кого вы голосовали на последних парламентских выборах?»;

¹ Садмен С., Бредбери Н. Цит. соч., стр. 25.

3) вопросы относительно установок респондентов (диспозиционные вопросы), например, «Когда уровень коррупции в нашей стране был выше?».

На позиционные вопросы обычно не распространяются те соображения, которые приводились выше. Обычно мы полагаем, что респондент не будет вводить в заблуждение интервьюера относительно своего пола или возраста (в противном случае это не относится к сфере социологии). Вопросы, касающиеся социальных практик, менее отягощены проблемами связи с латентными свойствами. Здесь, как правило, всплывают проблемы неискренности респондентов, когда вопросы сенситивны. Эти проблемы решаются с помощью комплекса проверочных перекрестных вопросов или другими методами вроде вопросов-лотерей. А вот диспозиционные вопросы как раз и предназначены для выявления латентных установок (диспозиций респондентов). Далее мы будем говорить именно о них.

Все предъявленные выше предварительные соображения о соотношениях между латентными свойствами и их непосредственными индикаторами — вопросами — порождают три следующих тезиса уже технологического свойства.

Тезис 4. Все изучаемые латентные свойства должны быть описаны явным образом.

Тезис 5. С каждым латентным свойством должна быть связана группа вопросов.

Тезис 6. Связь между латентным свойством и сопряженными с ним вопросами должна быть описана явным верифицируемым образом.

Эти три тезиса реализуются в наших исследованиях различными способами. Первый из них предполагает априорное описание латентного свойства. Например, оно задается в виде классификации. Предполагается, что изучаемая генеральная совокупность индивидов может быть разбита на несколько классов. Каждый из этих классов получает свое вербальное описание. Оно верифицируется экспертами на предмет ясности и однозначности описания. Совокупность этих классов образует типологию, связанную с некоторым латентным свойством — диспозицией респондентов (примеры: «Лояльность к власти», «Понимание коррупции» и т.п.). Предполагается далее, что есть некоторые вопросы, в ответах на которые может проявляться принадлежность респондентов классам данной типологии. Индивиды, принадлежащие одному классу, с большей вероятностью выбирают одни ответы, а принадлежащие другому классу — другие ответы. Вероятностная связь между принадлежностью респондентов классам типологии и выбором ответов на вопросы устанавливается посредством специально организованной экспертизы. *Далее, по полученным от экспертов матрицам условных вероятностей и ответам респондентов на вопросы анкеты можно определять принадлежность респондентов классам типологии. Такие типологии мы будем называть синтетическими типологиями, а сам метод в немногочисленных*

публикациях¹, посвященных ему, фигурирует под названием «экспертно-опросный метод». Подробнее он будет описан в главе 1.

Второй способ реализации тезисов 4–6 основан на противоположном подходе. В этом случае латентная переменная (например — классификационная) строится в процессе статистического анализа ответов респондентов на серию вопросов. Т.е. исследователь заранее отбирает эту серию вопросов, имплантирует ее в анкету, а сама латентная переменная становится результатом анализа структуры данных, образованных совокупностью ответов на эти вопросы. Обычно это вопросы, образующие некоторую однородную совокупность. Пример — табличный вопрос вроде следующего:

Как вы считаете, являются или не являются следующие ситуации случаями коррупции? Выберите для каждой из них один из следующих вариантов ответа:

1. Это точно случай коррупции 2. Это спорная ситуация: может коррупция, а может — нет
3. Это не имеет отношения к коррупции 0. Затрудняюсь ответить

№	Ситуации	Варианты ответов			
		1	2	3	4
1	Инспектор ГАИ останавливает машину с сильно пьяным водителем, но за вознаграждение отпускает его	1	2	3	4
2	Студент вручает экзаменатору бутылку коньяка или коробку конфет для получения хорошей оценки	1	2	3	4
.....					
14	В сельской местности администрация грозит жителям не завезти корма, дрова, уголь и т.п., если жители не проголосуют, как нужно	1	2	3	4
15	Хулиган за взятку освобождается от наказания (15 суток)	1	2	3	4

Другой пример — вопрос с множественным выбором ответа (мультивариантный вопрос) вроде следующего:

Как бы вы описали свои ощущения от того, что вам пришлось дать взятку? Выберите, пожалуйста, не более 3-х ответов.

1	Презрение к себе
2	Ненависть к чиновнику
3	Страх, что могут схватить за руку
.....	
15	Ничего не чувствовал, уже привык
16	Недовольство нашей государственной системой, ставящей людей в такие обстоятельства

¹ Сатаров Г.А. О новом подходе к построению обобщенных социологических переменных // М.: Полития. 2000, №4.

Blagoveschensky Yu. N., Satarov G. A. A New Approach to Building Fuzzy Classifications in Sociological Research with Survey Data, *Studies in Computational Intelligence (SCI)* **4**, 349–356.

17	Удовлетворение собой, своим умением решать свои проблемы
18	Другое (укажите, что) _____
00	Затрудняюсь ответить

В четвертой главе будет продемонстрировано, как совокупность ответов респондентов на данный вопрос используется для построения типологии респондентов. Кроме того, ниже будут продемонстрированы примеры работы с табличными вопросами. Все переменные, которые строятся в процессе обработки данных из ответов на другие вопросы, мы будем называть синтетическими переменными.

Что касается традиционных диспозиционных вопросов с простым выбором ответа, то они, как правило, используются двумя способами. Первый — как «пушечное мясо» для построения синтетических типологий. Второй — для интерпретации и верификации выводов, сделанных на основании изучения синтетических переменных.

В обыденной коммуникации мы всегда анализируем не только *что* говорит человек, но и *как* он говорит. В наших исследованиях мы стараемся учитывать и это обстоятельство. Типичный пример — использование ответов «Затрудняюсь ответить» для построения синтетической переменной «Социальный интеллект»¹ (см. §§ 1.5 и 2.4). В книге вы найдете и другие примеры такого подхода.

Наконец, говоря о наших подходах, мы не можем обойти еще один важный тезис. Крайне трудно проводить границу между социологией и смежными науками: социальной психологией, психологией, экономикой и т.п. Поэтому, когда, отправляясь от социологических постановок задач, мы, следуя логике познания объекта нашего исследования, «вторгаемся» на территорию смежных наук, мы не спешим трубить сигнал «Все назад!». В тексте книги читатели найдут следы этого нахальства, увидев экономические рассуждения (о рынках коррупции) или психологические размышления (эмоциональные реакции от участия в коррупционных сделках).

СТРУКТУРА И ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Начнем с того, что перечислим все социологические исследования (опросы), материалы которых используются в книге. Отметим, что нередко несколько исследований входили в один проект. Все необходимые данные приведены в следующей таблице. Важно учитывать, что указанное в таблице название

¹ Эта переменная имеет близкий смысл с вводимой Цаллером характеристикой «осведомленность» (см. Цаллер Дж. Происхождение и природа общественного мнения. Цит. соч.).

исследования используется дальше в книге при ссылке на него. Название каждого исследования образовано указанием исследуемой социальной группы и год проведения полевой части проекта. В столбце «Метод» под «интервью» понимаются глубинные интервью. Названия проектов могут использоваться для получения текстов докладов соответствующих проектов на нашем сайте http://www.anti-corr.ru/an_study.shtml. Подробные сведения о выборках этих исследований будут даваться ниже. В таблице 0.1 перечислены исследования, результаты которых наиболее полно представлены в книге. Однако в ней вы найдете отсылки и к другим исследованиям, которые позже проводились в Фонде ИНДЕМ, или в которых участвовали наши авторы.

Таблица 0.1. Сведения о социологических исследованиях, использованных в данной книге

№	Название проекта	Название проекта	Метод
1	Эксперты-2001	Диагностика российской коррупции – 2001	интервью
2	Граждане-2001		опрос
3	Бизнес-2001		
4	Граждане-2002	Индексы региональной коррупции ¹	опрос
5	Бизнес-2002		
6	Чиновники-2002	Заработная плата и коррупция: как платить российским чиновникам	опрос
7	Бизнес-2004	Бизнес и власть: перспективы противодействия коррупции	интервью
8	Граждане-2004	Диагностика коррупции в Республике Татарстан: социологический анализ	интервью, опрос
9	Бизнес-2004		
10	Чиновники-2004		
11	Граждане-2005	Диагностика российской коррупции – 2005	опрос
12	Бизнес-2005		
13	Граждане-2010	Мониторинг бытовой коррупции – 2010	опрос

Исследования «Чиновники-2002» и «Чиновники-2004» будут использоваться только в главе 8. Оба опроса имели свои ограничения. Первый был посвящен зарплате и трудовым стимулам и охватывал чиновников следующих федеральных ведомств²:

- Министерство финансов;
- Государственный таможенный комитет;

¹ Это уникальное исследование мы проводили в партнерстве с Центром Антикоррупционных исследований и инициатив — TI Russia.

² Использованы названия, существовавшие до реформы 2004 г.

- Министерство экономического развития и торговли;
- Министерство по печати, телерадиовещанию и СМИ;
- Министерство путей сообщения;
- Государственный комитет по рыболовству;
- Министерство труда и социального развития;
- Министерство культуры.

В каждом ведомстве было опрошено от 125 до 128 действующих служащих и 36, оставивших государственную службу. При этом охватывались четыре категории служащих, начиная с заместителей министров и начальников управлений и заканчивая исполнителями. Категории были представлены в выборке пропорционально их реальной численности.

Исследование «Чиновники-2004», благодаря властям Республики Татарстан, стало одним из первых исследований, посвященных коррупции, респондентами в которых были чиновники. Однако оно ограничено рамками одного субъекта федерации. Тем не менее, мы сочли возможным включить его в книгу. Выборка государственных служащих составила более 600 респондентов, из которых около 20% составили служащие муниципального уровня. По категориям респонденты распределялись следующим образом: руководитель министерства, ведомства или его заместитель — 4,7%, руководитель департамента, главного управления или управления или его заместитель — 8,5%, руководитель отдела, управления на правах отдела или его заместитель и т.п. — 35,9%, исполнитель: специалист, ведущий специалист, главный специалист, специалист-эксперт и т.п. — 50,9%.

Проект «Индексы региональной коррупции» проводился в 40 регионах России, и его выборка построена исходя из необходимости сопоставления регионов. Для этого в каждом регионе были опрошены в среднем более 140 респондентов-граждан и 46 респондентов-предпринимателей. Выборки в каждом регионе строились по единым планам репрезентации.

Основное изложение в книге основано на данных двух сопоставимых проектов: «Диагностика российской коррупции – 2001» и «Диагностика российской коррупции–2005». Опросы первого из двух проектов были обширнее по тематике и набору вопросов. Поэтому некоторые важные и интересные темы представлены в книге только данными исследования 2001 г. Тем не менее, есть темы, которые появились только в опросах 2004 или 2005 гг.

Исследование «Мониторинг бытовой коррупции – 2010»¹ проведено в октябре-ноябре 2010 г. в 70 регионах страны с выборкой по 250 респондентов в каждом. Для изучения состояния бытовой коррупции на общероссийском

¹ Состояние бытовой коррупции в Российской Федерации. М.: МЭРТ, 2011. http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/116f09004739f0c7a2a4eeb4415291f1/doklad_kor.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=116f09004739f0c7a2a4eeb4415291f1

уровне из начальной выборки в 17500 респондентов была сконструирована подвыборка в 3400 респондентов, репрезентирующая Россию. Исследование проводилось совместно с Фондом Общественное мнение, проводившим опрос и участвовавшим в анализе данных. Для оценки состояния практики бытовой коррупции применялись методы разработанные Фондом ИНДЕМ. В книге из результатов данного исследования будут представлены отдельные данные о практике бытовой коррупции на общероссийском уровне.

Большая часть тем представлена и в 2001, и в 2005 г. Однако не всегда это позволяет анализировать динамику. Проектируя инструменты исследований 2005 г., мы иногда сталкивались со следующей дилеммой: совершенствовать инструментарий в ущерб возможности сравнения или обеспечивать возможность сравнения и не менять вопросы и блоки вопросов. В большинстве случаев, но не всегда, мы выбирали второй вариант.

Дальше речь пойдет о тематической структуре анкет опросов 2001, 2004 и 2005 г. Эта структура тождественна максимальному набору задач, которые ставились перед этими исследованиями.

Одна из целей нашего исследования — **дать многомерную картину российской коррупции**. Эта картина распадается, прежде всего, на два больших фрагмента. Первый из них — субъективная компонента коррупции, вторая — объективная.

Субъективная компонента коррупции включает следующие стороны (свойства, факторы):

1. Оценка уровня коррупции в стране. Мы исходили из того, что доминирующее отношение респондентов к коррупции является негативным. Проецируя это отношение на власть, на действующую политическую систему, на элиты, негативное общественное мнение становится серьезной дестабилизирующей силой, которую нельзя недооценивать. Оценка респондентами коррупции может определяться не только реальным уровнем коррупции в стране, но и другими факторами, например, отношением к власти (доверие-недоверие) и настроением. В нашем исследовании мы проверяли эту гипотезу.
2. Понимание коррупции во многом определяет и отношение к коррупции, и практику, и готовность или неготовность граждан противостоять ей. Сюда входят представления респондентов о коррупции, о ее причинах и последствиях, о способах и перспективах противодействия ей.
3. Установка на коррупцию — одна из важнейших диспозиционных характеристик, которые мы померили. Готовность прибегать к коррупции или, напротив, готовность противостоять ей должны учитываться при планировании антикоррупционной политики, особенно в той ее части, которая касается привлечения сил гражданского общества. Кроме того, данная характеристика, в сопоставлении с объективными факторами, может служить инструментом проверки гипотезы о соотношении субъективных и объективных причин коррупции.

Объективные компоненты коррупции признаваемы таковыми в нашем исследовании с некоторой долей условности. В конечном счете, в исследовании, в котором главный источник информации — респонденты, субъективный характер носят любые получаемые от них сведения. Тем не менее, мы разделяем их (сведения) на две части в зависимости от того, о чем говорят нам респонденты — о своих мыслях и соображениях или о своей практике и обстоятельствах жизни или работы. В последнем случае мы говорим об объективной стороне картины. Она включает:

1. Обстоятельства жизни респондентов. Используя позиционные переменные, мы собирались выявить, как влияют на коррупцию эти обстоятельства. Когда речь идет о гражданах — это стандартный набор социально-демографических характеристик. Когда речь идет о предпринимателях — это характеристики их бизнеса.
2. Характеристики зон коррупции. Здесь речь идет о свойствах тех точек, в которых происходит порождающий (или нет) коррупцию контакт между гражданами (бизнесменами) и должностными лицами. Сюда могут входить уровни и ветви власти, органы власти, решаемые посредством должностных лиц проблемы (медицинское обслуживание, провоз товара через границу и т.п.). Мы выявляли с помощью этих характеристик основные проблемные точки в зоне полномочий государственной власти и особенности этих точек.
3. Характеристики практики коррупции. Они также многообразны и включают интенсивность коррупционных сделок, затраты взяточдателей на коррупцию, объемы различных рынков коррупционных услуг, надежность и качество коррупционных услуг, соотношение спроса и предложения на эти услуги. Последняя фраза использует экономическую терминологию неслучайно. Характеристиками практики коррупции она описывается как рынок и оценивается сформированность этого рынка.
4. Последствия коррупции. Эта часть плохо поддается изучению в социологическом исследовании, однако кое-что мы попытались сделать. Во-первых, нас интересовали социальные последствия коррупции. Мы исходили из гипотезы, что беднейшие слои населения вытесняются коррупцией из сферы государственных услуг. Во-вторых, мы попытались оценить соотношение между вовлеченностью бизнеса в коррупцию и эффективностью этого бизнеса, понимая, что это соотношение не может иметь однозначной интерпретации.

Практическая направленность нашего проекта диктовала необходимость следующего исследовательского хода: выделить две группы респондентов (отдельно в выборках граждан и предпринимателей). Первая — «*группа надежды*» — респонденты, которые в силу своих установок и практики могут включиться в работу по противодействию коррупции от имени гражданского общества. Вторая — «*группа риска*» — это те респонденты, которые в силу своих

установок и практики могут быть отнесены к числу активных (инициативных) взяткодателей. Задача состояла в анализе различий между этими группами.

Структура анкет предусматривала наличие общей части у обеих анкет, предназначенной для сравнения двух выборок, и специфических частей отдельно для граждан и предпринимателей, предназначенных для анализа бытовой и деловой коррупции соответственно.

Общая часть анкет включает следующие блоки:

- *оценки*: оценка уровня коррупции в стране вообще, сравнение различных органов власти по степени коррумпированности, разных видов коррупции по степени распространенности и т.п.;
- *понимание*: группа вопросов, связанных с пониманием понятия коррупции и причин, ее порождающих;
- *доверие*: группа вопросов, характеризующих установки респондентов по отношению к власти типа «доверие-недоверие» (в опросах 2001 г.);
- *установка* на коррупционность-антикоррупционность: группа вопросов, характеризующих установки респондентов по отношению к готовности к участию в коррупционных сделках или, наоборот, готовности к противодействию коррупции;
- *настроение*: вопросы, характеризующие с разных сторон настроение как одну из социально-психологических особенностей респондентов, которая может влиять на их поведение и оценки (в опросах 2001 г.);
- *суждения* о методах противодействия коррупции и другие вопросы подобного рода;
- *политика*: вопросы, характеризующие политические предпочтения и установки респондентов (в опросах 2001 г.);
- *вопросы социально-демографического блока*;
- *прочие вопросы*, решающие отдельные задачи исследования.

Некоторые вопросы из этого списка могли относиться одновременно к нескольким тематическим группам и предназначаться для решения нескольких исследовательских задач.

Анкета для граждан в своей специфической части содержала следующие тематические группы вопросов:

- общие вопросы на оценку респондентами своего социального самочувствия;
- общая оценка масштаба и характера бытовой коррупции;
- описание собственного опыта последнего столкновения с коррупцией;
- общая оценка взаимодействия с государственными и муниципальными службами;
- описание собственного опыта столкновения с государственными и муниципальными службами.

Анкета для предпринимателей содержала группы вопросов, освещающих следующие темы:

- характеристики бизнеса (включая масштаб, отрасли и структуру собственности);
- вовлеченность бизнеса в коррупцию;
- успешность бизнеса;
- взаимодействие бизнеса с государством, включая участие в тендерах и т.п., взаимодействие с судебной властью;
- зависимость бизнеса от власти;
- препятствия для бизнеса, порождаемые властью;
- коррупция, взятки и другие неформальные методы влияния: практика, обстоятельства, выгоды.

В соответствии со стратегией нашего исследования, отдельные тематические группы вопросов анкет использовались для построения синтетических типологий. Их перечень приведен в следующей таблице.

Таблица 0.2. Список синтетических типологий. Крестиком помечены те опросы, по данным которых строились соответствующие типологии

Название синтетической типологии	Название опроса			
	Граждане-2001	Бизнес-2001	Граждане-2005	Бизнес-2005
Оценка уровня коррупции	x	x	x	x
Понимание коррупции	x	x	x	x
Установка на коррупцию	x	x	x	x
Доверие к власти	x	x		
Настроение	x	x		
Адаптация	x			
Успешность бизнеса		x		x
Зависимость от власти		x		x
Вовлеченность в коррупцию		x		x

Теперь об электронных приложениях к книге. Мы запланировали выпустить книгу вместе с диском электронных приложений, перечень которых читатель найдет в конце книги. Кроме того, к моменту выхода книги на сайте Фонда ИНДЕМ (www.indem.ru) будет размещена копия этих приложений. Текст книги, однако, самодостаточен. Он построен так, чтобы ее можно было читать без прямого обращения к приложениям. Когда вы встречаетесь со ссылкой на приложения к данной книге, то речь идет именно об электронном приложении. Таким образом, электронные приложения предназначены для расширения информационной базы текста, а не для постоянного «подглядывания».

* * *

«Серебро и золото для писцов! Одежды для служителей! ... Вор, разбойник, грабитель — вот кто эти сановники, поставленные для того, чтобы бороться с несправедливостью. Прибежище для насильника — вот кто эти сановники, поставленные для того, чтобы бороться с ложью!»¹

Это крик души древнего египтянина, столкнувшегося с бюрократией того времени. А вот и представления о последствиях коррупции: «Будет страна мала, а ее руководители многочисленны; она будет опустошена, хотя доходы ее велики. Зерна будет мало, а мера велика, и будут его отмерять с излишком». Такое впечатление, что перед нами поэтическое описание современной России.

Прошло четыре тысячи лет, и ничего не изменилось. Бюрократия все также жадна, а последствия коррупции все также разрушительны. Но разнообразный социальный опыт человечества подсказывает — выход есть. Мы пока не точно знаем, где он. Мы видим свет в конце тоннеля, наблюдая страны с честными бюрократами, эффективной экономикой и благополучными гражданами. Мы видим свет, но не видим тоннеля. Мы знаем примеры стран, достойных подражания, но не понимаем, как стать такими, впрочем, также как не понимают они. Найти и пройти этот тоннель можно, только опираясь на научный поиск.

В той степени, в какой коррупция индицирует неэффективность управления, она является ключом к выявлению этой неэффективности. Значит, изучая коррупцию, мы тем самым находим средства к повышению эффективности управления. Читателям судить, в какой мере наша книга способствует продвижению к пониманию коррупции, к построению каркаса научного знания о ней. Мы же будем рады, если найдутся критики, которые захотят оспорить наши результаты, сделать что-то по-другому и пойти дальше нас.

Несколько слов о возможном способе работы с нашей книгой. Конечно, мы будем рады, если найдутся читатели, которые настойчиво и последовательно преодолеют представленный им текст от введения до заключения. Однако возможен и другой алгоритм. Для удобства читателей в начале книги мы приводим краткое изложение результатов, представленных в главах книги. Причем нумерация разделов краткого изложения совпадает с нумерацией глав. Поэтому вы можете начать с чтения краткого изложения, а потом читать те главы, которые вызвали ваш интерес. Правда, мы рекомендуем в любом случае прочитать сначала первую главу, содержащую описание наших методических инструментов. Это облегчит понимание остального текста. В любом случае, мы желаем нашим читателям интересных «приключений духа» при чтении нашей книги, если такое пожелание не сочтут некоторой саморекламой.

¹ Цитируется по: Франкфорт Г., Франкфорт Г.А., Уилсон Дж., Якобсен Т. В преддверии философии. Духовные искания древнего человека / Пер. с англ. — СПб.: Амфора, 2001. Стр. 115.

ГЛАВА 1. МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

§ 1.1. КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ВЫБОРОК АНКЕТНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Опросы 2001 и 2005 гг. являются главным исходным материалом для анализа в данной книге, поэтому здесь мы помещаем описание их выборок. Они строились по одинаковым принципам, описанным ниже. Важная задача данного параграфа — показать сопоставимость выборок. Мы обращаем внимание читателей на то, что во всех выборках наших исследований отсутствуют северокавказские республики. Это обусловлено нашим представлением об их существенных социокультурных отличиях от прочих регионов, влекущих иную природу и масштаб коррупционных отношений. Мы придерживались этой идеи до 2001 г. После проведения последнего исследования в 2005 г. мы склоняемся к тому, что эти социокультурные различия стали несущественными.

ОПРОСЫ ГРАЖДАН

В обоих исследованиях применялась репрезентативная всероссийская многоступенчатая территориальная стратифицированная случайная выборка. Размер выборки составил в 2001 г. 2017 респондентов, а в 2005 г. — 3100 респондентов. Выборка строилась как представительная для федеральных округов и типов населенных пунктов по всей России. Для целей такого представительства пропорциональный отбор респондентов проводился по численности, полу и возрасту населения в соответствии с данными Роскомстата.

Выбранный способ построения выборки не предполагал, что подвыборки субъектов Федерации, т.е. республик, краев и областей, будут представительными выборками в них. Поэтому включение тех или иных субъектов Федерации в выборку для проведения исследования осуществлялось направленно, исходя из задачи представительства в выборке различных экономико-географических территорий России, а внутри таких территорий осуществлялся случайный отбор.

В выборке исследования 2001 г. одним из критериев отбора субъектов Федерации внутри каждого федерального округа был тип социально-экономического развития региона, включавший, в частности, уровень его экономического развития — является ли данный регион донорским или дотационным.

Таким образом, в выборку вошли следующие субъекты Федерации:

1. Москва.
2. Центральный ФО — Калужская область, Костромская область.
3. Северо-Западный ФО — Ленинградская область, Санкт-Петербург, Новгородская область.
4. Приволжский ФО — Пермская область, Чувашская республика.
5. Южный ФО — Ставропольский край, Волгоградская область.
6. Уральский ФО — Удмуртская республика, Свердловская область.
7. Сибирский ФО — Иркутская область, Омская область.
8. Дальневосточный ФО — Приморский край, Хабаровский край.

Всего в выборку исследования 2001 г. было включено 15 регионов по всем 7 федеральным округам с выделением города Москвы. Распределение выборки граждан 2001 г. по регионам и федеральным округам России приведено в таблицах 1.1.1. и 1.1.2.

Таблица 1.1.1. Распределение выборки граждан 2001 г. по регионам России

Республика, край, область	Число	Доля, %
1. Ленинградская область	150	7,4
2. Калужская область	220	10,9
3. Москва	256	12,7
4. Волгоградская область	220	10,9
5. Республика Удмуртия	21	1,0
6. Пермская область	320	15,9
7. Омская область	110	5,5
8. Свердловская область	130	6,4
9. Приморский край	80	4,0
10. Иркутская область	139	6,9
11. Ставропольский край	40	2,0
12. Хабаровский край	20	1,0
13. Республика Чувашия	81	4,0
14. Новгородская область	20	1,0
15. Костромская область	210	10,4
Всего	2017	100,0

Таблица 1.1.2. Распределение выборки граждан 2001 года по федеральным округам

Федеральный округ	Число	Доля, %
1. Центральный	686	34,0
2. Северо-Западный	170	8,4
3. Южный	260	12,9
4. Приволжский	401	19,9
5. Уральский	151	7,5
6. Сибирский	249	12,3
7. Дальневосточный	100	5,0
Всего	2017	100,0

Выборка исследования 2005 г. включала во всех 7 федеральных округах 29 регионов, т.е. большее число субъектов Федерации и, соответственно, большее число населенных пунктов. Для большей сопоставимости результатов с исследованием 2001 г. в выборку исследования 2005 г. были включены большинство тех же субъектов Федерации, что включались в выборку 2001 г. Распределение выборки граждан 2005 г. по регионам и федеральным округам России приведено в таблицах 1.1.3. и 1.1.4.

Таблица 1.1.3. Распределение выборки граждан 2005 г. по регионам России

Республика, край, область	Число	Доля, %
1. Москва	224	7,2
2. Санкт-Петербург	99	3,2
3. Воронежская область	199	6,4
4. Ивановская область	205	6,6
5. Костромская область	100	3,2
6. Калужская область	84	2,7
7. Архангельская область	100	3,2
8. Псковская область	98	3,2
9. Волгоградская область	140	4,5
10. Краснодарский край	146	4,7
11. Ростовская область	109	3,5
12. Ставропольский край	96	3,1
13. Нижегородская область	136	4,4
14. Пензенская область	79	2,5

Таблица 1.1.3. Продолжение

15. Пермская область	68	2,2
16. Самарская область	88	2,8
17. Саратовская область	127	4,1
18. Республика Татарстан	64	2,1
19. Республика Башкортостан	102	3,3
20. Свердловская область	153	4,9
21. Челябинская область	112	3,6
22. Республика Бурятия	125	4,0
23. Иркутская область	33	1,1
24. Новосибирская область	121	3,9
25. Омская область	106	3,4
26. Алтайский край	43	1,4
27. Амурская область	74	2,4
28. Приморский край	54	1,7
29. Хабаровский край	15	0,5
Всего	3100	100,0

Таблица 1.1.4. Распределение выборки граждан 2005 г. по федеральным округам

Федеральный округ	Доля, Роскомстат, 2004, %	Число	Доля, %
1. Центральный	19,0	588	19,0
2. Северо-Западный	6,4	198	6,4
3. Южный	15,8	491	15,8
4. Приволжский	21,4	664	21,4
5. Уральский	8,5	265	8,5
6. Сибирский	13,8	428	13,8
7. Дальневосточный	4,6	143	4,6
8. Москва	7,2	224	7,2
9. Санкт-Петербург	3,2	99	3,2
Всего	100,0	3100	100,0

Анализ данных таблицы 1.1.4. показывает, что квоты по федеральным округам в выборке граждан 2005 г. были выполнены в точном соответствии с данными Роскомстата.

В обоих исследованиях на последней ступени отбора респондентов для выборки использовались квоты по их полу и возрасту в соответствии с базами данных Роскомстата. Квоты по численности выборок в различных типах населенных пунктов использовались для контроля, они также в обоих выборках оказались практически не отличающимися от соответствующих данных Роскомстата. Сравнение данных государственной статистики и параметров выборки для исследований 2001 и 2005 гг. приводится ниже. Следует учитывать, что соотношения пола и возраста несколько меняются со временем. Наилучшее совпадение квот и данных Роскомстата можно наблюдать в 2005 г., что неудивительно в силу использования обновленной государственной статистики.

Таблица 1.1.5. Соответствие квот выборки граждан по полу данным Роскомстата

Пол	Доля, Роскомстат, 2004, %	2001		2005	
		Число	Доля, %	Число	Доля, %
1. Мужской	45,3	935	46,4	1405	45,3
2. Женский	54,7	1082	53,6	1695	54,7
Всего	100,0	2017	100,0	3100	100,0

Таблица 1.1.6. Соответствие квот выборки граждан по возрасту данным Роскомстата

Возраст	Доля, Роскомстат, 2004, %	2001		2005	
		Число	Доля, %	Число	Доля, %
1. 18–24 лет	14,9	304	15,1	463	14,9
2. 25–34 лет	18,3	398	19,7	566	18,3
3. 35–44 лет	19,2	423	21,0	593	19,1
4. 45–59 лет	25,2	444	22,0	780	25,2
5. 60 лет и старше	22,5	448	22,2	698	22,5
Всего	100,0	2017	100,0	3100	100,0

Таблица 1.1.7. Соответствие квот выборки граждан по типам населенных пунктов данным Роскомстата

Численность жителей или типы населенных пунктов	Доля, Роскомстат, 2004, %	2001		2005	
		Число	Доля, %	Число	Доля, %
1. Город с населением 1 млн и более	18,40	468	23,20	571	18,40
2. Город с населением 500,0–999,9 тыс.	9,30	314	15,63	289	9,30

Таблица 1.1.7. Продолжение

3. Город с населением 100,0–499,9 тыс.	19,40	238	11,83	602	19,40
4. Город с населением менее 100,0 тыс.	26,20	508	25,20	813	26,20
5. Деревня или село	26,60	489	24,20	825	26,60
Всего	100,00	2017	100,00	3100	100,00

Квоты выборки граждан по типам населенных пунктов в 2001 г. несколько отличались (одной из границ — 300,0 тыс. жителей) от квот в 2005 г., поэтому эти квоты несравнимы.

Обе выборки граждан 2001 и 2005 гг. разрабатывались по единой методологии и были исполнены с высокой степенью соответствия с данными государственной статистики, собранной в Роскомстате. Построение и исполнение выборок граждан исследований 2001 и 2005 гг. позволяет обеспечить сравнимость их результатов в ответах респондентов на совпадающие и аналогичные вопросы анкет.

ОПРОСЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ БИЗНЕСА

Выборки для анкетных опросов представителей бизнеса в 2001 и 2005 гг., также как и для граждан, строились по единой методологии. Размер выборки составил в 2001 г. — 709 респондентов, а в 2005 г. — 1030 респондентов. В обоих случаях выборка носила направленный и квотный характер. Точки опроса представителей бизнеса выбирались в тех же регионах, которые были использованы для построения выборки для граждан соответственно в 2001 и 2005 гг. Но для выборок бизнесменов в силу их меньших объемов использовалось меньше точек опроса, чем для соответствующих выборок граждан.

Выборка бизнесменов строилась так, чтобы по возможности широко и объективно представить как государственный сектор экономики, так и частный бизнес. При построении выборки бизнесменов не использовались квоты по форме их собственности — частной, акционерной или иной — поскольку форма собственности в российских условиях нередко не является определяющей для ведения хозяйственной деятельности. Значительно более значимыми оказываются принадлежность бизнеса той или иной отрасли экономики и его размер — крупный, средний или малый. При построении выборки размер бизнеса определялся по числу занятых в нем людей.

Квоты выборок — укрупненная отраслевая структура и размер бизнеса — определялись по каждому федеральному округу и выбранным для исследова-

ния регионам. Для разработки квот высчитывались веса численности занятого населения федерального округа в численности занятых по стране и веса численности занятых субъекта Федерации в численности занятых соответствующего федерального округа. Эти квоты были полностью соблюдены в процессе сбора полевой информации.

Конкретные отрасли экономики, в которых проводился отбор бизнесменов, определялись в каждом регионе по их наличию. Например, при построении выборок бизнесменов в категорию промышленности, строительства и транспорта попадали те отрасли промышленности, которые были представлены в соответствующем регионе. Обе квоты были точно выдержаны как в каждом регионе, так и во всей выборке в целом.

Исходя из имеющейся статистики и оценок экспертов, были определены пропорции между укрупненными отраслями, которые и были использованы в виде квот для построения выборок 2001 и 2005 гг. Эти квоты представлены в таблице 1.1.8.

Таблица 1.1.8. Квоты выборки по укрупненным видам деятельности бизнесменов

Виды деятельности бизнеса	2001		2005	
	Число	Доля, %	Число	Доля, %
1. Промышленность, строительство, транспорт	371	52,3	412	40,0
2. Торговля оптовая и розничная	279	39,4	206	20,0
3. Обслуживание (общепит, связь, ЖКХ и т.д.)	59	8,3	412	40,0
Всего	709	100,0	1030	100,0

В исследовании 2005 г. в сравнении с исследованием 2001 г. выборка была увеличена более чем на 300 респондентов. Кроме того, в соответствии с последними оценками структуры российской экономики, в выборке 2005 г. была увеличена доля представителей компаний, занятых обслуживанием населения и бизнеса, до 40, и уменьшена доля промышленности, строительства и транспорта с 52 до 40. В результате точного выполнения квот в выборке 2005 г. доли бизнесменов по укрупненным отраслям составили: 40 — промышленность, строительство, транспорт; 20 — торговля и 40 — обслуживание граждан и бизнеса.

По числу наемных работников бизнеса квоты 2001 и 2005 гг. были практически одинаковыми. Эти квоты приводятся в таблице 1.1.9.

Структура бизнесов в выборках по численности занятых была определена на основе экспертных оценок следующим образом: от 1 до 10 занятых — 20% выборки; от 11 до 100 занятых — 55%; от 101 до 1000 занятых — 20% и свыше 1000 занятых — 5%. Выборка не предусматривала включения сверхкрупных, монополистических и олигархических структур бизнеса.

Таблица 1.1.9. Квоты выборки по числу работающих в бизнесе

Число работающих в бизнесе	2001		2005	
	Число	Доля, %	Число	Доля, %
1. 1–10	148	20,9	206	20,0
2. 11–100	375	52,9	566	55,0
3. 101–1000	139	19,6	206	20,0
4. Более 1000	43	6,1	52	5,0
99. Отказ от ответа	4	0,6		
Всего	709	100,0	1030	100,0

Получившееся распределение выборки бизнесменов 2001 г. по регионам и федеральным округам России приведено в таблицах 1.1.10. и 1.1.11.

Таблица 1.1.10. Распределение выборки бизнесменов 2001 г. по регионам России

Республика, край, область	Число	Доля, %
3. Ленинградская область	107	15,1
5. Калужская область	30	4,2
6. Москва	212	29,9
15. Волгоградская область	32	4,5
18. Республика Удмуртия	30	4,2
19. Пермская область	30	4,2
23. Омская область	30	4,2
26. Свердловская область	30	4,2
28. Приморский край	30	4,2
29. Иркутская область	36	5,1
34. Ставропольский край	31	4,4
40. Хабаровский край	30	4,2
45. Республика Чувашия	30	4,2
49. Новгородская область	21	3,0
56. Костромская область	30	4,2
Всего	709	100,0

Таблица 1.1.11. Распределение выборки бизнесменов 2001 г. по федеральным округам

Федеральный округ	Число	Доля, %
1. Центральный	272	38,4
2. Северо-Западный	128	18,1
3. Южный	63	8,9
4. Приволжский	60	8,5
5. Уральский	60	8,5
6. Сибирский	66	9,3
7. Дальневосточный	60	8,5
Всего	709	100,0

Выборка исследования 2005 г. включала во всех 7 федеральных округах 29 регионов, т.е. большее число, чем в 2001 г. Для большей сопоставимости результатов с исследованием 2001 г. в выборку исследования 2005 г. были включены большинство тех же регионов, что и в 2001 г. Получившееся распределение выборки бизнесменов 2005 г. по регионам и федеральным округам России приведено в таблицах 1.1.12. и 1.1.13.

Таблица 1.1.12. Распределение выборки бизнесменов 2005 г. по регионам России

Республика, край, область	Число	Доля, %
1. Москва	226	21,9
2. Санкт-Петербург	83	8,1
3. Воронежская область	28	2,7
4. Ивановская область	19	1,8
5. Костромская область	11	1,1
6. Калужская область	17	1,7
7. Архангельская область	20	1,9
8. Псковская область	10	1,0
9. Волгоградская область	25	2,4
10. Краснодарский край	32	3,1
11. Ростовская область	35	3,4
12. Ставропольский край	18	1,7
13. Нижегородская область	39	3,8
14. Пензенская область	13	1,3

Таблица 1.1.12. Продолжение

15. Пермская область	29	2,8
16. Самарская область	37	3,6
17. Саратовская область	25	2,4
18. Республика Татарстан	39	3,8
19. Республика Башкортостан	35	3,4
20. Свердловская область	59	5,7
21. Челябинская область	43	4,2
22. Бурятия	11	1,1
23. Иркутская область	37	3,6
24. Новосибирская область	38	3,7
25. Омская область	25	2,4
26. Алтайский край	24	2,3
27. Амурская область	9	0,9
28. Приморский край	25	2,4
29. Хабаровский край	18	1,7
Всего	1030	100,0

Таблица 1.1.13. Распределение выборки бизнесменов 2005 г. по федеральным округам

Федеральный округ	Число	Доля, %
1. Центральный	75	7,3
2. Северо-Западный	30	2,9
3. Южный	110	10,7
4. Приволжский	217	21,1
5. Уральский	102	9,9
6. Сибирский	135	13,1
7. Дальневосточный	52	5,0
8. Москва	226	21,9
9. Санкт-Петербург	83	8,1
Всего	1030	100,0

Отбор бизнесменов в сельской местности в исследованиях 2001 и 2005 гг. не проводился. Число бизнесменов, включенных в выборку, определялось распространенностью тех типов бизнесов, которые использовались в качестве квот. Поэтому доли бизнесменов в выборках не соответствуют долям

граждан в соответствующих населенных пунктах. В частности, в обеих выборках бизнесменов 2001 и 2005 гг. более половины из них опрашивались в городах с населением не менее 1 миллиона жителей, поскольку в России бизнес наиболее развит именно в этих населенных пунктах.

Таблица 1.1.14. Соответствие долей выборок бизнесменов 2001 и 2005 гг. по типам населенных пунктов

Численность жителей, или типы населенных пунктов	2001		2005	
	Число	Доля, %	Число	Доля, %
1. Город с населением 1 млн и более	374	52,8	641	62,2
2. Город с населением 500,0-999,9 тыс.	133	18,8 ¹	197	19,1
3. Город с населением 100,0-499,9 тыс.	128	18,1 ²	135	13,1
4. Город с населением менее 100,0 тыс.	74	10,4	57	5,5
Всего	709	100,0	1030	100,0

В результате построенные в 2001 и 2005 гг. выборки бизнесменов можно считать сопоставимыми и позволяющими проводить анализ динамики характеристик деловой коррупции в стране.

§ 1.2. АНАЛИЗ СОПРЯЖЕННОСТЕЙ И ДРУГИЕ ТРАДИЦИОННЫЕ МЕТОДЫ

Существенная часть статистического анализа в нашем исследовании основана на использовании стандартных и широко распространенных статистических методов. Несмотря на то, что наша книга рассчитана на достаточно подготовленного читателя, мы сочли полезным поместить в основной текст краткие описания использовавшихся методов, относящихся к числу традиционных. Мы рассчитываем, что это облегчит работу читателей.

¹ Город с населением от 300,0 тыс. до 1 миллиона.

² Город с населением от 100,0 тыс. до 300,0 тысяч.

СРАВНЕНИЕ ЧАСТОТ

В анкетах опросов общественного мнения основную массу составляют закрытые вопросы — они содержат фиксированный список ответов, из которого респонденту предлагается выбрать иногда только один вариант ответа, а иногда — несколько (не более 2, или не более 3, или любое число).

При требовании «Выберите только один вариант из предложенного списка» статистику ответов по всей выборке респондентов можно соотносить с полиномиальным распределением. А именно, если выбор ответа рассматривать как реализацию одного из событий (осуществилось s -е событие = респондент выбрал s -й вариант ответа), то относительные частоты вариантов можно считать оценками исходных вероятностей этих событий. Пусть $1, 2, \dots, k, k+1$ — номера событий (отказ отвечать на вопрос анкеты является одним из вариантов ответа и добавляется в список событий под номером $k+1$). И пусть $n(s)$ — число респондентов, выбравших для ответа вариант с номером s . Поскольку в одном «испытании» (опрос одного респондента из выборки) может произойти только одно событие, то сумма всех величин $n(s)$ в точности равна размеру выборки, числу опрошенных респондентов. Это и приводит к возможности принять полиномиальную гипотезу: считать, что $\{n(1), n(2), \dots, n(k), n(k+1)\}$ является реализацией вектора случайных величин $\{\xi(1), \xi(2), \dots, \xi(k), \xi(k+1)\}$ со следующим распределением:

$$P\{\xi(1) = m_1, \xi(2) = m_2, \dots, \xi(k+1) = m_{k+1}\} = \frac{(m_1 + m_2 + \dots + m_{k+1})!}{m_1! m_2! \dots m_{k+1}!} \cdot p_1^{m_1} \cdot p_2^{m_2} \cdot \dots \cdot p_{k+1}^{m_{k+1}},$$

где $m_1 + m_2 + \dots + m_{k+1} = N$ (размер выборки) и $p_1 + p_2 + \dots + p_{k+1} = 1$ (вероятности событий).

Респонденты, отвечавшие на такой вопрос, могут разделиться на одну или более подвыборок по ответам на некий другой вопрос или группу вопросов. Тогда в каждой подвыборке будет своя независимая реализация частот. Или же один и тот же вопрос может задаваться в разных исследованиях (опросы граждан и предпринимателей в рамках одного проекта, опросы в разных регионах или в разное время). Можно ли считать их порожденными одним и тем же полиномиальным распределением или нет?

Это одна из задач сравнения частот, и она существенно привязана к сравнительно простой модели их распределения. Однако мы можем сравнивать не распределение с распределением, а частоты реализации только одного какого-нибудь варианта. Для этого мы можем выбрать s -е событие, обозначить его «А» и рассмотреть биномиальный выбор: либо «А», либо «не-А» (все остальные ответы). По такой схеме мы можем попарно сравнивать частоты любых

событий независимо от того, составляют ли они полную систему событий или нет, например, частоты ответов на множественные вопросы.

Приведем два примера сравнения частот. Первый из них — сравнение частот из двух проектов (2002 и 2005 гг.), в которых предпринимателям сначала задавался вопрос о неформальном стимулировании должностных лиц, а затем у тех, кто положительно ответил на этот вопрос, спрашивали: «Какого типа проблему вам пришлось решать в тот раз?» (не более 3-х ответов)». В списке для этого вопроса содержалось 16 конкретных проблем и пункт «Другое», куда респондент мог внести любую другую свою проблему. Представление о характере проблем может дать «урезанный» список:

1. Открыть новое дело
2. Решить проблему со сдачей отчетности
-
8. Обеспечить нужное судебное решение
-
16. Купить место в органе представительной власти

Другой пример взят из проекта 2005 г. (опрос граждан). Вся выборка содержала 3100 респондентов. По серии вопросов с номерами 20–27 были выделены 1703 респондента, которые попадали в коррупционную ситуацию и информативно ответили на вопрос о том, дали они в этой ситуации взятку или нет (некоторые респонденты из попадавших в коррупционную ситуацию об этом «умолчали»). Приведем следующую таблицу частот (процент и суммарный размер выборок), полученную по данным опроса:

Таблица 1.2.1. Распределение по проблемам респондентов, давших и не давших взятку, и в сумме (в последней строке столбцов «Да», «Нет» и «Всего» — размеры выборок)

№	Проблемы, которые решает респондент	«Да»	«Нет»	Всего
1	Получение бесплатной медицинской помощи	27,04	18,82	23,19
2	Дошкольные учреждения (поступление, обслуживание и т.п.)	3,53	2,01	2,82
3	Школа: поступление, обучение, «взносы», «благодарности» и т.п.	3,42	2,51	2,99
4	Вуз: поступить, перевестись, экзамены, диплом и т.п.	14,02	9,28	11,80
5	Пенсии: оформление, пересчет и т.п.	0,77	3,64	2,11
6	Социальные выплаты: оформление прав, пересчет и т.п.	2,87	7,40	4,99
7	Решение проблем в связи с призывом на военную службу	2,87	1,88	2,41
8	Работа: получить нужную, обеспечить продвижение по службе	4,53	9,54	6,87
9	Земельный участок: приобрести и (или) оформить право на него	2,65	2,89	2,76
10	Жилплощадь: получить и (или) оформить юридически и т.п.	5,41	8,53	6,87

Таблица 1.2.1. Продолжение

11	Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья	3,31	8,16	5,58
12	Добиться справедливости в суде	2,65	3,89	3,23
13	Получить помощь и защиту в милиции	3,20	3,01	3,11
14	Получить регистрацию, паспорт, разрешение на оружие и т.п.	4,86	5,77	5,28
15	Урегулировать ситуацию с автоинспекцией	14,46	7,40	11,16
16	Зарегистрировать сделки с недвижимостью	2,43	2,51	2,47
17	Другое	1,99	2,76	2,35
	Распределение респондентов по ответам о даче взятки	906	797	1703

Когда мы ставим задачу сравнения частот в широком контексте, без ее уточнения, то ответов на нее может быть много, и они могут иногда казаться противоречивыми. Какова же вариантность этой задачи в целом?

Задача 1. Одна из первых и сравнительно простых задач состоит в проверке гипотезы о том, что *распределение* частот для той группы респондентов, которая сказала «Да», не отличается от *распределения* частот для тех, кто сказал «Нет». Это сравнение *двух распределений* частот на одной и той же группе объектов (в нашем случае объектами являются проблемы, с которыми люди идут к чиновнику).

Задача 2. Другая задача — дать попарное сравнение всех частот и выделить из них те пары, для которых вероятность фактически наблюдаемого различия слишком мала при гипотезе об априорном равенстве их истинных частот (меньше выбранной доверительной вероятности α , например, для $\alpha = 0,01$). Эта задача гораздо сложнее, и ее абсолютно точное решение, насколько нам известно, до сих пор программно не обеспечено. Однако возможно *почти точное* решение, и оно нами реализовано в среде Excel.

Задача 3. Наконец, мы могли бы поставить задачу о степени различия разных пар. Поясним это подробнее. Пусть имеются две относительные частоты P и Q (в %), которые получены для одного и того же объекта в двух «экспериментах» с M и N испытаниями в них соответственно. И пусть $P > Q$. Тогда мы для неизвестных нам *истинных частот* P_0 и Q_0 (вероятностей, заданных в процентах) можем попытаться найти нижнюю доверительную границу для разности $P_0 - Q_0$ с заданным уровнем доверия α , то есть установить неравенства $P_0 - Q_0 > \Delta$, выполняемое с вероятностью $\beta = 1 - \alpha$. Эта задача имеет следующий уровень сложности своего решения, и мы полагаем, что ее в большинстве социологических исследований можно не ставить, а значит, и не решать. В наших исследованиях мы эту задачу не решаем.

Теоретические основы для решения поставленных задач

Имеется два распределения частот (в процентах): $P(1), P(2), \dots, P(k)$ и $Q(1), Q(2), \dots, Q(k)$ для объектов в двух экспериментах с размерами выборок M и

N . В общем случае мы считаем, что истинные частоты равны $P_0(1), P_0(2), \dots, P_0(k)$ и $Q_0(1), Q_0(2), \dots, Q_0(k)$, причем суммы частот во всех случаях равны 100%, например, $Q_0(1) + Q_0(2) + \dots + Q_0(k) = 100$.

В задаче 1 проверяется гипотеза $S = [P_0(1) - Q_0(1)]^2 + \dots + [P_0(k) - Q_0(k)]^2 = 0$ (истинные частоты в обоих экспериментах попарно совпадают). Альтернативной гипотезой является неравенство $S > 0$, то есть признание того факта, что хотя бы одна из частот значительно отличается от истинной частоты (вероятности «объекта» в %).

В задаче 2 решается k отдельных подзадач: для каждого $s \in \{1; 2; \dots; k\}$ проверяется гипотеза о том, что $P_0(s) = Q_0(s)$. Альтернативой в этом случае является неравенство между этими истинными частотами, причем в форме $P_0(s) > Q_0(s)$, если $P(s) > Q(s)$, и в форме $P_0(s) < Q_0(s)$, если $P(s) < Q(s)$.

Ниже мы кратко описываем способы решения этих задач.

Задача 1. Пусть $F(s), s \in \{1; 2; \dots; k\}$ — некоторое распределение частот (в процентах) на k объектах. Тогда проверить гипотезу о выполнении равенств $F(s) = P_0(s)$ при альтернативной гипотезе, состоящей в том, что $F(s) \neq P_0(s)$ хотя бы при одном каком-нибудь $s \in \{1; 2; \dots; k\}$, можно с помощью статистики критерия χ^2 (хи-квадрат)

$$\chi_{k-1}^2 = \frac{M}{100} \cdot \sum_{s=1}^r \frac{(P(s) - F(s))^2}{F(s)} \quad (1.2.1)$$

Распределение этой статистики сходится к хи-квадрат распределению с $(k-1)$ степенями свободы при $M \rightarrow +\infty$. К сожалению, мы не знаем истинных $F(s), s \in \{1; 2; \dots; k\}$. Это приводит к тому, что мы должны использовать другую формулу, которая не зависит от истинных частот в явном виде. Итак, пусть

$$\chi_{k-1}^2[M, N] = \frac{MN}{100} \cdot \sum_{s=1}^k \frac{(P(s) - Q(s))^2}{M \cdot P(s) + N \cdot Q(s)} \quad (1.2.2)$$

Эта статистика обладает тем же свойством: ее распределение сходится к хи-квадрат распределению с $(k-1)$ степенями свободы при условии $M \rightarrow +\infty$. Для «любопытных» можно сослаться на широко распространенную книгу по статистике среди биологов и медиков: В.Ю. Урбах. Биометрические методы, М.: «Наука», 1964, формула (6.4).

Теперь, задав доверительную вероятность α , мы находим критическое значение $X(1-\alpha|k-1)$, т.е. квантиль уровня $(1-\alpha)$ хи-квадрат распределения с $(k-1)$ степенями свободы, и сравниваем с ним значение статистики $\chi_{k-1}^2[M, N]$:

- Если $\chi_{k-1}^2[M, N] \geq X(1-\alpha|k-1)$, то **мы гипотезу** о равенстве истинных частот в двух анализируемых экспериментах **отвергаем** и утверждаем, что мы можем ошибаться в выводах не более, чем с вероятностью α .

- Если же $\chi^2_{k-1}[M, N] < X(1-\alpha|k-1)$, то **гипотеза не отвергается**, поскольку недостаточно мала вероятность получения этого неравенства (она больше α).

И к этому добавить ряд замечаний. Во-первых, этот критерий является приближенным, поэтому для гарантии полезно работать с достаточно маленькими α , не более 0,01. И для контроля можно вычислять оценку вероятности $\alpha[M, N] = P\{\chi^2_{k-1}[M, N] \geq X(1-\alpha|k-1)\}$ самого неравенства. Это можно осуществить в среде Excel по следующей формуле. Вызовем список статистических формул, найдем «ХИ2РАСП» и откроем ее. В появившемся окне в строку для «**X**» надо вставить значение $\chi^2_{k-1}[M, N]$, а в строку «**СТЕПЕНИ_СВОБОДЫ**» проставить число $(k-1)$ и нажать «**ОК**». В нашем примере (таблица 1) при сравнении столбцов «**Да**» и «**Нет**» мы получим по формуле (1.2.2), что $\chi^2_{k-1}[M, N] = 122,92$ при $k = 17$ (16 степеней свободы). Вычисление в Excel дает значение $\alpha[M, N] = 1,5 \cdot 10^{-18}$ — слишком маленькое число, чтобы можно было сомневаться в существенном различии распределения частот в этих столбцах. И действительно, если выбрать $\alpha = 0,001$ (как говорят технологи, выбрать уровень надежности в «*три девятки*»), то критическое значение $X(0,001|16)$ при 16 степенях свободы чуть меньше 40 (39,252), что намного меньше вычисленного, так что и без подсчета $\alpha[M, N]$ мы заведомо бы отвергли гипотезу о равенстве истинных частот.

Во-вторых, следует предупредить пользователей, что этот критерий может давать ошибочные результаты, если сравниваются два набора частот, полученных в *физически зависимых экспериментах*. Например, когда совокупность частот не является распределением (для иллюстрации — множественные вопросы). Или когда один эксперимент является подвыборкой другого. Для иллюстрации этого мы в таблицу 1.2.1 добавили столбец «**Всего**»: столбцы «**Да**» и «**Нет**» являются его подвыборками, так что сравнивать частоты из них с частотами из «**Всего**» некорректно, хотя формально это можно сделать.

Наконец, надо иметь в виду, что выводы на основе хи-квадрат критерия могут оказаться весьма спорными, когда $\min\{M; N\}$ составляет всего несколько десятков (желательно иметь больше 100) или когда наименьшее из чисел $M \cdot P(s)/100$ и $N \cdot Q(s)/100$ при каком-нибудь $s \in \{1; 2; \dots; k\}$ окажется слишком маленьким (желательно, чтобы оно превышало 5). В нашем случае все $M \cdot P(s)/100$ и $N \cdot Q(s)/100$ не меньше 15-ти, кроме одного числа в столбце «**Да**» (строка «Пенсии: оформление, пересчет и т.п.»), для которого $M \cdot P(s)/100 \cong 7$.

Задача 2. В преддверии анализа этой задачи сразу сделаем пару предупреждений. Дело в том, что выводы о результатах попарного сравнения всех частот, т.е. для всех $s \in \{1; 2; \dots; k\}$, часто оказываются не независимыми друг от друга. Для понимания этого лучше всего взять $k=2$. Тогда, так как $P(2) = 100 - P(1)$ и $Q(2) = 100 - Q(1)$, из-за равенства $P(1) - Q(1) = Q(2) - P(2)$ совершенно очевидно, что «различие» между частотами в первой паре ровно такое же, как и во второй. Другими словами, статистики для выявления разли-

чий заведомо будут сильно зависимыми величинами. Более того, для $k=2$ доверительная вероятность совместного утверждения о различиях в каждой из пар будет той же, что при сравнении каждой пары.

Но это не так с ростом k , а именно, рассчитываемые статистики оказываются почти независимыми, т.е. коэффициенты корреляции между ними стремятся к нулю при $k \rightarrow +\infty$, однако они остаются *совместно* зависимыми, множественный коэффициент корреляции одной из статистик со всеми оставшимися высоко значимо отличен от нуля. И все же в силу слабой корреляционной зависимости суммарный вывод, соединяющий все частные результаты о наличии или отсутствии различий в отдельных парах частот, будет выполняться не с доверительной вероятностью α , принятой для сравнения пар, а с доверительной вероятностью $\alpha_{\text{sum}} \approx k\alpha$, так что это следует учитывать при выборе исходного значения α .

Во многих руководствах по статистике предлагается эту задачу сводить к проверке гипотезы о равенстве *средних* по выборкам разного размера в предположении, что каждая из них порождена величинами, подчиняющимися нормальному распределению. А именно, так как распределение

$\xi_M(s) = \frac{(P(s) - P_0(s)) \cdot \sqrt{M}}{\sqrt{P_0(s) \cdot (100 - P_0(s))}}$ в силу центральной предельной теоремы при больших M сближается со стандартным гауссовским распределением, $\Phi(x) = \int_{-\infty}^x \varphi(u) du$,

где, $\varphi(u) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left\{-\frac{u^2}{2}\right\}$, то можно воспользоваться этим для построения

критерия. Мы не будем разбирать этот подход, поскольку он мало пригоден в наших условиях. Суть проблемы в том, что нормальная аппроксимация не годится, когда $MP(s)/100$ или $NQ(s)/100$ находятся в пределах одного-двух десятков, причем большие значения M не спасают. А для социологических опросов характерна высокая вариабельность этих величин в пределах одного «эксперимента», например, в нашей таблице значения $MP(s)/100$ варьируют от 7 до 245.

Зафиксируем одно из $s \in \{1; 2; \dots; k\}$ и обозначим через $\Omega(s)$ событие, состоящее в том что выбран s -й объект. Тогда целые числа $m(s)$ и $n(s)$, равные¹ соответственно величинам $MP(s)/100$ и $NQ(s)/100$, можно рассматривать как число реализаций события $\Omega(s)$ в 1-м и 2-м экспериментах соответственно. В нашем примере $m(s) = MP(s)/100$ — это число респондентов, которые в коррупционной ситуации дают взятки (сказали «Да») и для которых такая ситуация возникла при решении s -й проблемы.

¹ Конечно, из-за округлений при расчетах частот $P(s)$ и $Q(s)$ значения $MP(s)/100$ и $NQ(s)/100$ могут оказаться чуть отличающимися от целых величин, поэтому их надо округлить до ближайшего целого.

Мы предположим теперь, что $P(s) \geq Q(s)$. Тогда наша задача — выяснить, сколь мала вероятность того, что при равных истинных частотах $P_0(s) = Q_0(s)$ события $\Omega(s)$ разность между фактически наблюдаемыми частотами больше или равна $P(s) - Q(s)$. Поскольку величины $P(s)$ и $Q(s)$ порождены в достаточно простой полиномиальной модели, то для них легко построить доверительные границы¹: нижнюю для $P(s)$ и верхнюю для $Q(s)$ с любым значением доверительной вероятности. Так, если $\beta(\lambda; a, b)$ — квантиль уровня λ для «бета» распределения с целыми a и b , т.е. корень уравнения

$$\frac{(a+b-1)!}{(a-1)!(b-1)!} \int_0^z t^{a-1}(1-t)^{b-1} dt = \lambda$$

относительно z , то $p'(\alpha') = \beta(\alpha'; m(s), M - m(s) + 1)$ является нижней границей для $P(s)/100$ с доверительной вероятностью α' . Далее, $p''(\alpha'') = \beta(1 - \alpha''; n(s) + 1, N - n(s))$ является верхней границей для $Q(s)/100$ с доверительной вероятностью α'' . Теперь мы уже могли бы утверждать, что с вероятностью $\alpha = \alpha' + \alpha''$ можно считать, что одновременно выполнены два неравенства: $P(s) \geq 100 \cdot p'(\alpha')$ и $100 \cdot p''(\alpha'') \geq Q(s)$, следовательно, если выполняется неравенство $p'(\alpha') > p''(\alpha'')$, то гипотезу о равенстве истинных частот мы можем отвергнуть с доверительной вероятностью α . Но есть одно «но».

Дело в том, что зазор между $p'(\alpha')$ и $p''(\alpha'')$ может меняться без изменения доверительной вероятности $\alpha = \alpha' + \alpha''$ в зависимости от выбора слагаемых α' и α'' . Если положить $\alpha' = \theta \cdot \alpha$ и $\alpha'' = (1 - \theta) \cdot \alpha$, то $\alpha = \alpha' + \alpha''$ каким бы ни было $\theta \in (0; 1)$, и нам надо было бы подобрать такое θ , чтобы максимизировать разность $p'(\theta \cdot \alpha) - p''((1 - \theta) \cdot \alpha)$. Другими словами, если

$\Delta(\alpha) = \max_{0 < \theta < 1} [p'(\theta \cdot \alpha) - p''((1 - \theta) \cdot \alpha)]$, то критерий следующий:

- Если $\Delta(\alpha) > 0$, то **мы гипотезу** о равенстве истинных частот в двух анализируемых экспериментах **отвергаем** и утверждаем, что мы *можем ошибаться в выводах не более, чем с вероятностью α* .

- Если же $\Delta(\alpha) \leq 0$, то **гипотеза не отвергается**, поскольку недостаточно мала вероятность получения этого неравенства (она больше α).

Это верно, если $P(s) \geq Q(s)$. Если же $P(s) < Q(s)$, то решение будет таким же, но с по-другому определенным зазором. А именно, пусть $p''(\alpha') = \beta(1 - \alpha'; m(s) + 1, M - m(s))$ является верхней границей для $P(s)/100$ с доверительной вероятностью $\alpha' = \theta \cdot \alpha$. Далее, пусть $p'(\alpha'') = \beta(\alpha''; n(s), N - n(s) + 1)$ является нижней границей для $Q(s)/100$ с доверительной вероятностью $\alpha'' = (1 - \theta)$. И пусть

$\tilde{\Delta}(\alpha) = \max_{0 < \theta < 1} [p''((1 - \theta) \cdot \alpha) - p'(\theta \cdot \alpha)]$. Тогда критерий будет абсолютно тем же,

лишь $\Delta(\alpha)$ надо заменить величиной $\tilde{\Delta}(\alpha)$. Различие лишь в том, что при отвер-

¹ Формулы взяты из книги Большев Л.Н., Смирнов Н.В. Таблицы математической статистики, «Наука», М., 1983, разделы 3.4 (стр. 29) и 5.2 (стр.69).

жении гипотезы в первом случае мы говорим, что $P_0(s)$ больше $Q_0(s)$, а во втором, наоборот, $Q_0(s)$ значимо больше $P_0(s)$, и вероятность нашей ошибки меньше α .

Фактически нашу задачу мы свели к вычислению величин $\Delta(\alpha)$ и $\tilde{\Delta}(\alpha)$, но прямой формулы для выбора максимизирующего θ у нас нет. Поэтому для поиска решения надо либо использовать специальные вычислительные процедуры, либо найти хорошую аппроксимацию. Второй путь предпочтительней, если он оказывается реализуемым. Так вот, оказалось, что существует совершенно замечательная аппроксимация для θ :

$$\tilde{\theta} = \frac{\sqrt{N}}{\sqrt{M} + \sqrt{N}} \quad (1.2.3)$$

Ее эвристическое «обоснование» состоит в том, что точности статистических оценок с точностью до констант пропорциональны числам $\frac{1}{\sqrt{M}}$ и $\frac{1}{\sqrt{N}}$ в выборках размера M и N соответственно. То есть для «выравнивания» различий в отклонениях нижних и верхних доверительных границ в выборках разного размера θ надо выбрать так, чтобы θ и $1 - \theta$ относились между собой также как числа $\frac{1}{\sqrt{M}}$ и $\frac{1}{\sqrt{N}}$. Отсюда и следует (1.2.3).

Это эвристическое решение было проверено нами на целой серии реальных данных и в модельных примерах. Оказалось, что отклонение значений $\Delta(\alpha)$ и $\tilde{\Delta}(\alpha)$ от вычисленных по приближенным формулам с $\tilde{\theta}$ не превосходит значения $\max\left(\frac{1}{M}, \frac{1}{N}\right)$ и, как правило, существенно меньше. Вот расчеты для нашего примера.

Таблица 1.2.2. Результаты¹⁾ решения задачи 2 для данных из таблицы 1

№ п/п	$\alpha = 0,05$			$\alpha = 0,005$			$\alpha = 0,001$		
	Тест	Зазор	Тысячные	Тест	Зазор	Тысячные	Тест	Зазор	Тысячные
1	Да	0,025	0,006	Да	1E-04	0,011	Нет	-0,014	0,015
2	Нет	-0,008	0,056	Нет	-0,018	0,105	Нет	-0,024	0,157
3	Нет	-0,015	0,099	Нет	-0,025	0,17	Нет	-0,031	0,216
4	Да	0,003	0,012	Нет	-0,016	0,008	Нет	-0,026	0,019
5	Да	0,009	0,006	Да	4E-04	0,009	Нет	-0,004	0,046
6	Да	0,015	0,009	Да	0,002	0,006	Нет	-0,005	0,01
7	Нет	-0,012	0,094	Нет	-0,021	0,178	Нет	-0,027	0,225

Таблица 1.2.2. Продолжение

8	Да	0,015	0,007	Да	3Е-04	0,006	Нет	-0,008	0,011
9	Нет	-0,021	0,162	Нет	-0,03	0,249	Нет	-0,036	0,298
10	Нет	-0,004	0,008	Нет	-0,019	0,019	Нет	-0,027	0,051
11	Да	0,017	0,01	Да	0,003	0,005	Нет	-0,004	0,011
12	Нет	-0,013	0,061	Нет	-0,023	0,133	Нет	-0,029	0,158
13	Нет	-0,023	0,157	Нет	-0,033	0,246	Нет	-0,039	0,28
14	Нет	-0,022	0,063	Нет	-0,035	0,129	Нет	-0,042	0,153
15	Да	0,028	0,003	Да	0,01	0,009	Нет	-6Е-04	0,011
16	Нет	-0,021	0,185	Нет	-0,03	0,291	Нет	-0,035	0,335
17	Нет	-0,014	0,114	Нет	-0,023	0,194	Нет	-0,028	0,252

¹⁾ **Пояснения к таблице: № п/п** — номера «событий», проблем, при решении которых респондент попал в коррупционную ситуацию, **Тест** — в этих столбцах проставлено слово «Да», если *принимается решение о различии частот* в двух выборках для соответствующего строке «события», и слово «Нет», если *гипотезу о равенстве частот мы не можем отвергнуть*, **Зазор** — величина между нижней доверительной границей для большей из двух *относительных частот* и *верхней* границей для меньшей *относительной частоты* с указанной доверительной вероятностью, **Тысячные** — умноженная на 1000 (!!!) абсолютная величина разности между *точным* и *приближенным* значениями зазора.

В заключение обратим внимание на то, что при $\alpha = 0,001$ мы **не** обнаруживаем значимых различий между хотя бы одной парой *частот*, тогда как хи-квадрат критерий дает крайне высокую значимость о различии *распределений*. Дело в том, что различия между частотами в хи-квадрат накапливаются: «С миру по нитке — бедному рубаха!». Подобный эффект в статистике наблюдается весьма часто.

АНАЛИЗ СОПРЯЖЕННОСТЕЙ

Анализ сопряженностей — главный инструмент изучения зависимостей между номинальными (классификационными) переменными. Краткое описание этого метода мы предварим важным для его понимания определением независимости простых событий.

Пусть есть два простых события А и В (простые, значит у каждого из них есть только две возможности — произойти либо не произойти). Пусть, кроме того, символом АВ будет обозначаться произведение двух наших событий, т.е. событие, состоящее в том, что одновременно произошло и А, и В. Пусть теперь $P(A)$, $P(B)$ и $P(AB)$ — вероятности событий А, В и АВ соответственно. Тогда простые события А и В мы будем называть независимыми, если для трех указанных вероятностей выполняется равенство:

$$P(AB) = P(A)P(B). \tag{1.2.4}$$

Часто это соотношение словесно выражают следующим образом: «Вероятность произведения независимых событий равна произведению вероятностей этих событий», хотя это всего лишь следствие определения независимости между событиями.

Почему определение независимости именно таково? Проще всего его объяснить через условные вероятности. Мы знаем, что числа $P(A)$, $P(B)$ и $P(AB)$ можно рассматривать как относительные частоты реализации событий A , B и AB в серии из N физически независимых испытаний, так что примерно $NP(A)$ раз произойдет событие A , $NP(B)$ раз — события B и AB соответственно. Следовательно, относительная частота события A среди тех случаев, когда происходило событие B (при условии B), равна примерно

$$[NP(AB)]/[NP(B)] = P(AB)/P(B).$$

Это объясняет определение условной вероятности $P(A|B)$ события A при условии осуществления события B равенством $P(A|B) = P(AB)/P(B)$.

Так вот, независимость события A от события B — это отсутствие всякого влияния B на вероятность реализации события A , то есть условная вероятность $P(A|B)$ должна при независимости точно совпадать с исходной вероятностью $P(A)$ события A , т.е. должно выполняться равенство $P(A) = P(A|B) = P(AB)/P(B)$. Но из этого *следует* равенство (1) и, тем самым, равенство $P(B|A) = P(AB)/P(A) = [P(A)P(B)]/P(A) = P(B)$, т.е. если событие A не зависит от B , то и событие B не зависит от A .

Соотношение (1) может быть переписано в другом виде:

$$P(AB) - P(A)P(B) = 0. \quad (1.2.5)$$

Если равенство нулю разности в левой части равенства (1.2.5) свидетельствует о независимости, то отличие от нуля этой разницы мы можем рассматривать как свидетельство зависимости. И чем больше (по абсолютной величине) эта разница, тем больше зависимость.

Теперь рассмотрим пример конкретной таблицы сопряженности, используя данные какого-либо социологического опроса (таблица 1.2.3).

В этом примере во внутренних клетках таблицы сопряженности стоят абсолютные частоты числа наблюдений одновременного осуществления двух простых событий (их произведения). Мы полагаем, что все ответы на вопрос Q1 «Что бы вы могли сказать о своем настроении в последние недели?» состоят из пяти простых событий вида: «Выбран ответ "1. Настроение хорошее, уверенное"», «Выбран ответ "2. Есть заботы, но в целом настроение ровное, спокойное"», ..., «Выбран ответ "5. Затрудняюсь ответить"». А все ответы на вопрос Q5 «В целом, как вы считаете, дела в стране движутся в правильном или в неправильном направлении?» состоят из трех простых событий вида: «Выбран ответ

"1. В правильном направлении"», «Выбран ответ "2. В неправильном направлении"», «Выбран ответ "3. Затрудняюсь ответить"». Значит, число 300, стоящее в клетке на пересечении второй строки и первого столбца, означает, что произведение двух событий {На вопрос Q1 выбран ответ «2. Есть заботы, но в целом настроение ровное, спокойное»} и {На вопрос Q5 выбран ответ «1. В правильном направлении»} отмечено в выборке 300 раз.

Таблица 1.2.3. Пример таблицы сопряженности (абсолютные частоты) между ответами на два опроса анкеты в стандартной форме

		Q5. В целом, как вы считаете, дела в стране движутся в правильном или в неправильном направлении?			Общая сумма
		1. В правильном направлении	2. В неправильном направлении	3. Затрудняюсь ответить	
Q1. Что бы вы могли сказать о своем настроении в последние недели?	1. Настроение хорошее, уверенное	94	28	32	154
	2. Есть заботы, но в целом настроение ровное, спокойное	300	155	221	676
	3. Испытываю беспокойство, раздражение	71	95	76	242
	4. Испытываю тревогу, страх	19	31	11	61
	5. Затрудняюсь ответить	3	6	9	18
Общая сумма		487	315	349	1151

Внешние клетки таблицы сопряженности (нижняя строка и правый столбец, не считая правой нижней угловой клетки) содержат абсолютные частоты событий. Например, первая клетка нижней строки содержит число 487. Это значит, что 487 респондентов в ответе на вопрос Q5 выбрало ответ «1. В правильном направлении». Число 487 является суммой чисел во всех клетках одного столбца над клеткой с числом 487. Во второй сверху клетке правого столбца содержится число 676. Это значит, что 676 респондентов выбрало ответ «2. Есть заботы, но в целом настроение ровное, спокойное» при ответе на вопрос Q1. Число 676 является суммой чисел во всех внутренних клетках второй строки левее клетки с числом 676.

Осталось рассмотреть одну клетку таблицы — правую нижнюю. Она содержит число 1151 — общее число респондентов, по которым рассчитывалась данная таблица сопряженности. Число 1151 есть сумма чисел во всех внутренних клетках таблицы. Оно же есть сумма чисел во всех клетках нижней строки левее угловой. Оно же есть сумма чисел из всех клеток правого столбца выше угловой.

Таблицу сопряженности, содержащую абсолютные частоты, можно назвать таблицей сопряженности в стандартной форме, но таблицы сопряженности

существуют и в иных формах. Например, можно все клетки таблицы поделить на число 1151, и тогда новая таблица будет содержать относительные частоты (или просто — частоты). Если числа в этой таблице можно умножить на 100, то получим таблицу сопряженности, содержащую частоты в процентах. Могут быть и другие формы, которые будут рассмотрены ниже.

Теперь рассмотрим общую запись стандартной таблицы сопряженности. Она приведена в следующей таблице.

Таблица 1.2.4. Общий вид таблицы сопряженности (абсолютные частоты) в стандартной форме (заголовки строк и столбцов отсутствуют)

n_{11}	n_{12}	...	n_{1c}	$n_{1.}$
n_{21}	n_{22}	...	n_{2c}	$n_{2.}$
•	•		•	•
•	•		•	•
•	•		•	•
n_{r1}	n_{r2}	...	n_{rc}	$n_{r.}$
$n_{.1}$	$n_{.2}$...	$n_{.c}$	n

Здесь r — число строк в таблице и c — число столбцов, n — общее число наблюдений, $n_{i.}$ — сумма чисел в i -й строке, $n_{.j}$ — сумма чисел в j -м столбце; и, наконец, n_{ij} — число наблюдений в клетке таблицы на пересечении i -й строки и j -го столбца. Будем говорить, что (внутренние) строки таблицы соответствуют простым событиям-строкам (например, отдельным вариантам ответа на один вопрос), а столбцы таблицы соответствуют простым событиям-столбцам (например, вариантам ответа на другой вопрос). Тогда $n_{i.}/n$ — частота i -го события-строки, которая является оценкой вероятности этого события; $n_{.j}/n$ — частота j -го события-столбца, которая является оценкой вероятности этого события; а n_{ij}/n — частота произведения двух указанных событий, которая является оценкой соответствующей вероятности. Тогда четыре числа — n , n_{ij} , $n_{i.}$ и $n_{.j}$ — могут использоваться для изучения независимости или зависимости между двумя соответствующими событиями.

Рассмотрим сначала следующую величину:

$$e_{ij} = n_{i.}n_{.j}/n = (n_{i.}/n) \cdot (n_{.j}/n) \cdot n.$$

Величина e_{ij}/n — не что иное, как произведение частот двух событий, т.е. оценка вероятности произведения двух событий. Если обратиться к формуле (1.2.4) и заменить там вероятности частотами, то мы получим:

$$n_{ij}/n - e_{ij}/n = 0 \text{ или } n_{ij} - e_{ij} = 0.$$

Величину $n_{ij} - e_{ij}$ называют остатком. Если остаток по абсолютной величине близок к нулю, то это должно свидетельствовать в пользу гипотезы о независимости между двумя простыми событиями. Если остаток по абсолютной величине существенно отличается от нуля, то это должно свидетельствовать в пользу гипотезы о зависимости. Вопрос только в том, какие значения остатка можно считать существенным отличием. Для ответа на него перейдем от остатка к некоторой новой величине с помощью нормировки.

Поскольку в предположении независимости n_{ij} является статистикой со своим, вполне вычисляемым распределением, то можно вычислить и ее стандартное отклонение, которое определяется формулой:

$$S(n_{ij}) = \sqrt{\frac{n_i \cdot n_{\cdot j} (n - n_i)(n - n_{\cdot j})}{n^2(n - 1)}} \quad (1.2.6)$$

Теперь мы можем ввести новую стандартизированную величину следующего вида:

$$AR_{ij} = \frac{n_{ij} - e_{ij}}{S(n_{ij})} \quad (1.2.7)$$

которая называется *приведенным стандартизированным остатком, или приведенным остатком*.

Величина AR_{ij} распределена асимптотически нормально $N(0,1)$, т.е. при гипотезе о независимости она имеет нулевое математическое ожидание, единичную дисперсию, и вероятность неравенства $P\{AR_{ij} < x\}$ при больших n сближается со значением функции нормального распределения $\Phi(x)$.

Величина AR_{ij} является индикатором локальной независимости в каждой клетке таблицы сопряженности. Ее асимптотическое распределение позволяет проводить проверку гипотезы о независимости в отдельной клетке таблицы. Для этого достаточно сравнить значение приведенного стандартизированного остатка с критическим значением, определяемым по стандартному нормальному распределению или принять решение на основании значения доверительной вероятности, выданное статистической программой¹.

Ниже приведена таблица приведенных остатков для реальных данных, использовавшихся выше для иллюстрации в таблице 1.2.3.

¹ Интересующиеся более подробной и точной информацией могут обратиться, к примеру, к книге: Кендалл М.Дж., Стюарт. А. Статистические выводы и связи. М.: Наука, 1973.

Таблица 1.2.5. Пример таблицы сопряженности, содержащей приведенные стандартизированные остатки

		Q5. В целом, как вы считаете, дела в стране движутся в правильном или в неправильном направлении?		
		1. В правильном направлении	2. В неправильном направлении	3. Затрудняюсь ответить
Q1. Что бы вы могли сказать о своем настроении в последние недели?	1. Настроение хорошее, уверенное	5.1	-2.7	-2.8
	2. Есть заботы, но в целом настроение ровное, спокойное	1.7	-4.0	2.1
	3. Испытываю беспокойство, раздражение	-4.6	4.7	0.4
	4. Испытываю тревогу, страх	-1.8	4.2	-2.1
	5. Затрудняюсь ответить	-2.2	0.6	1.8

Если число наблюдений в некоторой клетке достаточно велико (более 30), то можно воспользоваться нормальной аппроксимацией стандартизированных остатков. Тогда для определения пороговых значений можно воспользоваться таблицей нормального распределения. Фрагмент такой таблицы приведен ниже.

Таблица 1.2.6. Доверительные вероятности (α) и критические значения (x_α)

α	0,050	0,010	0,001
x_α	1,960	2,576	3,291

В таблице 1.2.5 затенены клетки, в которых приведенные остатки не достигают порогового значения, соответствующего доверительной вероятности 0,01. В остальных клетках отклонения достаточно велики, что позволяет выдвигать предположения о зависимости между парами простых событий. Поскольку мы анализируем вероятностные явления, то и наши суждения должны иметь вероятностный характер. Это позволяет сделать доверительная вероятность. Например, в клетке на пересечении первой строки и второго столбца мы видим приведенный остаток, равный $-2,7$. По абсолютной величине этот остаток больше порогового значения из таблицы 1.2.4, соответствующий доверительной вероятности 0,01. Это дает право на следующее утверждение: **мы можем отвергнуть гипотезу о независимости между простыми событиями «выбор ответа 1 на вопрос Q1» и «выбор ответа 2 на вопрос Q5» с доверительной вероятностью 0,01**. Иными словами: если статистической зависимости нет, то наше утверждение о том, что между этими двумя событиями есть статистическая зависимость, может возникать не чаще, чем с вероятностью, меньшей 0,01. В несколько утилитарном варианте можно гово-

речь о том, что наше утверждение о зависимости ошибочно с вероятностью не более 0,01.

До настоящего момента мы рассматривали взаимосвязь между парами простых событий, образующих в совокупности таблицу сопряженности. Мы можем говорить о том, что до сих пор мы анализировали *локальные взаимосвязи* в таблице сопряженности. Между тем, таблицы сопряженности описывают обычно взаимосвязь между двумя классификационными переменными, принимающими несколько значений. Поэтому естественно ставить вопрос о наличии зависимости между этими переменными в целом. Логика построения критерия, с помощью которого можно судить о зависимости или независимости двух классификационных переменных, вполне естественна. Если остатки характеризуют локальную взаимосвязь в клетке таблицы, то можно просуммировать некоторую функцию остатков по всем клеткам, что даст нам индикатор суммарной локальной взаимосвязи по всем клеткам таблицы. Именно так построен знаменитый критерий хи-квадрат, описанный ниже. Он определяется статистикой

$$\chi_k^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(n_{ij} - e_{ij})^2}{e_{ij}}, \tag{1.2.8}$$

где $p = (r - 1)(c - 1)$ — число степеней свободы. Этот критерий называют часто *статистикой «хи-квадрат с p степенями свободы»*, поскольку она имеет распределение «хи-квадрат» с p степенями свободы (χ_p^2).

Распределение χ_p^2 обладает одним приятным свойством: оно зависит только от одного параметра, от своего математического ожидания, которое равно в точности p . Это значит, что грубая проверка зависимости-независимости в таблице сопряженности может проводиться сравнением статистики χ_p^2 , вычисленной по формуле (5), с числом степеней свободы p . Если χ_p^2 ненамного превышает p или меньше его, то нет оснований отвергать гипотезу о независимости.

Более точная проверка гипотезы о независимости двух классификационных переменных в целом проводится по распределению χ_p^2 . Ниже приведен фрагмент таблицы этого распределения для двух значений p и нескольких значений доверительной вероятности.

Таблица 1.2.7. Доверительные вероятности и критические значения распределения хи-квадрат при двух значениях степеней свободы

Доверительная вероятность		0,050	0,025	0,010	0,005	0,001
Критические значения	$p = 1$	3,84	5,02	6,63	7,88	10,83
	$p = 8$	15,51	17,54	20,09	22,96	26,13

В случае таблицы сопряженности, приведенной выше в таблице 1.2.3, значение критерия $\chi_p^2 = 73,58$; число степеней свободы p равно 8. Мы видим, что значение критерия намного больше числа степеней свободы, что заставляет подозревать о наличии зависимости. Сравнивая значение критерия с табличными значениями, мы видим, что оно существенно превышает значение, соответствующее доверительной вероятности 0,001. Значит, мы можем говорить, что для двух анализируемых вопросов может быть отвергнута гипотеза о независимости с доверительной вероятностью, не превосходящей 0,001. Обычно мы опираемся на значения доверительных вероятностей, которые имеются на выходе программ анализа таблиц сопряженности SPSS.

Пользоваться проверкой статистических гипотез, опираясь на распределение хи-квадрат, допустимо, когда все клетки таблицы сопряженности имеют достаточное наполнение (количество наблюдений внутри каждой клетки). Если это условие не выполняется (программа SPSS обычно информирует об этом), то пользоваться аппроксимацией хи-квадрат некорректно. В этом случае SPSS предоставляет возможность прибегнуть к проверке гипотез с помощью метода Монте-Карло (статистического моделирования).

Поскольку коэффициент χ_p^2 не имеет верхней границы при возрастании n , то на его основе строятся коэффициенты, которые всегда находятся в пределах интервала от 0 до 1, что позволяет использовать их при сравнении степени зависимости в разных задачах.

Первый из них предложен известным математиком Карлом Пирсоном. Он получил название *коэффициент сопряженности* и применяется чаще всего:

$$\phi = \sqrt{\frac{\chi_p^2}{n}}.$$

Другой распространенный коэффициент, предложенный Пирсоном, называется *коэффициент контингенции*:

$$P = \sqrt{\frac{\chi_p^2}{n + \chi_p^2}}.$$

Последний из коэффициентов, используемых SPSS, предложен Крамером:

$$V = \sqrt{\frac{\chi_p^2}{n(\min\{r, c\} - 1)}}.$$

Все эти коэффициенты вводятся для того, чтобы учесть разнообразное влияние на значение подобных коэффициентов объема выборки и размеров таблицы сопряженности. Однако идеального коэффициента так и не придумано. Идеальным измерителем степени зависимости между классификационными переменными остается доверительная вероятность. Именно ее мы и используем для описания взаимосвязи между переменными. Коэффициенты, подобные приведенным выше, используются только в отдельных случаях.

Часто для анализа структуры взаимосвязи используют таблицы сопряженности в форме условных частот. Ниже такие таблицы приведены для используемого здесь примера.

Таблица 1.2.8. Таблица сопряженности в форме условных частот; а) частота ответа (в процентах) на вопрос Q5 (столбцы) внутри групп респондентов, выбравших тот или иной ответ на вопрос Q1 (строки); б) частота ответа (в процентах) на вопрос Q1 (строки) внутри групп респондентов, выбравших тот или иной ответ на вопрос Q5 (столбцы)

а)

		Q5. В целом, как вы считаете, дела в стране движутся в правильном или в неправильном направлении?			Вся выборка
		1. В правильном направлении	2. В неправильном направлении	3. Затрудняюсь ответить	
Q1. Что бы вы могли сказать о своем настроении в последние недели?	1. Настроение хорошее, уверенное	61,0	18,2	20,8	100
	2. Есть заботы, но в целом настроение ровное, спокойное	44,4	22,9	32,7	100
	3. Испытываю беспокойство, раздражение	29,3	39,3	31,4	100
	4. Испытываю тревогу, страх	31,1	58	18,0	100
	5. Затрудняюсь ответить	16,7	33,3	50,0	100
Вся выборка		42,3	27,4	33,0	100

б)

		Q5. В целом, как вы считаете, дела в стране движутся в правильном или в неправильном направлении?			Вся выборка
		1. В правильном направлении	2. В неправильном направлении	3. Затрудняюсь ответить	
Q1. Что бы вы могли сказать о своем настроении в последние недели?	1. Настроение хорошее, уверенное	19,3	8,9	9,2	13,4
	2. Есть заботы, но в целом настроение ровное, спокойное	61,6	49,2	63,3	58,7
	3. Испытываю беспокойство, раздражение	14,6	30,2	21,8	21,0
	4. Испытываю тревогу, страх	3,9	9,8	3,2	5,3
	5. Затрудняюсь ответить	0,6	1,9	2,6	1,6
Вся выборка		100	100	100	100

Из приведенных таблиц условных частот видно, что значит наличие зависимости. Если бы ответы на два анализируемых вопроса были независимы, то в таблице а) числа в одном столбце были бы примерно равны и слегка отличались бы от частоты выбора ответа на вопрос Q5, соответствующего столбцу. Так, в первом столбце все частоты были бы примерно равны 0,423, во втором — 0,274 и т.п. При этом все столбцы были бы пропорциональны: один от другого отличались бы умножением на коэффициент. Независимость в таблице б) проявлялась бы в том, что числа в одной строке были бы примерно равны и слегка отличались от частоты выбора ответа на вопрос Q1, соответствующего строке. Так, в первой строке все частоты были бы примерно равны 0,134, во второй — 0,587 и т.п. При этом все строки были бы пропорциональны: одна от другой отличались бы умножением на коэффициент. Мы же видим совсем другую картину: в таблице а) существенно не пропорциональны столбцы, в таблице б) — строки.

Эта особенность структуры зависимости между номинальными переменными может быть представлена в графической форме, пример которой можно найти на следующем рисунке. Диаграмма на рисунке организована так, что каждый горизонтальный брусок соответствует одному ответу на вопрос Q1. Далее каждый брусок (его «длина» — 100 %) разбит на сегменты, соответствующие ответам на вопрос Q5. Длина каждого сегмента пропорциональна частоте ответа на вопрос Q5 внутри группы респондентов, выбравших данный ответ на вопрос Q1. На этом рисунке отчетливо видно, что бруски разбиты неодинаково, непропорционально, что соответствует непропорциональности столбцов таблицы а) и отражает наличие зависимости. Мы видим, что те, у кого настроение хорошее, уверенное, чаще всего

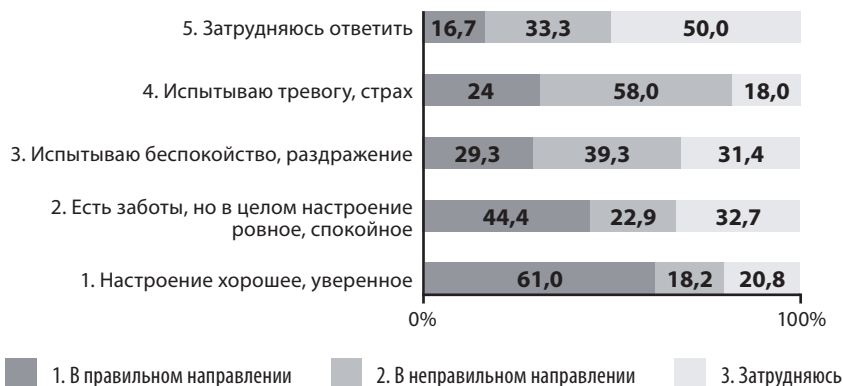


Рис. 1.2.1. Диаграмма условных частот (в процентах) ответа на вопрос Q5 внутри групп респондентов, выбравших тот или иной ответ на вопрос Q1

(61%) полагают, что дела в стране идут в правильном направлении. А среди тех, кто испытывает тревогу, страх, большинство (58%) считают, что дела идут в неправильном направлении.

СВЯЗЬ МЕЖДУ КЛАССИФИКАЦИЯМИ И ЧИСЛОВЫМИ ПЕРЕМЕННЫМИ

Представим себе следующую стандартную исследовательскую ситуацию. Имеется числовой вектор данных $\mathbf{x} = (x_1, x_2, \dots, x_n)$. Пусть, для примера и интриги, это будут размеры взяток, названные гражданами при описании своего последнего коррупционного опыта. Предположим, что нас интересует, зависят ли расходы на взятки от достатка респондентов. Для изучения этого вопроса мы можем использовать ответы респондентов на следующий вопрос (вопрос 77 в анкете опроса «Граждане-2001»):

Как бы вы оценили ваш уровень жизни по сравнению с большинством ваших знакомых, коллег, соседей?

1. Выше среднего уровня
2. На среднем уровне
3. Ниже среднего уровня

Ответы на этот вопрос разбивают всю выборку на три класса. Эта классификация разбивает элементы вектора \mathbf{x} на три числовых вектора разной длины. Мы можем предполагать, например, что люди с меньшим достатком платят и взятки поменьше. Это значит, что числа в трех получившихся векторах в среднем будут различаться: в одном они будут в целом побольше, в других — поменьше. Это можно проверить, вычислив в каждом векторе средние и дисперсии и сопоставив их. Такой подход называется в статистике *однофакторным дисперсионным анализом*¹ (в статистических пакетах и некоторых учебниках он фигурирует под названием ANOVA).

В общем виде такую задачу можно описать следующим формальным образом. Будем представлять исходные данные в виде следующей таблицы:

¹ Тюрин Ю.Н., Макаров А.А. Статистический анализ данных на компьютере / Под ред. В.Э.Фигурнова — М.: ИНФРА-М, 1998. Стр. 204.

Таблица данных

	номера классов			
	1	2	...	k
Результаты измерений (наблюдения)	X_{11}	x_{12}	...	x_{1k}
	X_{21}	x_{22}	...	x_{2k}

	...	$x_{n_2 2}$
	x_{nk}
	x_{m_2}

Мы можем считать, что эта таблица содержит k векторов-столбцов длины n_1, n_2, \dots, n_k соответственно. Мы хотим сравнить числа в этих различных векторах. Мы будем считать, что числа в целом различны, если общая дисперсия всех данных существенно больше, чем дисперсия внутри векторов. Это проверяется с помощью статистики, которая обычно называется F -отношением. Введем следующие обозначения: \bar{x} — общее среднее всех данных в таблице, \bar{x}_j — среднее наблюдений внутри каждого столбца в нашей таблице, N — общее число всех наблюдений в нашей таблице. Тогда F -отношение можно задать следующей формулой:

$$F = \frac{\frac{1}{k-1} \sum_{j=1}^k (\bar{x}_j - \bar{x})^2}{\frac{1}{N-k} \sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^{n_j} (\bar{x}_{ij} - \bar{x}_j)^2} . \quad (1.2.9)$$

В этой формуле в числителе стоит величина, характеризующая различие средних значений в столбцах нашей таблицы (дисперсия средних), а в знаменателе — величина, характеризующая среднее разнообразие данных внутри векторов. Чем больше величина F , тем в большей степени различие между столбцами превосходит различие данных внутри столбцов. В нашем примере, с которого мы начали, большие значения F будут работать в пользу гипотезы о том, что люди разного достатка платят взятки разной величины. Остается ответить на вопрос, что значит большие значения. Если числа n_j достаточно велики, а выборочные распределения близки к нормальным, то величина F имеет известную функцию распределения, поэтому статистические программы под-

считывают доверительную вероятность $P\{F > F^*\}$, где F^* — значение, вычисленное по формуле (1.2.9) по конкретным экспериментальным данным. (Мы говорим, что F^* велико, если вероятность превзойти его весьма мала.)

Что касается нашего примера, приведенного выше, то, как показывают наши исследования, выборочные распределения размера взяток довольно точно описываются логнормальным распределением. Это значит, что если вычислить натуральный логарифм размера взяток, то полученные числа будут распределены нормально. Применение описанного метода к данным опроса «Граждане-2001» дало следующие результаты: $F = 0,71$; $P = 0,546$. Из этого мы заключаем, что F невелико, и мы не можем признать достоверными различия между размерами взяток в трех группах респондентов. Чтобы убедиться в этом, можно ознакомиться с содержимым следующей таблицы. Мы видим, что различия между средними логарифмами взяток действительно невелики, особенно, если их сопоставить со стандартными отклонениями.

Таблица 1.2.9. Сопоставление средних размеров взяток в группах респондентов, выбравших различные ответы на вопрос «Как бы вы оценили ваш уровень жизни по сравнению с большинством ваших знакомых, коллег, соседей?». Вычисления проводились для логарифмов размеров взяток

	Число наблюдений	Среднее значение	Стандартное отклонение
Выше среднего уровня	25	6,600	1,731
На среднем уровне	352	6,372	1,637
Ниже среднего уровня	157	6,214	1,555

Надо сказать, что далеко не всегда даже преобразованные значения наблюдений описываются нормальным распределением, да и размера выборки часто может не хватать для проверки гипотезы о нормальности. Поэтому нередко применяют методы, не зависящие от предположений о распределениях. Как правило, такие методы основаны на работе не с самими числами, а с их рангами. Один из таких методов применялся в нашем исследовании. Это метод, основанный на использовании критерия Краскала-Уоллиса. Вернемся к нашей таблице данных и преобразуем ее следующим образом. Сначала соберем все столбцы вместе в один числовой вектор и пересортируем этот вектор по возрастанию. Затем самому маленькому значению припишем ранг 1, следующему — ранг 2 и т.д. Теперь заменим в таблице числа x_{ij} их рангами r_{ij} . Теперь вычислим средний ранг наблюдений внутри каждого столбца и обозначим его через \bar{r}_j . Идея критерия Краскала-Уоллиса основана на следующих соображениях. Если наблюдения в столбцах нашей таблицы данных перемешаны случайным образом и не существует значимых систематических различий между столбцами, то внутри каждого столбца средний ранг наблюдений будет при-

мерно равен общему среднему рангу по всем данным. А как не трудно вычислить, средний ранг вектора длины N всегда равен величине $\frac{1}{2} \cdot (N + 1)$. Поэтому критерий основан на сравнении этой величины со средним рангов каждого столбца таблицы. С учетом нужных технических дополнений, получается следующая формула для критерия Краскала-Уоллиса:

$$H = \frac{12}{N(N+1)} \sum n_j \cdot \left(\bar{r}_j - \frac{1}{2} \cdot (N + 1) \right)^2. \quad (1.2.10)$$

Чем больше значение H , тем больше отличия средних рангов внутри столбцов от общего среднего ранга и тем больше оснований считать, в терминах нашего примера, что люди с разным достатком платят взятки разных размеров. Случайная величина H при гипотезе об отсутствии систематических различий между столбцами таблицы данных имеет известное распределение хи-квадрат с $(k-1)$ степенями свободы. Это позволяет обычным образом проверять гипотезы с помощью вычисления доверительной вероятности $P\{H > H^*\}$. Снова посмотрим, что получилось при применении данного метода к примеру со взятками. Снова выяснилось, что нет оснований для отклонения нулевой гипотезы об отсутствии различий между величиной взяток в группах с разным достатком. Вычисления показали, что $H = 1,95$ и $P = 0,377$. Этот тест также подтвердил сделанный ранее вывод: нет различий в величине взяток в целом в трех группах респондентов, относящих себя к разным группам населения по достатку. Для пушей убежденности взглянем на таблицу со средними рангами.

Таблица 1.2.10. Сопоставление средних рангов размеров взяток в группах респондентов, выбравших различные ответы на вопрос «Как бы вы оценили ваш уровень жизни по сравнению с большинством ваших знакомых, коллег, соседей?»

	Число наблюдений	Средний ранг
Выше среднего уровня	25	301,4
На среднем уровне	352	269,6
Ниже среднего уровня	157	257,4

Мы видим, что различия в средних рангах действительно не так уж велики. Для сравнения, в данном случае $(N+1)/2 = 267,5$.

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ ЧИСЛОВЫМИ ПЕРЕМЕННЫМИ

Весьма распространены задачи, в которых изучается зависимость между двумя рядами наблюдений над одними и теми же объектами, когда результаты наблюдений заданы числами. Вот простые примеры: есть ли зависимость между размером взятки, в которой признался респондент и среднедушевым месячным доходом; есть ли зависимость между средним размером взятки в регионе и числом убийств на 10000 населения и т.п. Мы не будем говорить здесь о вещах совсем уж общеизвестных — о линейном коэффициенте корреляции, о том, как с его помощью проверяются гипотезы о независимости и т.п. Мы остановимся только на нескольких важных нюансах, которые полезно учитывать при решении подобных задач и которые будут возникать в нашем исследовании.

Первое важное соображение — это необходимость учитывать эффект ложной корреляции. Объясним его на ясном примере. Рассмотрим две величины, описывающих регионы России. Первая — годовой объем рынка деловой коррупции, вторая — региональный валовой продукт. Если вычислить между ними коэффициент линейной корреляции, то получится 0,440 при доверительной вероятности 0,005. Возникает искушение сделать вывод: чем богаче регион, тем больше в нем коррупции. Однако можно задуматься о том, что и ВРП и большое количество взяток может объясняться одним общим обстоятельством — численностью населения в регионе. И если учесть численность населения, то никакой корреляции не обнаружится. Эту гипотезу можно проверить с помощью понятия *частной корреляции*. Ее еще называют *условной корреляцией*. В нашем случае это означает зависимость между объемом рынка деловой коррупции и региональным валовым продуктом, если фиксировано значение численности населения (иногда говорят — если учитывается значение численности населения). В нашем примере вычисление такой частной корреляции дает следующий результат: корреляция равна $-0,117$, доверительная вероятность равна 0,484. Мы видим, что при учете численности населения обнаруженная ранее корреляция исчезает. Такого рода корреляции называются *ложными корреляциями*. Их частое появление должно учитываться при статистическом анализе зависимостей.

Второй момент, требующий обсуждения, — это анализ диаграмм рассеяния. Речь идет вот о чем. Если у нас есть две переменных, описывающих наблюдения за объектами, то каждый объект может быть представлен точкой на координатной плоскости. Первая координата точки — это значение объекта по первой переменной, вторая координата — значение того же объекта по второй переменной. Ниже приведена диаграмма рассеяния для использовавшегося выше примера, только для наглядности вместо самих значений объема коррупции и ВРП использованы их логарифмы. Каждая точка на этой диаграмме соответствует субъекту Федерации. В левом нижнем углу расположены регионы с невысоким ВРП и невысоким рынком деловой коррупции. В правом верхнем углу расположены регионы с большим ВРП и обширным рынком деловой коррупции.

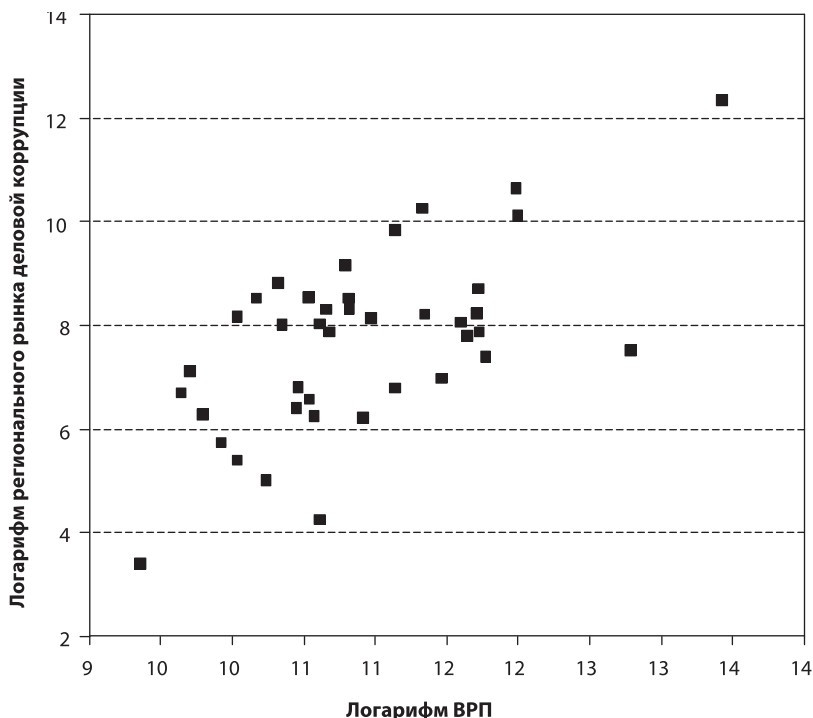


Рисунок. 1.2.2. Диаграмма рассеяния субъектов федерации на плоскости двух переменных: логарифм валового регионального продукта (ось X) и логарифм объема рынка деловой коррупции в регионе.

На диаграмме рисунка 1.2.2 мы видим пример облака рассеяния двух переменных, к которым применима линейная гипотеза о связи: статистическая зависимость между двумя переменными есть зашумленная линейная зависимость. Только для такого рода зависимостей применимо вычисление коэффициента линейной корреляции вместе со стандартными процедурами проверки гипотез.

Понятно, что существует великое множество отклонений от таких замечательных диаграмм рассеяния. Мы рассмотрим два важных случая.

Первый: диаграмма с выраженной нелинейной зависимостью. Приведем реальный пример диаграммы рассеяния между двумя переменными (рис. 1.2.3). Первая переменная (вертикальная ось) соответствует индексу захвата государства, определявшемуся для транзитных стран в исследовании Всемирного банка «Business Environment and Enterprise Performance Survey» (BEEPS)¹.

¹ Hellman J., Jones G. and Kaufmann D. Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption, and Influence in Transition Economies, цит. соч.

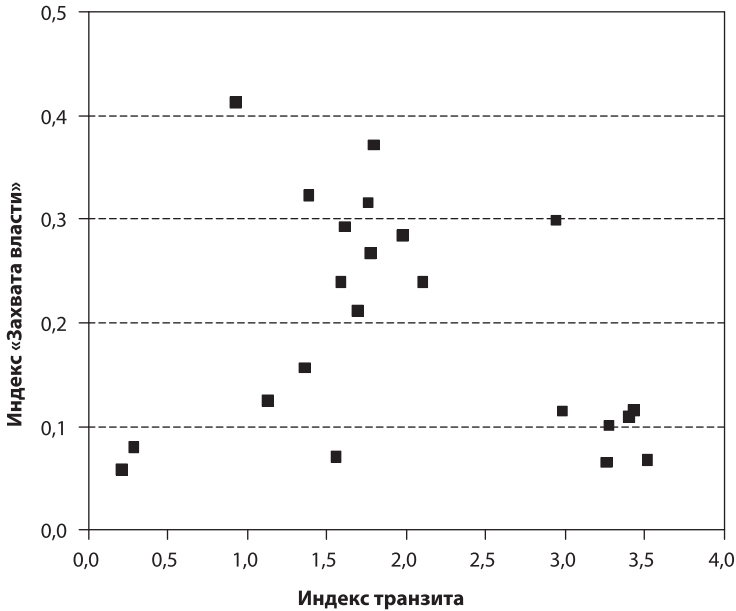


Рис. 1.2.3. Диаграмма рассеяния на плоскости двух показателей: степень транзита по данным Фонда ИНДЕМ (горизонтальная ось, чем больше значение, тем дальше продвинута страна по пути транзита); индекс захвата государства по данным исследования Всемирного банка (вертикальная ось, чем больше значение, тем выше захват государства). Использованы данные 2001 г. Помечены точки, соответствующие России (Рос), Латвии (Лат), Литве (Лит), Венгрии (Вен), Казахстану (Каз), Беларуси (Блр), Узбекистану (Узб), Словакии (Слв) и Азербайджану (Азе)

Вторая переменная взята из исследования Фонда ИНДЕМ «Разнообразие стран и разнообразие коррупции». Она построена на основании данных следующих исследований: «Index of Economic Freedom», Heritage Foundation¹; «Aggregate Governance Indicators», World Bank²; «Nations in Transit», Freedom House³. В результате была получена агрегированная переменная «степень транзита», которая учитывала уровень формирования в 22 транзитных странах демократических политических институтов и рыночной экономики.

¹ Материалы Heritage Foundation на официальном сайте www.heritage.org. Methodology: Factors of the Index of Economic Freedom by William W. Beach and Gerald P. O'Driscoll, Jr.

² Kaufmann D., Kraay A. and Zoido-Lobaton P. Aggregating Governance Indicators (World Bank Policy Research Working Paper 2195) October 1999.

³ Материалы Freedom House на официальном сайте www.freedomhouse.org. «Explanatory Notes» Charles Graybow.

На диаграмме точки расположены в явно регулярном виде, указывающем на некоторую нелинейную зависимость. Интересующиеся могут узнать об этом в работах Фонда ИНДЕМ¹. Нам важно здесь указать на следующий факт: если попытаться вычислить для этого случая коэффициент линейной корреляции, то обнаружится, что он весьма мал. Это именно потому, что он предназначен для других диаграмм рассеяния, отражающих ситуацию линейной модели.

Второй случай мы проиллюстрируем следующим примером. В Париже регулярно проходит турнир десятиборцев «Decastar». Возьмем из таблицы результатов последнего турнира итоговые результаты и результаты по прыжкам в высоту каждого спортсмена и изобразим их на диаграмме рассеяния. Результат можно увидеть на рисунке 1.2.4. Мы видим третий интересный тип диаграммы

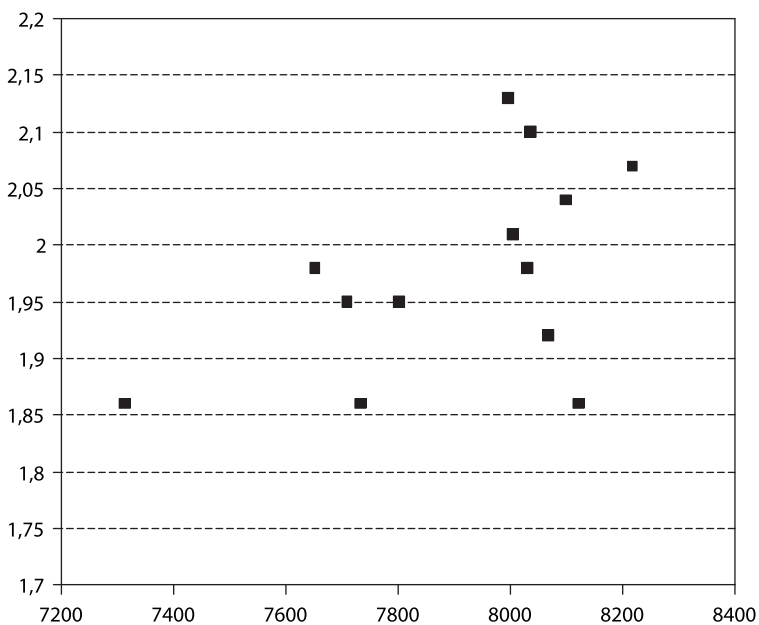


Рис. 1.2.4. Диаграмма рассеяния спортсменов-десятиборцев на плоскости двух показателей: итоговый результат (горизонтальная ось, чем больше значение, тем выше результат); результат в прыжках в высоту

¹ Разнообразие стран и разнообразие коррупции. Цит. соч.

рассеяния, который можно назвать *треугольная диаграмма*. Треугольный вид в случае нашего примера означает следующее: крайне маловероятно, чтобы появился спортсмен с высоким результатом в прыжках в высоту и одновременно с низким общим результатом. Это довольно естественно для десятиборья на высшем уровне: наивысших результатов достигает тот, кто хорош во всех видах. Понятно, что треугольная форма выражает здесь вероятностную форму зависимости между целым и частью, общим результатом и его составляющей.

Однако треугольные диаграммы появляются и в более нетривиальных ситуациях. Например, автору данного параграфа пришлось участвовать в разработках методов измерения понимания учебного материала (именно понимания, а не знания или усвоения, как в традиционных педагогических методиках). В экспериментах учащиеся измерялись с помощью новых методов и им приписывались некоторые числа, характеризующие уровень понимания. Одновременно те же учащиеся выполняли стандартные контрольные работы (тесты), которые характеризовали уровень их знаний в традиционном смысле. Сопоставление этих рядов данных приводило к треугольным диаграммам рассеяния: при низком уровне понимания мог быть любой уровень знаний — от высокого до низкого. При высоком уровне понимания уровень знания был только высокий. В данном случае треугольные диаграммы выражали вероятностную причинно-следственную связь: из понимания следует знание, обратное верно не обязательно.

Ниже мы столкнемся с треугольными диаграммами рассеяния, когда будем изучать региональный разрез коррупции.

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ

В анкетах проводимых нами исследований широко используются сложно организованные вопросы, ответы на которых образуют некоторую структуру данных, требующую специального подхода для анализа. Уже упоминалось о двух типах подобных вопросов.

Первый тип: вопросы с множественным выбором ответа (мультивариантные вопросы). Пример, приведенный ниже, взят из анкеты опроса «Граждане-2005».

Пример 1. Как бы вы описали свои ощущения от того, что вам пришлось дать взятку? Выберите, пожалуйста, не более 3-х ответов.

1	Презрение к себе
2	Ненависть к чиновнику
3	Страх, что могут схватить за руку
4	Стыд, смущение

Пример 1. Продолжение

5	Отвращение, что по-другому нельзя
6	Унижение
7	Гнев, что меня вынудили так поступить
8	Облегчение, что ситуация разрешилась
9	Опущенность
10	Отчаяние, что этому нет конца и края
11	Растерянность – не знал, как себя вести
12	Раскаяние, угрызения совести: жаль, что я так поступил
13	Радость от того, что удалось заставить чиновника работать на себя
14	Опасение, что об этом узнают мои знакомые и будут меня осуждать
15	Ничего не чувствовал, уже привык
16	Недовольство нашей государственной системой, ставящей людей в такие обстоятельства
17	Удовлетворение собой, своим умением решать свои проблемы
18	Другое (укажите, что) _____
00	Затрудняюсь ответить

Второй тип: табличные вопросы. Приведенный пример взят из анкеты опроса «Бизнес-2005».

Пример 2. Оцените, пожалуйста, насколько в нашей стране мешают развитию такого бизнеса, как ваш, следующие действия властей

№	Наименование проблемы	Очень мешает	Умеренно мешает	Практически не мешает
1	Излишнее давление контрольных и надзорных органов	1	2	3
2	Излишнее лицензирование	1	2	3
3	Создание налоговых и подобных им льгот отдельным фирмам	1	2	3
4	Участие чиновников в борьбе за собственность на стороне «своих» фирм	1	2	3
5	Участие чиновников в управлении компаниями с долями федеральной, областной или муниципальной собственности	1	2	3
6	Участие в искусственных банкротствах	1	2	3
7	Создание искусственных монополий для «своих» фирм	1	2	3
8	Плохая защита прав частной собственности	1	2	3
9	Плохая работа арбитражных судов	1	2	3
10	Плохая работа судов общей юрисдикции	1	2	3

Пример 2. Продолжение

11	Просьбы о непредусмотренных законами взносах в различные фонды, создаваемые властями (в т.ч. — на выборы, на праздники)	1	2	3
12	Навязывание чиновниками своих людей на работу в руководство фирмами	1	2	3
13	Протекционизм «своим» или подконтрольным фирмам	1	2	3
14	Борьба органов власти за блокирующие или контрольные пакеты акций	1	2	3
15	Частным бизнесом в регионе руководят чиновники или их родственники	1	2	3
16	Давление с целью заставить выбрать «нужных» поставщиков или заказчиков продукции	1	2	3

Оба типа вопросов объединяет следующее: работая с ними, респонденты сопоставляют и оценивают по единой схеме сравнительно большой набор однотипных объектов. В первом примере это оценки эмоционального состояния. Во втором примере респонденты-предприниматели выражают свое отношение к группе распространенных и неприятных для бизнеса действий властей.

Анализируя ответы на такие вопросы, мы исходим из предположения, которое можно назвать «презумпция ментальной состоятельности». Это значит, что респонденты в своем большинстве отвечают на вопросы не случайно, а согласованно и в соответствии со своими представлениями, индивидуальными пристрастиями, диспозициями и, если угодно, «моделями жизни». Кроме того, мы предполагаем, что респонденты являются носителями сравнительно небольшого количества типов моделей жизни. И респонденты, обладающие сходными моделями жизни, отвечают на вопросы сходным образом.

Это предположение влечет свои следствия, которые легко проверяются при анализе ответов на вопросы. Например, если анализировать ответы на вопрос первого примера, то мы сочли бы странным и нелогичным, если бы респондент, отвечая на вопрос, включил в свой набор две таких эмоции: «Отчаяние, что этому нет конца и края» (10) и «Радость от того, что удалось заставить чиновника работать на себя» (11). А вот сочетание вроде: «Презрение к себе» (1) и «Стыд, смущение» (2) мы сочли бы более логичным и отражающим некоторый тип эмоциональной реакции.

Теперь обратимся ко второму примеру. При конструировании набора действий властей авторы анкеты компоновали набор, черпая примеры действий властей из трех типологических групп: административная коррупция (1, 2, 3); институциональные дефекты (8, 9, 10); поборы (11); все остальные являются проявлениями захвата бизнеса. Логично предположить, что разный бизнес

озабочен проблемами различного типа. Это значит, что предприниматели с близкими проблемами и интересами будут склоняться оценивать сходным образом действия властей из одной группы.

Существуют несложные статистические процедуры, позволяющие, не на уровне проверки статистических гипотез, а на уровне качественного (разведывательного) анализа структуры данных проверять правдоподобие такого рода модельных представлений об ответах респондентов. Одной из таких процедур является кластерный анализ. Рассмотрим его применение в данной ситуации.

В примере 1 ответы респондентов на вопрос могут быть представлены в виде матрицы данных вида $E = \|\varepsilon_{ij}\|$, где i — индекс респондента (строки матрицы), а j — индекс ответа на вопрос из примера 1 (столбца матрицы); $\varepsilon_{ij} = 1$, если i -й респондент выбрал j -й ответ (помимо прочих), отвечая на вопрос примера 1; в противном случае (если не выбрал) $\varepsilon_{ij} = 0$. В строке респондента в матрице **E** единицы стоят в тех столбцах, номера которых совпадают с номерами ответов, выбранных респондентом. В столбце вопроса единицы стоят в тех строках, которые соответствуют всем респондентам, выбравшим этот вариант при ответе на вопрос. Если два варианта ответа очень похожи по смыслу, то можно ожидать, что выбирать или не выбирать его будут примерно одни и те же респонденты; значит, единицы в столбцах этих ответов будут чаще всего стоять на одних и тех же местах. Если ответы сильно различаются по смыслу, то можно ожидать, что выбирать его будут разные респонденты; там, где в одном столбце стоят единицы, в другом будут, скорее всего, нули и наоборот. Тем самым, мы можем говорить, что похожие ответы отражаются в похожих, близких столбцах — векторах из нулей и единиц; и наоборот — если два вектора-столбца похожи, то это может говорить о смысловой схожести соответствующих вариантов ответа.

Эту степень сходства между векторами-столбцами можно измерить с помощью какого-либо коэффициента. Не уточняя конкретно, что это за коэффициент, обозначим его через s_{qr} . Пусть тогда $S = \|s_{qr}\|$ — квадратная матрица различий между векторами-столбцами матрицы **E**. Если s_{qr} имеет небольшое значение, скажем, близкое к нулю, то это значит, что похожи вектора-столбцы с номерами q и r , а значит, как мы полагаем, похожи по смыслу варианты ответов с теми же номерами. Это, в свою очередь, означает, что если некоторый респондент выбрал один из этих ответов, то он скорее всего выберет и другой. И наоборот, если s_{qr} достаточно велико, то это значит, что вектора-столбцы с номерами q и r не похожи, а значит, как мы полагаем, не похожи по смыслу варианты ответов с теми же номерами. Это, в свою очередь, означает, что если некоторый респондент выбрал один из этих ответов, то он скорее всего **не выберет** другой. Анализируя такую матрицу, можно понять, как респонденты группируют варианты ответов при выборе, и, как мы можем полагать, в массовом сознании.

Кластерный анализ — один из таких методов анализа матрицы различий. Смысл алгоритма кластерного анализа довольно прост. Опишем его в стандартном пошаговом виде. Только вначале исходную матрицу различий обозначим так: $S^{(1)}$. Кроме того, введем счетчик шагов i , которому сначала присвоим значение 0. С самого начала предудеждаем, что алгоритм состоит в последовательном объединении объектов, между которыми заданы различия в матрице S , в группы объектов. При этом на каждом последующем шаге мы будем переходить от матрицы различий $S^{(i)}$ к матрице различий $S^{(i+1)}$. Матрица различий $S^{(i)}$ может задавать различия как между исходными объектами, так и между группами объектов (понятно, что один объект можно рассматривать как такую вырожденную группу из одного объекта). Поэтому ниже под объектом будем понимать как исходные объекты, между которыми рассчитаны различия по векторам-столбцам матрицы E , так и группы, составляемые из этих объектов. Итак, алгоритм:

Действие 1. Увеличим значение счетчика шагов i на 1.

Действие 2. В матрице $S^{(i)}$ найдем наименьший элемент, который задает пару самых близких объектов (в нашем случае — ответов на вопрос); пусть эти объекты имеют номера s и r .

Действие 3. Составляем из этих объектов новую группу, объединяя их вместе.

Действие 4. Если после объединения все объекты объединились в одну группу, то работа алгоритма заканчивается.

Действие 5. Переходим от матрицы $S^{(i)}$ к матрице $S^{(i+1)}$ следующим образом: в строке и столбце под номером s заменяем находящиеся там значения различий на новые значения различий между остальными объектами и новым объектом, получившимся в результате слияния объектов s и r . Строка и столбец с номером r из матрицы исключаются.

Действие 6. Возвращаемся к действию 1.

Понятно, что работа такого алгоритма зависит от двух обстоятельств. Первое — способ вычисления различий между векторами-столбцами матрицы E . Второе — способ вычисления расстояний между группами объектов на шаге 5 приведенного алгоритма. Опыт работы с методом кластерного анализа показывает, что если исходные данные действительно содержат в себе структуру достаточно контрастных различий между объектами (респондентами, вопросами), описываемыми этими данными, то, варьируя методы вычисления различий, мы будем получать сходные результаты.

Формальным результатом работы метода кластерного анализа является последовательность пар номеров объединяемых групп объектов. Такой формальный результат анализировать и интерпретировать еще трудно. Поэтому дальше эту последовательность объединений представляют в графической форме дерева, или дендрограммы. На следующем рисунке мы видим как раз дендрограмму, полученную в результате применения метода кластерного анализа к данным примера 1. В этом конкретном применении для расчета разли-

чий между векторами-столбцами матрицы E использовался коэффициент Юла¹ Q , он же, как правило, использовался в наших расчетах. Пусть у нас есть два вектора-столбца матрицы E . Введем следующие обозначения: a — число респондентов, выбравших оба ответа (число случаев, когда на одинаковых местах в векторах стоят единицы), d — число респондентов не выбравших оба ответа (число случаев, когда на одинаковых местах в векторах стоят единицы), b — число респондентов, выбравших первый ответ, но не выбравших второй, c — число респондентов, не выбравших первый ответ, но выбравших второй. Тогда коэффициент Q определяется по следующей формуле:

$$Q = \frac{(ad - bc)}{(ad + bc)}. \quad (1.2.10)$$

Этот коэффициент принимает значение -1 , когда вектора противоположны, и 1 , когда совпадают. Поэтому их значение обычно преобразуется изменением знака и перемасштабированием в интервал $[0; 1]$. Тогда они приобретают смысл не корреляций, а различий. Использование именно этого коэффициента обусловлено тем, что, как правило, он дает более контрастную картину по сравнению с остальными.

Для вычисления расстояний между группами использовалось среднее межгрупповое различие: складываются все исходные различия между объектами одной группы и объектами другой группы, и полученная сумма делится на произведение численностей двух групп. Это стандартный метод, предлагаемый по умолчанию в SPSS.

Итак, обещанная дендрограмма.

«Поваленное» на бок дерево, изображенное на рисунке 1.2.5, имеет следующий смысл. Из дендрограммы следует, что пара самых близких объектов-ответов, — это 12 и 14 — «Раскаяние» и «Опасение». Это изображено на дендрограмме, соединяющей их скобочкой с самыми короткими ножками. Зная это, мы увидим следующие по сходству ответы — «Стыд» и «Растерянность». И сразу можно понять, что ответ 5 «Ничего не чувствовал» располагается где-то на отшибе. Вообще действует следующее правило: длина горизонтальной ножки скобки соответствует расстоянию (на дереве) между объектами, которые эта скобка соединяет. Взгляд на дендрограмму в целом позволяет увидеть структуру вроде гроздьев (кластеров). В гроздьях объединяются сходные объекты. Большие гроздьи могут делиться на маленькие и т.п. Тем самым, дендрограмма становится инструментом, позволяющим увидеть структуру данных; в нашем случае — это структура сходств-различий между ответами на вопрос.

¹ Кендалл М.Дж., Стьюарт А. Цит. соч., Стр. 723.

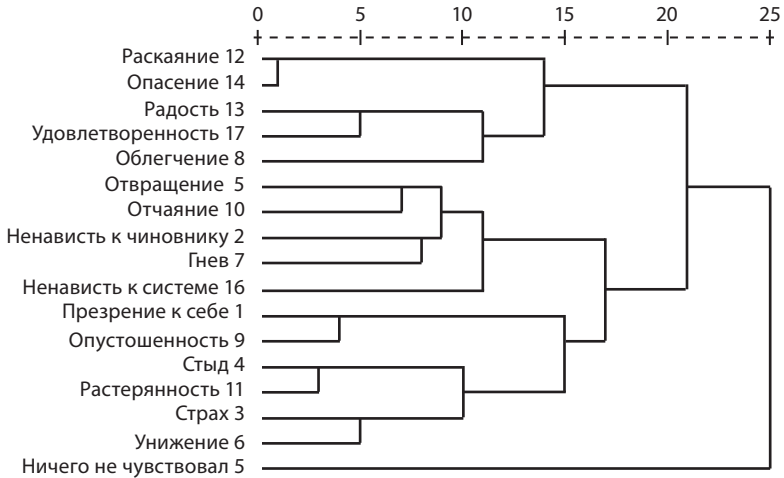


Рис. 1.2.5. Дендрограмма, изображающая результат применения кластерного анализа к матрице различий между векторами ответов на вопрос «Как бы вы описали свои ощущения от того, что вам пришлось дать взятку?» анкеты опроса «Граждане-2005»

Однако мы помним, что этой структуре двойственна структура сходств и различий между респондентами: сходные респонденты близким образом отвечают на вопросы, с большой вероятностью выбирая ответы из одного кластера. Это позволяет, задавшись классификацией ответов, увиденной с помощью дендрограммы, строить классификации респондентов. Методы таких построений будут продемонстрированы ниже в исследовании.

Теперь перейдем к примеру 2. Ответы на вопрос этого примера также можно представить матрицей данных, несколько отличной от предыдущей, $X = \|x_{ij}\|$, где i — индекс респондента (строки матрицы), а j — индекс проблем-действий властей, соответствующих строкам табличного вопроса; x_{ij} — код ответа i -го респондента, относящегося к j -й проблеме. В строке респондента в матрице X стоят все его ответы по всем проблемам табличного вопроса. В столбце, соответствующем одной проблеме, стоят ответы всех респондентов. Если две проблемы очень похожи по смыслу, то можно ожидать, что респонденты будут сходным образом их оценивать; значит, векторы-столбцы, соответствующие этим проблемам, будут сходны. Если проблемы сильно различаются по своей природе, то можно ожидать, что респонденты будут приписывать им различные баллы; в результате соответствующие векторы-столбцы будут непохожи. Тем самым, мы можем говорить, что похожие проблемы отражаются в похожих, близких столбцах; и наоборот — если два вектора-столбца похожи, то это может говорить о смысловой схожести соответствующих проблем.

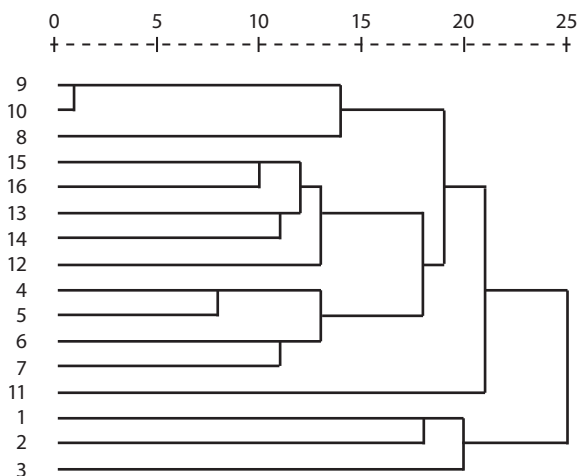


Рис. 1.2.6. Дендрограмма, изображающая результат применения кластерного анализа к матрице различий между проблемами, описанными в вопросе «Оцените, пожалуйста, насколько в нашей стране мешают развитию такого бизнеса, как ваш, следующие действия властей?» анкеты опроса «Граждане-2005»

Повторяя примененную выше логику рассуждений, мы переходим от матрицы данных X к матрице различий S между проблемами, соответствующими векторам-столбцам. И затем к этой матрице применяем метод кластерного анализа. Результат для примера 2 приведен на рисунке 1.2.5.

Если читатель возьмет на себя труд сопоставить номера проблем на рисунке с соответствующими им текстами выше в таблице вопроса примера 2, то можно будет увидеть, насколько логично объединяются проблемы на дендрограмме. Это значит, что есть группы респондентов, для которых более важны проблемы одного типа и менее важны — другого. Ниже это обстоятельство будет использоваться для построения типологий респондентов.

На примере этой дендрограммы мы покажем другой пример ее «чтения». Структура дендрограммы на рисунке 1.2.5 позволяет увидеть следующее. Все объекты (проблемы) делятся на две группы (кластера): в первую входят объекты {1, 2, 3}, а во вторую группу — все остальные. Вторая группа делится на две. Первую образует единственный объект с номером 11, вторую — оставшиеся объекты. Последняя группа делится снова на две: в первую входят объекты с номерами 8, 9, 10, а во вторую — 4, 5, 6, 7, 12, 13, 14, 15, 16. Проследив за представленным перечнем «деления» первоначального множества объектов на кластеры, читатели смогут далее продолжить этот процесс.

В связи с табличными вопросами, уже безотносительно к собственно кластерному анализу, следует упомянуть еще об одной их особенности, позволяющей обогащать возможность построения типологий респондентов. Опыт применения подобных вопросов показывает, что всегда можно выделить две группы респондентов. Первая состоит из тех респондентов, которые, в терминах нашего примера, приписывают почти всем проблемам максимальную важность. Вторая — это те, кто, напротив, почти все проблемы недооценивает с точки зрения их важности. Это обстоятельство также будет учитываться при построении типологий респондентов по их ответам на табличные вопросы.

§1.3. ПОСТРОЕНИЕ РЕЙТИНГОВ

ЧТО ТАКОЕ РЕЙТИНГ?

При проведении опросов общественного мнения достаточно часто ставится вопрос об отношении респондентов к некоторому множеству объектов с той или иной точки зрения. *Объектами могут выступить политические партии, сектора экономики, способы передвижения, законодательные акты, высказывания (лозунги, мнения, максимы) и т.п., то есть объекты одного рода.* Фактически в анкету вставляется табличный вопрос следующего типа:

Как часто, по вашему мнению, жителям Республики Татарстан приходится сталкиваться со взяточничеством, коррупцией в отдельных сферах повседневной жизни, перечисленных ниже? Укажите оценку для каждой строки.

№	Наименование проблемы	1	2	3	4	5
		Не приходится	Редко	Время от времени	Довольно часто	Очень часто
1	Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике (анализы, прием у врача и т.п.), в больнице (лечение, операция, нормальное обслуживание и т.п.)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
...
7	Решение проблем с призывом на военную службу	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
...
16	Зарегистрировать сделки с недвижимостью	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
17	Другое (указать)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

Примечание. Вопрос взят из анкеты, по которой проводился опрос жителей Татарстана (осень 2004 г.); приводится сокращенный список «объектов оценивания».

В данном случае объектами являются *ситуации повседневной жизни*, проблемы, которые приходится решать гражданам, *вступая в контакт с государственными служащими*, и по существу респонденты оценивают *плотность коррупции* в этих ситуациях, частоту столкновения со взяточничеством со стороны чиновников.

В этом примере шкала оценок содержит 5 градаций: **1. Не приходится**, **2. Редко**, **3. Время от времени**, **4. Довольно часто** и **5. Очень часто**. Но списки градаций могут быть самыми разными — вот несколько примеров.

Таблица 1.3.1. Градации типа «школьных» оценок и типа «За — Против»

2 градации	3 градации
Неудовлетворительно	Плохо
Удовлетворительно	Посредственно
5 градаций	Хорошо
Отвратительно	4 градации
Плохо	Плохо
Посредственно	Хуже, чем посредственно
Хорошо	Лучше, чем посредственно
Отлично	Хорошо
2 градации	3 градации
Не нравится	Заведомо хуже
Нравится	Не хуже и не лучше, то же самое
5 градаций	Заведомо лучше
Заведомо «Против»	4 градации
Скорее «Против», чем «За»	Абсолютно не согласен
Ни «За», ни «Против», фифти-фифти	Скорее не согласен, чем согласен
Скорее «За», чем «Против»	Скорее согласен, чем не согласен
Заведомо «За»	Абсолютно согласен

Для того, чтобы разобраться в содержании рейтингов, нам удобно рассмотреть пример с минимальным числом градаций для оценивания объектов.

Существуют различные суждения о судебной системе, о наших судьях. Как бы вы оценили в этой связи следующие высказывания?

№	Наименование проблемы	Согласен	Не согласен	Затрудняюсь ответить
1	Судьи плохо защищены, получают небольшую зарплату, поэтому некоторые из них начинают брать взятки	(1)	(2)	(0)

2	В судах часто выигрывает дело тот, кто больше заплатит	(1)	(2)	(0)
...
9	Судьи слишком неквалифицированы, чтобы грамотно решать дела	(1)	(2)	(0)

Примечание. Вопрос взят из анкеты, по которой проводился опрос жителей Татарстана (осень 2004 г.); приводится сокращенный список «объектов оценивания».

В этом примере *оценочными* градациями являются только две, «Согласен» и «Не согласен», однако наличие варианта «Затрудняюсь ответить» («з/о») уже не позволяет провести простое сравнение объектов по доли ответивших «Согласен», поскольку разное количество затруднившихся ответить респондентов при оценке разных суждений приводит порой к несопоставимости объектов по доле ответивших «Согласен».

Для нашего анализа мы рассмотрим специально сконструированную таблицу данных с всего тремя суждениями (какие они — нам неважно).

Таблица 1.3.2. Данные о распределении ответов респондентов

Объекты оценивания	Согласен	Не согласен	З/о	Всего
Суждение №1	528	274	198	1000
Суждение №2	528	375	97	1000
Суждение №3	528	470	2	1000

Разглядывая эту таблицу, мы легко поймем, что главное различие между суждениями определяется тем, как распределяются 472 (1000 — 528) респондента по ответам «Не согласен» и «З/о», поскольку вариант «Согласен» набрал одно и то же число голосов (528) при оценке всех трех суждений. Можно было бы проигнорировать тех респондентов, которые выбрали ответ «З/о», если бы не одно «но»: здесь выбор «З/о» является вполне содержательной оценкой, лежащей между «Согласен» и «Не согласен». Другими словами, если мы на каком-нибудь листке бумаги оценки «Согласен» и «Не согласен» отметим точками, то «З/о» наиболее естественно поместить между ними, приняв за точку или за несколько «размазанную» точку. Фактически это равносильно *оцифровке градаций*, например, «Не согласен» мы можем поместить в начало шкалы, оцифровать как 0, «Согласен» — как 1, а «З/о» принять за $\frac{1}{2}$. Поскольку 1-е суждение оценку 1 (Согласен) получило 528 раз, 198 раз — оценку 0.5 и 274 раза — оценку 0, то среднеарифметическая оценка 1-го суждения будет равна 0.627 (это тривиально вычисляется непосредственно: $(1 \cdot 528 + 0.5 \cdot 198 + 0 \cdot 274) / 1000 = 0.627$).

Такого рода *среднеарифметические оценки при специально подобранных оцифровках градаций и называются рейтингами*.

В данном случае значение рейтинга можно рассматривать как числовой вариант ответа *в среднем* на подразумеваемый вопрос «На сколько процентов вы согласны с таким-то утверждением?». Число 0.627 равносильно 62,7% для 1-го суждения. Второе и третье суждения получают значения в 57,65% и 52,9% соответственно. Это как бы мнения усредненного респондента, «середины» в многообразии всей изучаемой популяции.

Методика построения рейтингов опирается на ряд специальных экспертиз, по которым определяется связь между градациями оценок, которые выбирают респонденты, и позициями этих градаций на шкале рейтингов. Сама шкала рейтингов — это числа от 0 до 1, отрезок $[0;1]$. Смысловое содержание рейтинга, его вербальная интерпретация, часто зависит от конкретики задаваемого вопроса и от семантической шкалы градаций.

Фактически всегда респонденту предлагается оценить *степень выраженности* некоторого свойства, *степень его наличия* (или процент) у ряда объектов из некоторого списка. И если бы мы могли получить от респондента *числовой* ответ в процентах или долях, если бы респондент *умел* измерить, *сколько этого свойства в долях от максимально возможного количества присутствует у того или иного объекта*, то вычисляемый нами рейтинг был бы просто — *средним значением* всех респондентских оценок, мнением некоего *усредненного* респондента.

ФОРМУЛЫ ДЛЯ ВЫЧИСЛЕНИЯ РЕЙТИНГОВ

В этом разделе мы приводим финальные формулы без их обоснования. Для того, чтобы их использовать, табличные вопросы должны удовлетворять нескольким требованиям:

- число оценочных градаций должно быть не более пяти (вариант «Затрудняюсь ответить» не в счет: он может быть или не быть);
- оценочные градации должны укладываться в некий хорошо интерпретируемый порядок;
- оцениваемые объекты должны относиться к одному смысловому ряду;
- в формулах будут использованы следующие обозначения: h — *число оценочных градаций* (либо 2, либо 3, либо 4, либо 5), которые кодируются цифрами от 1 до h таким образом, чтобы порядок градаций был согласован с *ростом* рейтинга, так чтобы оценка с кодом 1 была бы худшей для рейтинга, а оценка с кодом h — лучшей;
- ответ «Затрудняюсь ответить» кодируется числом 0, независимо от его наличия или отсутствия в списке предлагаемых вариантов ответа;
- N_z — число респондентов, выбравших для оценки вариант ответа с кодом z (либо одну из оценочных градаций при $1 \leq z \leq h$, либо «Затрудняюсь ответить» при $z = 0$);

- m — списочный номер оцениваемого «объекта» из табличного вопроса, S — суммарное число «объектов», так что $m = 1, 2, \dots, S$;
- $w_z(h)$ — оцифровка варианта ответа с кодом z при общем числе h оценочных градаций.

В общем случае рейтинг объекта вычисляется по формуле

$$\frac{\hbar}{X(m)} = \frac{\hbar x_m - 0,075}{0,85}, \quad x_m = \sum_{z=1}^h \frac{wz(h) \cdot Nz}{N_0 + N_1 + \hbar N_h} + \frac{0,5 \cdot N_0}{N_0 + N_1 + \hbar N_h} \quad (1)$$

где веса (оцифровки градаций) берутся из таблицы 1.3.3. Отметим, что при отсутствии в списке градаций варианта «Затрудняюсь ответить» $N_0 = 0$.

Таблица 1.3.3. Экспертно установленные значения оцифровки градаций $w_z(h)$

Коды градаций (z)	$h = 2$	$h = 3$	$h = 4$	$h = 5$
1	0,1525	0,13125	0,11	0,10125
2	0,8475	0,5	0,265	0,2825
3		0,86875	0,735	0,5
4			0,89	0,7175
5				0,89875

Проблемы измерения рейтинга на примере сравнения знаний у школьников по литературе и математике

Рассмотрим модельную ситуацию сравнения знаний у школьников по литературе и по математике. В качестве экспериментальных данных выступают отметки учеников, полученных за общегородские контрольные работы по этим предметам. Итак, всего участвовало N учеников, которые в итоге получили следующие отметки:

- по литературе — $N_2(L)$ двоек, $N_3(L)$ троек, $N_4(L)$ четверок и $N_5(L)$ пятерок;
- по математике — $N_2(M)$ двоек, $N_3(M)$ троек, $N_4(M)$ четверок и $N_5(M)$ пятерок.

Если бы нас интересовали только положительные отметки, т.е. мы не могли «свалить в кучу» «тройки», «четверки» и «пятерки», то сравнение стало бы тривиальным: где больше «двоек», там и хуже. Но загвоздка в том, что по математике, как правило, больше «двоек» и, одновременно, больше «пятерок». И, как говорят, «"тройка" "тройке" — рознь», полученная оценка является лишь неким неточным отражением чего-то «истинного».

Другими словами, решение этой модельной проблемы лежит в очень трудной области формализации понятия «знания», связывания его с отметками за

контрольные работы, конструирования «меры знания», которая учитывала бы и объем, и качество.

При создании любого измерительного прибора решается несколько задач: выбирается шкала измерения, ее границы, шкала по возможности линеаризуется, проводится ее калибровка. Точно так же мы должны поступать и здесь. Очевидно, что содержательное различие между результатами контрольной работы варьирует от «ничего не сделал», «никаких знаний не проявил» до «блестящая работа», «лучшего и не требуется». Конечно, диапазон шкалы зависит от задания, которое было заложено в контрольных, от его сложности. Поэтому наша шкала, как бы мы ее ни строили, будет *относительной*, зависящей от содержания контрольного задания. А раз так, то границы этой шкалы мы можем установить волевым образом, например, поместив «полное отсутствие каких-либо знаний» на один край шкалы, в точку 0 (нуль), а «показательную по полноте и качеству работу» — на другой край шкалы, в точку 1 (один).

Теперь мы должны перейти к самой сложной части нашего исследования: разобраться, как соотносятся отметки «двойка», «тройка», «четверка» и «пятерка» с позиционированием на нашей «шкале знаний», представленной отрезком $[0;1]$. Очевидно, что «двойка» — это не точка на этой шкале, а некий «размытый интервал», некое распределение значений в интервале от нуля до некоторого значения, которое, скорее всего, меньше одной трети. Аналогичные суждения можно высказать и относительно других отметок, «размещая» их в «размытые интервалы» внутри отрезка $[0;1]$.

Что же это такое «размытый интервал» для «двойки»? Или для другой отметки? Хотим мы того или нет, но это связано со *случайностью*, которая обусловлена как вариабельностью самих учеников по уровню знаний, так и различиями между оценивающими их «учителями». Другими словами, те школьники, которые «схватили» «двойку», не идентичны друг другу: одни получили эту оценку почти случайно, другие чуть-чуть не дотянули до тройки, третьи были «настоящими двоечниками». Следовательно, оценка «два» представляет некоторое *распределение* значений на «шкале знаний». И нам нужно поискать ряд правдоподобных гипотез о генезисе наших экспериментальных данных, чтобы сконструировать *измеримую* по ним «меру знаний».

Уже на этом этапе мы можем выдвинуть следующую *рабочую гипотезу*: мы будем считать, что все наши N учеников, занумерованы в *случайном порядке* $1, 2, \dots, N$; то есть, нет никаких связей между номером ученика и его «знаниями», какими бы способами они (знания) ни определялись.

А теперь мы рассмотрим проблему измерения «знания» только по одному предмету, по математике, имея в виду, что все наши рассуждения ничем не будут отличаться, если мы математику заменим на литературу. Поскольку номера достаются ученикам абсолютно случайно, то школьник с конкретным номером $n \in \{1; 2; \dots; N\}$ может оказаться с любой отметкой за контрольную, и естественно предположить, что наблюдаемые частоты «двоек», «троек», «четве-

рок» и «пятерок» можно считать отражением *вероятностного распределения* между этими событиями. Более того, если через $\xi_n(M)$ обозначить оценку n -го ученика за контрольную по математике, то можно считать, что совокупность $\{\xi_1(M), \xi_2(M), \dots, \xi_n(M)\}$ представляет последовательность независимых и одинаково распределенных случайных величин, принимающих значения 2, 3, 4 и 5 с неизвестными нам вероятностями $p_2(M)$, $p_3(M)$, $p_4(M)$ и $p_5(M)$. Эти вероятности легко оцениваются частотами $\pi_k(M) = \frac{N_k(M)}{N}$, $k \in \{2; 3; 4; 5\}$.

Далее, если n -й школьник попал в двоечники, то, как уже отмечалось выше, его «истинный уровень знаний» размыт, и его можно описать некой случайной величиной $\zeta_n[N]$, распределенной по некому неизвестному закону $F(x|2)$, где 2 — индекс полученной оценки («пары»). То же самое мы можем сказать, если n -й школьник получил любую отметку $k \in \{2; 3; 4; 5\}$: его «истинный уровень знаний» можно описать случайной величиной с распределением $F(x|k)$ на $[0;1]$. И вот тут мы сделаем два крайне важных и нетривиальных допущения.

1. Распределения $F(x|k)$ не зависят от того, по какому предмету была контрольная. Для примера, троечники и по литературе, и по математике распределены на шкале $[0;1]$ по «уровню знаний» вокруг «средней тройки» примерно одинаково (в рамках модели — абсолютно одинаково), причем, позиция «средней тройки» для обоих предметов одна и та же.
2. Распределения $F(x|k)$ можно с практически допустимой точностью аппроксимировать кусочно-равномерными распределениями следующего вида. Если $A_u = \{x: a_{u-1} \leq x < a_u\}$, где $a_0 = 0$, $a_1 = 0.15$, $a_2 = 0.35$, $a_3 = 0.65$, $a_4 = 0.85$ и $a_5 = 1$, то плотность $f(x|k)$ распределения $F(x|k)$ в интервале A_u постоянна и равна $\frac{q_k(u)}{a_u - a_{u-1}} \geq 0$, а вне отрезка $[0;1]$ тождественно равно нулю, причем, $q_k(1) + q_k(2) + q_k(3) + q_k(4) + q_k(5) = 1$.

Второе допущение можно считать безобидным, поскольку это семейство плотностей достаточно богато для аппроксимации реальности. Конечно, в общем случае надо было бы разрешить свободное варьирование не только вероятностей $q_k(u)$ попадания в интервалы A_u , но и границ a_u самих интервалов, однако специально проведенные экспертизы вариантов и их математико-статистический анализ показал, что можно ограничиться этим, несколько суженным семейством распределений.

Что касается первого допущения, то оно принято по двум причинам: с одной стороны, оно вполне правдоподобно, если считать, что экзаменаторы по литературе и по математике принадлежат одной педагогической школе, а с другой, совершенно непонятно, каким образом строить альтернативы к этому допущению.

Вся эта математическая «кухня» со случайными величинами и их распределениями нам была нужна, в основном, для того, чтобы свести задачу измере-

ния «среднего» знания среди школьников к задаче оценки *среднего значения* по закону больших чисел.

Итак, в модельных обозначениях n -й школьник за контрольную по математике получает оценку $\xi_n(M)$. А это, в силу наших последующих допущений, означает, что его «истинный уровень знаний» характеризуется случайной величиной $\zeta_n[\xi_n(M)]$. Математическое ожидание этой величины легко вычисляется и равно

$$d(M) = \sum_{k=2}^5 p_k(M) \cdot (q_k(1) \cdot x_1 + q_k(2) \cdot x_2 + q_k(3) \cdot x_3 + q_k(4) \cdot x_4 + q_k(5) \cdot x_5), \quad (2)$$

где $x_u = 0.5 \cdot (a_u - a_{u-1})$, так что $x_1 = 0.075$, $x_2 = 0.25$, $x_3 = 0.5$, $x_4 = 0.75$, $x_5 = 0.925$. С другой стороны, в силу закона больших чисел, значения $d(M)$ и быстро сближаются при $N \rightarrow +\infty$ (среднеквадратичная ошибка, как правило, меньше $\frac{1}{2\sqrt{N}}$).

Следовательно, мы можем использовать формулу (2) как «меру знаний» по математике (в среднем по всем школьникам). Более того, так как величины

$$Q_k = (q_k(1) \cdot x_1 + q_k(2) \cdot x_2 + q_k(3) \cdot x_3 + q_k(4) \cdot x_4 + q_k(5) \cdot x_5), \quad k=2, 3, 4 \text{ и } 5 \quad (3)$$

можно считать в силу второго допущения одними и теми же для математики и литературы, то формула (2) принимает следующий общий вид

$$\overset{\hbar}{d}(C) = \sum_{k=2}^5 \pi_k(C) \cdot Q_k, \quad (4)$$

где C — код предмета, а $\overset{\hbar}{d}(C)$ — мера «знаний в среднем» (рейтинг) по этому предмету у школьников, $\pi_k(M) = \frac{N_k(M)}{N}$ — частотные оценки вероятностей $p_k(M)$, $k \in \{1; 2; 3; 4; 5\}$, так что остается лишь оцифровать вероятности $q_k(u)$, чтобы вычислить Q_k по формуле (3). Мы уже обсуждали, что «истинный уровень знаний» ученика, получившего отметку $k \in \{1; 2; 3; 4; 5\}$, может быть разным. Вероятности $q_k(u)$ того, что этот «истинный уровень» находится в интервале $A_u = \{x: a_{u-1} \leq x < a_u\}$, нам неизвестны, но их, как оказалось, можно достаточно хорошо и устойчиво определять *экспертно*.

В этом модельном примере мы взяли всего два предмета — математику и литературу — и конкретную систему оценок с четырьмя градациями: «плохо» (= 2), «посредственно» (= 3), «хорошо» (= 4) и «отлично» (= 5). Очевидно, что

предложенный нами подход пригоден практически при любом числе предметов (объектов сравнения) и при других системах оценок (например, они могут включать градацию «очень плохо» или содержать всего три градации, «плохо», «посредственно» и «хорошо»). В любом из этих гипотетических вариантов исследования мы можем всем оцениваемым предметам приписать *рейтинг*, меру «знаний в среднем», выявить, с какими предметами дело обстоит очень плохо, с какими — достаточно хорошо, и установить разные другие полезные закономерности различия между предметами и их группами.

ГЕНЕЗИС ОТВЕТОВ РЕСПОНДЕНТА ВО ВРЕМЯ ОПРОСА

Пусть N — число респондентов в опросе, V — табличный вопрос, в котором респондентам предлагается высказать свое отношение к S объектам, используя h градаций. Обозначим m -й объект из списка через C_m и закодируем градации номерами $0, 1, \dots, h$ таким образом, что 0 соответствует варианту «3/0» («затрудняюсь ответить»), а порядок базовых, или оценочных, градаций прием таким, что более высокая оценка, с точки зрения позиции на шкале рейтинга, соответствует большему номеру в ряду $0, 1, \dots, h$. Списки градаций могут быть самыми разными — примеры мы приводили выше (см., например, таблицу 1.3.1).

Всякий респондент, выставляя свою оценку $z \in \{0; 1; \dots; h\}$ одному из объектов, вообще говоря, реализует свое, весьма «расплывчатое» мнение. Эта «расплывчатость» была бы очевидной, если бы мы попросили оценивать объекты, дав список из большего числа градаций. Например, для шкалы «Согласен — Не согласен» предложили бы респонденту оценить степень его согласия в процентах (100 мелких градаций). Конечно, такого рода «задания» нельзя включать в анкеты опросов общественного мнения, но мы должны понимать, что даже сильно упрощенные варианты этих вопросов являются экспертными и создают определенные трудности при выборе ответа. Однако более существенным является то, что нас интересует не столько конкретный респондент, сколько он же, но как «типичный» представитель той или иной социальной группы.

Дело в том, что представительная выборка для опроса формируется так, чтобы в ней в правильной пропорции были представлены определенные группы населения. Так вот, попавший в нашу выборку человек является представителем некой группы населения (вместе с некоторыми другими респондентами из нашей выборки), и его мнение — это реализация некоего размытого, вероятностного мнения целой группы. Математически — это реализация *случайного выбора*, случайной величины, распределение которой на множестве градаций определяется разнообразием мнений в группе, которую представляет этот респондент.

Предположим теперь, что мы можем опросить всю группу населения, которую представляет некий фиксированный респондент из выборки. И пусть все люди из этой группы могут достаточно точно назвать свою оценку на шкале рейтингов $[0;1]$, где 0 соответствует самой «плохой» оценке, а 1 — самой «хорошей». Тогда ответ респондента, который при опросе был *случайно извлечен* из этой группы, можно представлять как *случайный* выбор одной из этих оценок и трансформацию этого выбора в одну из градаций.

Другими словами, между оценками на шкале рейтингов $[0;1]$ и оценками из списка градаций имеется неизвестная нам связь, подобная той, какую мы выявили между «истинным уровнем знаний» и отметками, которые получают школьники за контрольную работу.

Если $\xi_n(C_m)$ — номер градации $z \in \{0; 1; \dots; h\}$, выбранный n -м респондентом при оценке объекта C_m , и $\zeta_n(z|h)$ — случайная величина, характеризующая «размытость» оценки z при общем числе градаций h , то «истинный уровень измеряемого свойства» (оценку этого объекта n -м респондентом на шкале рейтинга) можно измерять составной случайной величиной $\zeta_n(\xi_n(C_m)|h)$.

Итак, мы считаем, что отдельный респондент с некими неизвестными нам вероятностями реализует случайный выбор $\zeta_n(C_m) = z$ из списка градаций $\{0; 1; \dots; h\}$, и что его неизвестная нам оценка на шкале рейтинга $[0;1]$ имеет размытое распределение $F_h(x|z)$, которое можно считать условным распределением $\zeta_n(\xi_n(C_m)|h)$ при условии, что $\zeta_n(C_m) = z$.

В общем случае при оценке разных объектов разными респондентами функция распределения $F_h(x|z)$ не обязана быть одной и той же, так что мы должны бы снабдить ее индексами m и n , где m — кодовый номер объекта оценивания, а n — кодовый номер респондента.

Но обратим внимание на следующий чисто математический факт: если имеется N независимых случайных величин $\tau_1, \tau_2, \dots, \tau_{N'}$, распределенных по законам $F_1, F_2, \dots, F_{N'}$, то их *чисто случайная перестановка*, приводящая к выборке $\tau'_1, \tau'_2, \dots, \tau'_{N'}$, дает совокупность уже *одинаково распределенных* случайных величин с законом распределения

$$\bar{F} = \frac{1}{N} \cdot (F_1 + F_2 + \dots + F_{N'}),$$

однако сами величины $\tau'_1, \tau'_2, \dots, \tau'_{N'}$, оказываются слабо коррелированными, с коэффициентом корреляции порядка $\frac{1}{\sqrt{N}}$, которым при выборках в несколько сотен респондентов вполне можно пренебречь.

Используя это, мы принимаем в качестве базовой гипотезы допущение о том, что распределение $F_h(x|z)$ зависит только от выбранной градации и от числа градаций h в списке.

Конечно, это всего лишь гипотеза, некая аппроксимация действительности, однако мы все равно должны как-то упрощать ситуацию, чтобы что-то правдо-

подобное получить в результате статистического анализа. Нашему оправданию служит еще и то, что наши итоговые рейтинги являются *линейными* статистическими характеристиками, на значения которых корреляционные связи в выборке почти не влияют: сами значения остаются теми же, но несколько увеличиваются их доверительные интервалы.

Естественно, что все это мы допускаем в пределах одного табличного вопроса, когда список градаций фиксирован, и объекты берутся из одного типологического ряда. При этих условиях, если бы к тому же мы знали функции $F_h(x|z)$, наше вычисление рейтингов можно было бы свести к формуле (4), где

$$wx(h) = \int_0^z x dF_h(x|z) \text{ (математическое ожидание } \zeta_n(z|h) \text{)}.$$

Это приводит нас к определенной вероятностной модели. А именно, приняв некоторые правдоподобные допущения, мы фактически установили, что при случайном порядке респондентов можно считать, что:

- (i) n -й респондент выбирает градационную оценку m -го объекта по закону распределения случайной величины $\xi_n(C_m)$: он выбирает $z \in \{0; 1; \dots; h\}$ с вероятностями $p_z(m; h)$, которые оцениваются наблюдаемыми частотами

$$\pi_z(m; h) = \frac{N_{mz}}{N_{m0} + N_{m1} + \dots + N_{mh}}, \text{ где } N_{mz} \text{ — суммарное число респондентов, выбравших оценку } z;$$

- (ii) если n -й респондент выбрал для оценки объекта C_m вариант ответа $z \in \{0; 1; \dots; h\}$, то его рейтинговая оценка объекта на шкале $[0;1]$ реально является случайной величиной $\zeta_n(z|h)$ с распределением $F_h(x|z)$, плотность которого $f_h(x|z)$ постоянна и равна $\frac{q_k(u|h)}{a_u - a_{u-1}} \geq 0$ внутри каждого из

5-ти интервалов $A_u = \{x: a_{u-1} \leq x < a_u\}$, $0 = a_0 < a_1 < \dots < a_4 < a_5 = 1$, и тождественно равна нулю вне отрезка $[0;1]$, причем, $q_z(1|h) + q_z(3|h) + \dots + q_z(5|h) = 1$.

Отсюда вытекает, что вероятность попадания рейтинговой оценки в A_u ,

$$1 \leq u \leq 5, \text{ по формуле полной вероятности равна } g(u|m; h) = \sum_{x=0}^h p_x(m; h) \cdot q_x(u|h)$$

или, если заменить $p_x(m; h)$ на их оценки $\pi_x(m; h)$, то получим оценку для $g(u|m; h)$:

$$\overset{n}{g}(u|m; h) = \sum_{z=0}^h \pi_z(m; h) \cdot q_z(u|h), \quad 1 \leq u \leq 5. \tag{5}$$

А так как рейтинговые оценки внутри интервала распределены равномерно, то рейтинг объекта оценивается средним значением

$$\overset{h}{R}(m; h) = \sum_{k=2}^5 \frac{a_u + a_{u-1}}{2} \cdot \overset{h}{g}(u|m; h), \tag{6}$$

В результате, мы получили расчетную формулу, в которой неопределенными остаются, во-первых, вероятности $q_z(u|h)$, $1 \leq u \leq 5$, для разных h и $z \in \{0; 1; \dots; h\}$, а во-вторых, центры $x_u = \frac{a_u + a_{u-1}}{2}$ интервалов $A_u = \{x: a_{u-1} \leq x < a_u\}$.

Очевидно, что выбор $x_z(u|h)$, $1 \leq u \leq 5$, — это вопрос об аппроксимации распределений $F_h(x|z)$, и его можно решить в рамках статистической экспертизы и математического моделирования качества этой аппроксимации. А вот выбор дискретных распределений

$$Q(z; h) = \{q_z(1|h), q_z(2|h), q_z(3|h), q_z(4|h), q_z(5|h)\},$$

поставляющих вероятности попадания рейтинговой оценки в интервалы A_u , $1 \leq u \leq 5$, при условии, что случайно взятый респондент выбрал вариант ответа $z \in \{0; 1; \dots; h\}$, является существенно более сложной задачей, поскольку нужна социологическая экспертиза связей между градационной оценкой объекта неким усредненным респондентом и его «истинной рейтинговой оценкой» того же объекта.

Другой, чисто математической проблемой, но от этого не менее важной, является вопрос о правомерности выбора математического ожидания в качестве рейтингов. Дело в том, что в рамках модели рейтинг объекта C_m идентифицируется с некоторым распределением P_m на отрезке $[0;1]$, так что задача построения рейтинга — это, одновременно, и задача выбора некой «обоснованной» характеристики для ранжирования этих распределений. В общем, бóльшим рейтингом должны обладать те распределения, которые больше смещены к правой границе отрезка $[0;1]$. А среди таких характеристик «правого смещения» имеется, наряду с математическим ожиданием, целый ряд других. И нужно как-то обосновать, что наш выбор не хуже других.

ОБОСНОВАНИЕ ПАРАМЕТРОВ МОДЕЛИ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ РЕЙТИНГОВ

В этом разделе мы решаем, по сути, три задачи:

- (а) обоснование выбора математического ожидания как базовой формулы для рейтинга;
- (б) выбор интервалов A_u , $1 \leq u \leq 5$, для конкретизации семейства распределений $F_h(x|z)$;
- (с) социологическая экспертиза для выбора условных вероятностей попадания рейтинговых оценок в интервалы A_u , $1 \leq u \leq 5$, при известной градационной оценке объекта.

Дополнительно к этому мы должны проверить экспертно выбранные пара-

метры модели на устойчивость конечных выводов, влияние отклонений на рейтинговый анализ в целом.

Задача (а)

Пусть в рамках модели рейтинг объекта C_m идентифицируется с *кусочно-равномерным распределением* $F_m(x)$ на отрезке $[0;1]$ таким, что его плотность внутри любого из интервалов является константой, и пусть

$$p_u(m) = F_m(a_u) - F_m(a_{u-1}), \quad 1 \leq u \leq 5.$$

В любом случае мы вынуждены «работать» с этими пятью вероятностями и с числовыми характеристиками интервалов $A_u, 1 \leq u \leq 5$.

Наиболее простым подходом является поиск *линейного* рейтинга, представляющего линейную функцию от элементов $p_u(m)$. Сложность состоит в содержательном выборе критерия для выбора такой функции. Ниже мы рассмотрим несколько вариантов.

Другая возможность состоит в выборе *нелинейных* функционалов от $p_u(m)$ или от плотности распределения $f_m(x) = F'_m(x)$. Возьмем, например, весовую функцию $w(x) = (2x - 1)^2$, которая в большей степени учитывает крайние оценки, чем нейтральные, лежащие в центре отрезка $[0;1]$, и вычислим долю «высоких» оценок по формуле:

$$W(m) = \left(\int_{0,5}^1 w(x) \cdot f_m(x) dx \right) / \left(\int_0^1 w(x) \cdot f_m(x) dx \right).$$

Аналогичного рода рейтингом является величина

$$D(m) = [2p_5(m) + p_4(m)] / [2p_5(m) + p_4(m) + p_2(m) + 2p_1(m)], \quad (7)$$

характеризующая «вклад» высоких рейтингов (интервалы A_4 и A_5) по отношению к «вкладу» низких рейтингов (интервалы A_1 и A_2).

Самый «тривиальный» подход (критерий) состоит в том, что каждому интервалу A_u приписывается фиксированная позиция на шкале рейтингов — его середина $x_u, 1 \leq u \leq 5$, что с учетом частотного веса интервалов автоматически приводит к формуле

$$\bar{x}(m) = \sum_{u=1}^5 x_u p_u(m) \equiv \int_0^1 x f_m(x) dx, \quad 1 \leq m \leq S. \quad (8)$$

Другим критерием для сравнения объектов может быть выбрано среднее значение $g(m)$ градиента *роста плотности* $f'_m(x)$ от $x = 0$ до $x = 1$. А именно, то значение g , при котором минимизируется интеграл:

$$Q_m(g, \Delta) = \int_0^1 (g \cdot x + \Delta - f_m(x))^2 dx. \quad (9)$$

Оказывается, что минимум достигается при $g(m) \equiv 12 \cdot \left(\overset{h}{x}(m) - \frac{1}{2} \right)$, так что мы снова приходим к сравнению объектов по величине $\overset{h}{x}(m)$.

Обратим еще внимание на то, что случайную величину $\xi(m)$, распределенную на отрезке $[0;1]$ с плотностью $f_m(x)$, можно рассматривать как удаленность от самой плохой оценки (нуль на шкале рейтингов), и тогда $\overset{h}{x}(m)$ — средняя удаленность от нулевого рейтинга. Аналогичным образом можно построить характеристику, в которой использовалась бы «близость» оценки к наибольшему рейтингу, например, из предположения, что «близость» обратно пропорциональна расстоянию рейтинговой оценки до 1. Соответствующие вычисления приводят к следующему линейному рейтингу:

$$Y(m) = \frac{1}{5} \cdot (0,46 \cdot p_1(m) + 0,544 \cdot p_2(m) + 0,82 \cdot p_3(m) + 1,64 \cdot p_4(m) + 5,46 \cdot p_5(m) - 0,46) \in [0;1] \quad (10)$$

В качестве основного рейтинга нами выбрана следующая величина:

$$X(m) = \frac{\overset{h}{x}(m) - x_1}{x_5 - x_1} \in [0;1], \quad 1 \leq m \leq S, \quad (11)$$

равная при замене $p_z(m; h)$ на $\pi_z(m; h)$ величине из (1). Выбор этого индекса обусловлен целым рядом соображений. Заметим только, что сравнение «объектов» проводится фактически по значениям $\overset{h}{x}(m)$, $1 \leq j \leq s$, — величина

$X(m)$ отличается лишь линейным преобразованием области значений $\overset{h}{x}(m)$ в отрезок $[0;1]$, поскольку теоретически $\overset{h}{x}(m)$ варьирует в меньшем отрезке $[x_1; x_5]$, так как $0 < x_1 < x_5 < 1$.

Сравнение рейтингов проводилось как на фактическом материале, так и на смоделированных данных. Итоговый результат можно сформулировать коротко: рассмотренные нами разные типы рейтингов с точностью до линейного преобразования дают практически одну и ту же упорядоченность объектов и практически одни и те же уровни различия между ними.

Мы не будем приводить все эти материалы, а проиллюстрируем полученный результат на одном конкретном примере. Рассмотрим вопрос 10 из опроса граждан в 2001 г.:

«В какой степени вы доверяете перечисленным ниже организациям, органам власти? Оцените степень вашего доверия для каждой организации (органа власти), выбрав только один вариант ответа из следующих пяти вариантов: 1 — полностью доверяю, 2 — скорее доверяю, 3 — скорее не доверяю, 4 — совсем не доверяю, 5 — затрудняюсь ответить».

Всего было опрошено 2017 граждан, статистика ответов приведена в таблице 1.3.4. Параметры модельных распределений для этих расчетов были взяты из результатов итогового анализа экспертиз и представлены в таблице 1.3.5.

Согласно таблице 1.3.5, $a_1 = 0.15$, $a_2 = 0.35$, $a_3 = 0.65$ и $a_4 = 0.85$, а так как всегда $a_0 = 0$ и $a_5 = 1$, то $x_1 = 0.075$, $x_2 = 0.25$, $x_3 = 0.5$, $x_4 = 0.75$ и $x_5 = 0.925$. В строках с вариантами ответов стоят условные вероятности $q_z(u | h)$ попадания рейтинговых оценок в соответствующие интервалы, причем, здесь $h = 4$, $z \in \{0; 1; 2; 3; 4\}$ (варианты ответов в таблице соответствуют обратному порядку кодов, от 4 до 0) и u , $1 \leq u \leq 5$, — номера интервалов.

Если m — порядковый номер организации (или органа власти), то, обозначая числа в m -й строке символами $N_1(m)$, $N_2(m)$, $N_3(m)$, $N_4(m)$, $N_5(m)$ и $N_{нд}(m)$ соответственно, мы можем определить оценки для вероятностей интервалов $p_u(m)$, $1 \leq u \leq 5$, по формулам:

$$\hat{p}_u(m) = \frac{\alpha_1(u) \cdot N_1(m) + \alpha_2(u) \cdot N_2(m) + \alpha_3(u) \cdot N_3(m) + \alpha_4(u) \cdot N_4(m) + \alpha_5(u) \cdot N_5(m)}{N_1(m) + N_2(m) + N_3(m) + N_4(m) + N_5(m)}, \quad (12)$$

где $\alpha_k(u)$ — число, стоящее в столбце u -го интервала и в строке k -го варианта ответа.

Таблица 1.3.4. Частоты ответов на вопрос об оценке 13 организаций, органов власти

№ п/п	Наименование проблемы	Коды ответов					Нет данных
		1	2	3	4	5	
1	Профсоюзы	206	599	509	329	357	17
2	Правительство, кабинет министров	99	497	702	406	297	16
3	Церковь, религиозные организации	350	666	399	254	336	12
4	Президент	426	840	328	158	258	7
5	Органы власти Вашей республики, области, края	96	497	721	451	236	16
6	Политические партии	35	157	761	761	292	11
7	Государственная Дума	48	297	728	660	263	21
8	Местные органы власти — города, района, деревни	93	484	716	505	206	13
9	Армия	217	596	482	425	282	15
10	Правоохранительные органы милиция, прокуратура, суд	60	401	733	616	194	13

Пример 1.3.4. Продолжение

11	Печать, телевидение, радио	110	702	666	352	177	10
12	Фирмы, предприниматели, бизнесмены	30	337	769	600	273	8
13	Движения, организации по охране окружающей среды	305	834	338	181	349	10

Таблица 1.3.5. Вероятности распределения градационных оценок по интервалам

Варианты ответов	[0;0.15)	[0.15;0.35)	[0.35;0.65]	(0.65;0.85]	(0.85;1]
Полностью доверяю	0	0	0	0,2	0,8
Скорее доверяю	0	0	0,2	0,6	0,2
Скорее не доверяю	0,2	0,6	0,2	0	0
Совсем не доверяю	0,8	0,2	0	0	0
Затрудняюсь ответить	0,05	0,3	0,3	0,3	0,05

Для проведения реальных вычислений мы должны вместо $p_u(m)$ подставить вычисляемые их оценки $\hat{p}_u(m)$ в формулы (11), (10) и (7). В итоге мы получим значения рейтингов $X(m)$, $Y(m)$ и $D(m)$ всех 13 объектов сравнения. Дополнительно мы рассчитаем еще один рейтинг

$$P(m) = \frac{2 \cdot N_1(m) + N_2(m)}{2 \cdot N_1(m) + N_2(m) + N_3(m) + 2 \cdot N_4(m)}, \quad (13)$$

связанный со следующей оцифровкой вариантов ответа:

Варианты ответа	Полностью доверяю	Скорее доверяю	Скорее не доверяю	Совсем не доверяю	Затрудняюсь ответить
Оцифровка ответа	+1	+½	-½	-1	0

Результаты расчетов приведены в таблице 1.3.6, причем, корреляции (линейные связи) между рейтингом X и рейтингами P, Y и D равны 0,999, 0,995 и 0,999 соответственно, так что все эти рейтинги дадут практически те же самые значения для всех 13 объектов, если их линейно преобразовать так, чтобы совпали рейтинги лишь у 2-х объектов: с максимальным и с минимальным рейтингами.

Таблица 1.3.6. Частоты ответов на вопрос об оценке организаций, органов власти

Организации, органы власти	Разные типы рейтингов			
	X	P	Y	D
Профсоюзы	0,484	0,464	0,227	0,472
Правительство, кабинет министров	0,401	0,315	0,161	0,339
Церковь, религиозные организации	0,559	0,601	0,296	0,591
Президент	0,632	0,724	0,352	0,705
Органы власти вашей республики, области, края	0,388	0,298	0,156	0,320
Политические партии	0,251	0,090	0,075	0,130
Государственная Дума	0,300	0,161	0,103	0,195
Местные органы власти — города, района, деревни	0,374	0,280	0,150	0,301
Армия	0,468	0,436	0,225	0,447
Правоохранительные органы	0,327	0,210	0,121	0,234
Печать, телевидение, радио	0,450	0,402	0,193	0,415
Фирмы, предприниматели, бизнесмены	0,310	0,168	0,103	0,203
Движения, организации: охрана окружающей среды	0,597	0,674	0,307	0,655

Для наглядности приведем регрессионные графики линейных связей между рейтингом X и рейтингами Y и P.

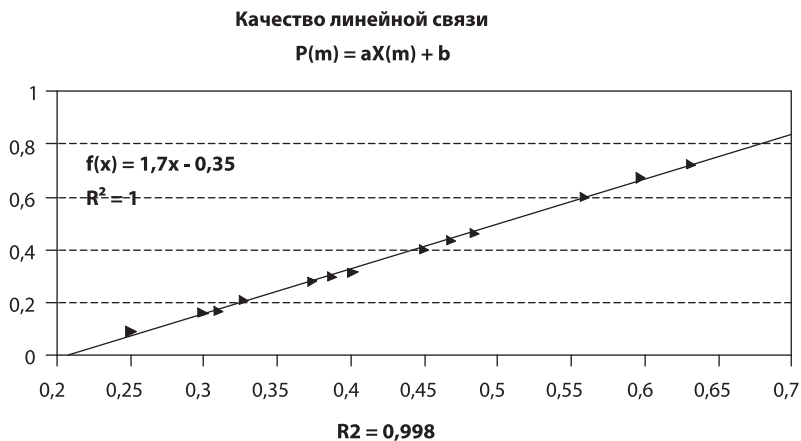
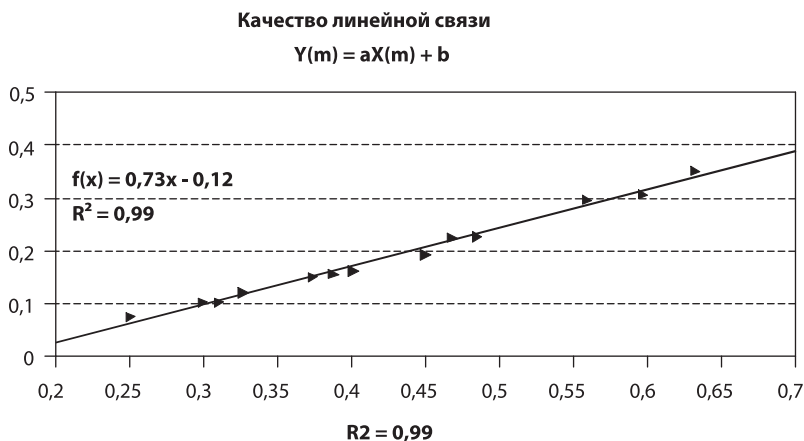


Рис. 1.3.1. Линейные связи между разными типами рейтингов

Задача (b)

Выбор интервалов A_u , $1 \leq u \leq 5$, для конкретизации семейства распределений $F_h(x|z)$ влияет на расчеты рейтинга. Однако характер этого влияния может быть существенным или нет. Для изучения устойчивости относительно

выбора интервалов, то есть степени варьирования рейтингов в зависимости от их выбора, было проведено случайное моделирование с шестью вариантами разбиения отрезка $[0;1]$ на интервалы точками a_1, a_2, a_3 и a_4 (табл. 1.3.7).

Таблица 1.3.7. Варианты разбиения на интервалы $A_u = \{x: a_{u-1} \leq x < a_u\}$, $a_0 = 0, a_5 = 1$

Вариант	a_1	a_2	a_3	a_4
1	0,15	0,30	0,70	0,85
2	0,10	0,30	0,70	0,90
3	0,10	0,35	0,65	0,90
4	0,15	0,35	0,65	0,85
5	0,15	0,40	0,60	0,85
6	0,20	0,40	0,60	0,80

Это моделирование проводилось для получения частотного распределения вариантов выбора ответа респондентами на вопрос. «Как бы вы оценили следующие органы власти, организации, социальные группы по степени их коррумпированности по шкале от «Честный» до «Бесчестный»?» Этот вопрос относился к 29 объектам, по каждому из которых допускался один из следующих ответов: «Весьма честный» — 1, «Довольно честный» — 2, «Довольно бесчестный» — 3, «Весьма бесчестный» — 4, «Затрудняюсь ответить» — 5.

Для конкретности приведем результаты, когда условные вероятности попадания рейтинговых оценок в интервалы при фиксированном ответе определялись таблицей 1.3.8.

Таблица 1.3.8. Вероятности распределения градационных оценок по интервалам

Варианты ответов	A_1	A_2	A_3	A_4	A_5
Весьма честный	0	0	0	0,2	0,8
Довольно честный	0	0	0,2	0,6	0,2
Довольно бесчестный	0,2	0,6	0,2	0	0
Весьма бесчестный	0,8	0,2	0	0	0
Затрудняюсь ответить	0,05	0,3	0,3	0,3	0,05

Моделировались фактически ответы респондентов; мы как бы заново проводили «опрос». Было проведено 60 таких «опросов», и по результатам каждого из них были вычислены рейтинги всех 29 «объектов» для каждого из 6 вариантов разбиения на интервалы. В совокупности мы могли подвергнуть

сравнению $60 \times 29 = 2340$ наборов из 6 рейтингов. При моделировании использовался как равновероятный выбор оценок респондентами (30 модельных «опросов»), так и выбор с вероятностями, совпадающими с частотами из реального опроса населения (еще 30 модельных «опросов»). Оказалось, что среднеквадратичное отклонение (стандарт) по 6 вариантам разбиения на интервалы практически не превосходит 0.01 (всего 11 случаев дали значения в пределах 0.01–0.03. Несколько примеров из этой серии расчета приводится в таблице 1.3.9.

Таблица 1.3.9. Примеры результатов моделирования

Варианты разбиения						Характеристики	
1	2	3	4	5	6	среднее	стандарт
0,534	0,535	0,533	0,533	0,531	0,53	0,533	0,0017
0,396	0,395	0,398	0,399	0,402	0,404	0,399	0,0032
0,452	0,451	0,453	0,454	0,455	0,456	0,454	0,0018
0,437	0,436	0,44	0,441	0,445	0,447	0,441	0,0044
0,490	0,493	0,485	0,482	0,473	0,469	0,482	0,0094

Из всего этого комплекса исследований мы можем вывести вполне «приятный» для использования результат: весьма значительные различия в разбиении шкалы рейтингов на интервалы $A_u = \{x: a_{u-1} \leq x < a_u\}$ из таблицы 1.3.7 крайне слабо влияют на структуру рейтинговых оценок, так что **аппроксимация условных распределений рейтинговых оценок $F_h(x|z)$ кусочно-равномерными распределениями с фиксированным на все случаи жизни набором интервалов вполне оправдана.**

Задача (с)

Задача устойчивости рейтинговой структуры оцениваемых объектов при колебаниях экспертных оценок для условных вероятностей попадания рейтинговых оценок в интервалы A_u , $1 \leq u \leq 5$, при известной градационной оценке объекта представляется одной из самых важных. Для исследования в качестве примера мы рассмотрим тот же самый вопрос об оценке 29 объектов (органы власти, организации, социальные группы) по степени их коррумпированности, который рассматривался в предыдущем разделе. Достаточно широкое разнообразие экспертных оценок представлено в следующих 4-х вариантах из таблицы 1.3.10.

Таблица 1.3.10. Варианты экспертных оценок условных вероятностей. Цифры в заголовках столбцов соответствуют 5-ти вариантам ответов: 1. Весьма честный, 2. Довольно честный, 3. Довольно бесчестный, 4. Весьма бесчестный, 5. Затрудняюсь ответить.

	V(1)					V(2)				
Интервал	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
0,85–1	0,8	0,2	0	0	0,05	0,9	0,1	0	0	0,05
0,65–0,85	0,2	0,6	0	0	0,3	0,1	0,7	0	0	0,3
0,35–0,65	0	0,2	0,2	0	0,3	0	0,2	0,2	0	0,3
0,15–0,35	0	0	0,6	0,2	0,3	0	0	0,7	0,1	0,3
0–0,15	0	0	0,2	0,8	0,05	0	0	0,1	0,9	0,05
	V(1)					V(2)				
Интервал	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
0,85–1	0,7	0,25	0	0	0,05	0,9	0,1	0	0	0,2
0,65–0,85	0,25	0,6	0	0	0,3	0,1	0,7	0	0	0,2
0,35–0,65	0,05	0,15	0,15	0,05	0,3	0	0,2	0,2	0	0,2
0,15–0,35	0	0	0,6	0,25	0,3	0	0	0,7	0,1	0,2
0–0,15	0	0	0,25	0,7	0,05	0	0	0,1	0,9	0,2

Рейтинги $X(m)$ были вычислены для всех этих 4-х вариантов условных вероятностей при одном и том же разбиении шкалы индекса на 5 интервалов. Несмотря на значительные колебания вероятностей (сравните $V(2)$ и $V(4)$ в таблице 1.3.10 и взгляните на те же столбцы в таблице 1.3.11), результаты оказываются практически совпадающими: относительные различия лежат в окрестности 1%. Из общего распределения выпадает всего одно значение (строка **25**), где отклонение 0,271 от 0,263 превышает 3%.

На рисунке 1.3.2 приведено поле рассеяния 29 точек, рассчитанное по 4-м последним столбцам таблицы 1.3.11, причем ординатами являются относительные величины

$$y(x) = \frac{\max(V(1);V(2);V(3);V(4)) - \min(V(1);V(2);V(3);V(4))}{\min(V(1);V(2);V(3);V(4))},$$

а абсциссами — величины $x = \min(V(1);V(2);V(3);V(4))$. Как уже было замечено выше, из общей закономерности выпадает лишь точка, соответствующая 25-му «объекту», тогда как все остальные образуют весьма «правильное» облако рассеяния.

Координата X — минимальный рейтинг, а Y — размах в % к этому минимальному рейтингу

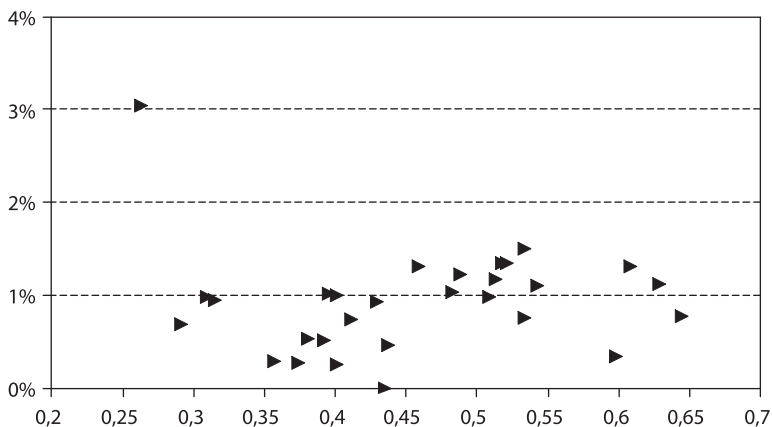


Рис. 1.3.2. Визуальное представление вариабельности экспертных оценок для 29 объектов: ось X — минимальный рейтинг из 4-х, а ось Y — размах по отношению к минимальному

Таблица 1.3.11. Частоты разных ответов по объектам и рейтинги объектов, подсчитанные для 4-х вариантов экспертных оценок вероятностей

Номер объекта	Номера вариантов ответа					Варианты экспертиз			
	1	2	3	4	5	V(1)	V(2)	V(3)	V(4)
1	185	720	436	155	508	0,546	0,549	0,543	0,543
2	95	497	636	283	492	0,438	0,439	0,437	0,437
3	354	691	335	136	488	0,599	0,6	0,598	0,598
4	149	595	475	263	504	0,49	0,494	0,488	0,488
5	67	447	661	319	488	0,412	0,414	0,411	0,411
6	70	418	722	356	435	0,392	0,394	0,393	0,393
7	25	148	780	555	494	0,291	0,293	0,292	0,292
8	33	244	754	555	411	0,309	0,312	0,309	0,309
9	53	310	627	376	618	0,381	0,383	0,381	0,381
10	78	469	696	395	364	0,396	0,399	0,395	0,395
11	62	451	655	365	466	0,402	0,405	0,401	0,401
12	143	562	528	335	441	0,461	0,465	0,459	0,459
13	141	574	490	256	543	0,485	0,488	0,483	0,483

Таблица 1.3.11. Продолжение

14	88	423	711	346	436	0,401	0,402	0,402	0,402
15	64	293	787	573	288	0,315	0,318	0,315	0,315
16	168	674	361	198	599	0,536	0,541	0,533	0,533
17	86	568	676	324	350	0,431	0,433	0,429	0,429
18	45	374	798	414	367	0,357	0,358	0,357	0,357
19	120	741	558	163	408	0,516	0,519	0,513	0,513
20	172	699	468	219	442	0,521	0,525	0,518	0,518
21	338	832	231	120	484	0,633	0,636	0,629	0,629
22	216	663	457	184	471	0,536	0,538	0,534	0,534
23	376	830	245	91	453	0,647	0,649	0,644	0,644
24	82	424	791	413	295	0,374	0,375	0,374	0,374
25	47	197	715	760	285	0,265	0,271	0,263	0,263
26	297	912	378	130	288	0,612	0,616	0,608	0,608
27	134	509	732	285	343	0,435	0,435	0,435	0,435
28	150	757	596	203	296	0,51	0,513	0,508	0,508
29	150	748	485	204	416	0,524	0,528	0,521	0,521

Все эти результаты относились к усредненному определенным образом мнению экспертов. На рис. 1.3.3 приведен разброс в мнениях экспертов о вероятностях (шансах) попадания рейтинговых оценок в тот или иной интер-

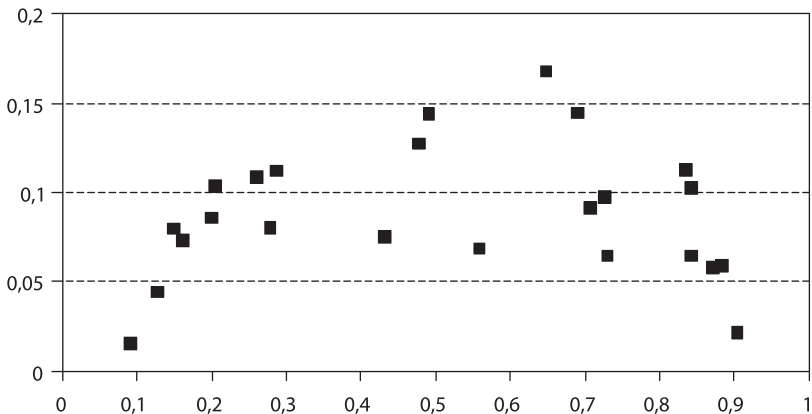


Рис. 1.3.3. Диаграмма рассеяния: по оси X представлены средние оцифровки градаций по 8 экспертам, а по оси Y — среднеквадратичные отклонения по совокупности этих оцифровок

вал из пяти заданных в таблице 1.3.10 интервалов. Оценки шансов проводились восемью экспертами для шести списков с вариантами ответа: в двух было по четыре оценочных градации с вариантом «Затрудняюсь ответить», в одном — пять оценочных градаций, и три списка состояли из трех оценочных градаций (все списки отличались друг от друга по типу оценок). По оси X отложены средние значения оценок, а по оси ординат — стандартные отклонения. Мы видим, что оценки достаточно устойчивы, мало отличаются для крайних градаций и имеют несколько больший разброс для средних.

Из всей совокупности самых разных исследований вариабельности рейтингов в зависимости от выбора параметров нашей модели следует, что **рекомендуемый подход расчета рейтингов со стандартизированным семейством моделей приводит к устойчивым и надежным результатам.**

ДОВЕРИТЕЛЬНЫЙ ИНТЕРВАЛ ДЛЯ РЕЙТИНГОВ И ИХ СРАВНЕНИЕ

В этом разделе мы приводим решение двух задач: (а) построение доверительных границ для «истинных» рейтингов при разной априорной информации о первичных результатах опроса и (б) проверка гипотезы о различии значений двух рейтингов.

Процедуры вычислений достаточно просты. Их можно представить в виде ряда этапов. Опишем их последовательно.

1. Все наши табличные вопросы, по которым вычисляется рейтинг, содержат градации типа «согласен — не согласен», «лучше — хуже», «важно — не важно» и тому подобное. Дополнительно может *быть* или *не быть* градация «Затрудняюсь ответить». Вместо всех этих градаций, имеющих разную содержательную интерпретацию, мы рассмотрим только следующие (как типы):

1. отлично — 5, хорошо — 4, посредственно — 3, плохо — 2, отвратительно — 1;
2. хорошо — 4, лучше, чем посредственно — 3, хуже, чем посредственно — 2, плохо — 1;
3. хорошо — 3, посредственно — 2, плохо — 1;
4. удовлетворительно — 2, неудовлетворительно — 1.

Это четыре типа градаций. Предполагается, что при каждом типе эти градации делят шкалу оценок на примерно равные «объемы качества» и что градация «Затрудняюсь ответить» (если таковая имеется) представляет симметричное распределение мнения на шкале с примерно равномерным распределением внутри межквартильного диапазона и с 5% на каждом краю.

2. Из наших многочисленных проб и экспертных разработок были созданы единообразные таблицы соответствия между градациями оценок и позициями на шкале рейтинга. Например, для типа 3 с добавкой «Затрудняюсь ответить» наша таблица имеет следующий вид:

Градация	Балл	0–0,15	0,15–0,35	0,35–0,65	0,65–0,85	0,85–1
Затрудняюсь ответить	0	0,05	0,3	0,3	0,3	0,05
Плохо	1	0,75	0,2	0,05	0	0
Посредственно	2	0,05	0,2	0,5	0,2	0,05
Хорошо	3	0	0	0,05	0,2	0,75

Другими словами, в строках даются вероятности интервалов (границы интервалов указаны в заголовках столбцов), в которых предположительно равномерно распределен рейтинг оцениваемого объекта, если респондент выбрал оценку из данной строки.

3. При оценке точности нам понадобятся данные из нижеследующей таблицы (чуть расширенный вариант таблицы 1.3.3):

Балл	Тип 1	Тип 2	Тип 3	Тип 4
0	0,5	0,5	0,5	0,5
1	0,10125	0,11	0,13125	0,1525
2	0,2825	0,265	0,5	0,8475
3	0,5	0,735	0,86875	
4	0,7175	0,89		
5	0,89875			

А именно, надо взять данные из столбца того типа градаций, который был в обрабатываемом вопросе. Пусть в вопросе имеется 0, 1, ..., h баллов ($h = 5$ для типа 1, $h = 4$ для типа 2, $h = 3$ для типа 3 и $h = 2$ для типа 4), и пусть в соответствующем столбце стоят числа Q_0, Q_1, \dots, Q_h . Теперь мы для любого одного объекта (из сравниваемых) определим числа N_0, N_1, \dots, N_h , где N_k — число респондентов, выставивших оценку « k ».

Если обозначить $N = N_0 + N_1 + \dots + N_h$, то надо вычислить сначала число

$$b = \sqrt{\sum_{m=0}^h \frac{Q_m^2 N_m}{N} - \left(\sum_{m=0}^h \frac{Q_m N_m}{N} \right)^2}.$$

Фактически написана формула для «сигмы» (корень из дисперсии) для случайной величины, принимающей значения Q_0, Q_1, \dots, Q_h с вероятностями, определяемыми отношением чисел N_0, N_1, \dots, N_h к N . После этого доверительный полуинтервал для рейтинга P этого объекта $d_p(\alpha)$ уровня α приближенно равен

$$\delta_p(\alpha) = \frac{b}{\sqrt{N}} \cdot \Phi^{-1}\left(1 - \frac{\alpha}{2}\right).$$

4. Следует отметить, что у нас всегда¹ $b \leq 0,692$, и при уровне значимости $\alpha = 0,01$ мы получим гарантированное неравенство $\delta_p(0,01) \leq \frac{1,783}{\sqrt{N}}$.

Аналогичные неравенства будут и при других α . Можно составить таблицу:

Интервал точности	Значимость		
	0,01	0,02	0,05
0,03			2954
0,04	2870	2341	1661
0,05	1837	1498	1063
0,06	1275	1040	738,4
0,07	937	764,3	542,5
0,08	717,4	585,2	415,4
0,09	566,8	462,3	328,2
0,1	459,1	374,5	265,8

В клетках таблицы стоят «критические» значения размера выборки: при размерах, больших указанного, точность (с указанным уровнем значимости) заведомо выше той, что стоит в первом столбце. По косвенным расчетам и некоторому опыту можно судить, что «истинная» точность в два и более раз лучше этой оценки по грубому неравенству для b .

5. Теперь решим главную задачу (b): пусть два рейтинга модельно представляют величины $X(h) = X_0(h) + \frac{b(h)}{\sqrt{N(h)}} \cdot \xi(h)$, $h = 1$ or 2 , где $\xi(1)$ и $\xi(2)$ — гауссовские и независимые случайные величины с единичными дисперсиями и нулевыми средними. Будем считать, что $X(2) > X(1)$ и что проверяется гипотеза $X_0(2) > X_0(1)$.

При нулевой гипотезе $X_0(2) = X_0(1)$ мы получим, что

$$X(2) - X(1) = \sqrt{\frac{b^2(1)}{N(1)} + \frac{b^2(2)}{N(2)}} \cdot \xi, \quad (1)$$

где ξ — стандартная гауссовская величина. Следовательно, мы можем вычислить, какова при нулевой гипотезе вероятность получить расхождение между большим и меньшим рейтингами на величину $\Delta > 0$:

¹ Можно дать более точную оценку b при известном h . Так, b не превосходит значений 0,27, 0,31, 0,5 и 0,52 для $S = 2, 3, 4$ и 5 соответственно.

$$P\{X(2) - X(1) \geq \Delta\} = 1 - \Phi\left(\frac{\Delta}{b[N(1), N(2)]}\right), \text{ где } b[N(1), N(2)] = \sqrt{\frac{b^2(1)}{N(1)} + \frac{b^2(2)}{N(2)}}.$$

При заданном уровне значимости α граничное значение $\Delta(\alpha)$ для Δ вычисляется по следующей формуле:

$$\Delta(\alpha) = \Phi^{-1}(1 - \alpha) \cdot \sqrt{\frac{b^2(1)}{N(1)} + \frac{b^2(2)}{N(2)}}.$$

Для очень грубых оценок может оказаться полезным неравенство:

$$\Delta(\alpha) \leq \Delta^*(\alpha | h) \equiv f(h) \cdot \Phi^{-1}(1 - \alpha) \cdot \sqrt{\frac{1}{N(1)} + \frac{1}{N(2)}},$$

где $f(h)$ берутся из таблички:

h	2	3	4	5
$f(h)$	0,27	0,3	0,5	0,52

Следовательно, если окажется, что $K(\alpha | h) = \frac{|X(2) - X(1)|}{\Delta^*(\alpha | h)} - 1 > 0$, то можно

с уверенностью говорить, что рейтинги различаются, а вероятность ошибки этого вывода заведомо меньше α .

§ 1.4. ПОСТРОЕНИЕ СИНТЕТИЧЕСКИХ ТИПОЛОГИЙ

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Построение латентных социологических переменных посредством *экспертно-статистического метода* является одним из новых подходов в анализе данных социологических опросов, используемым Фондом ИНДЕМ в проводимых им исследованиях. Этот метод развивался в Фонде с 1998 г., неоднократно использовался в исследованиях по политической социологии, а в 2001 г. был

впервые применен при изучении диспозиций населения в отношении коррупции.

В основе метода лежит предположение, что диспозиции респондентов, выраженные в ответах на вопросы анкеты, могут быть объяснены и описаны посредством некоторых обобщенных латентных факторов. Существенно, что прямой вопрос об изучаемых диспозициях, как правило, невозможно задать из-за сложности такого вопроса для респондента, чувствительности темы или по иной причине.

Например, таким фактором может быть оценка уровня коррупции по мнению респондента. Можно предположить, что респонденты, оценивающие уровень коррупции как высокий, отвечая на вопрос о проблемах, которые их беспокоят, наверняка выберут ответ «коррупция, взяточничество», будут считать, что большинство должностных лиц берут взятки, что сейчас коррупция распространена больше, чем в прошлом. Напротив, респонденты, оценивающие уровень коррупции как низкий, реже будут рассматривать коррупцию, как беспокоящую их проблему, будут считать, что должностных лиц, берущих взятки сейчас меньшинство, и что в прошлом коррупция, взяточничество были больше распространены.

Суть используемого нами метода заключается в следующем. Для некоторой латентной переменной (синтетической типологии, фактора) вводится несколько классов (градаций шкалы латентной переменной), а в анкету включаются вопросы, ответы на которые будут обусловлены влиянием данной переменной, так что респонденты, принадлежащие к различным классам, будут, с разными вероятностями выбирать различные варианты ответов. Будет яснее, если мы дадим формальное описание этой конструкции.

Итак, пусть есть некоторая классификация респондентов на классы: $A = \{A_1, \dots, A_k\}$. Мы предполагаем, что ответ на вопрос любой анкеты — акт вероятностный. Это значит, что произвольный респондент x выбирает тот или иной ответ на тот или иной вопрос с определенной вероятностью. Пусть имеется вопрос B с множеством ответов $\{b_1, b_2, \dots, b_s\}$. Мы можем предположить также, что вероятности ответов на данный вопрос могут зависеть от принадлежности респондента классам типологии A . Рассмотрим вероятность $P(b_i | A_j)$ — вероятность выбора респондентом ответа b_i на вопрос B , если он, респондент, принадлежит классу A_j . Если мы классифицируем респондентов по цвету волос, то это вряд ли будет влиять на выбор ответов об уровне коррупции в стране. В этом случае все вероятности $P(b_i | A_j)$ будут равны для разных i (т.е. для респондентов из разных классов). Если теперь предположить, что мы смогли разбить всех респондентов на несколько групп, отличающихся друг от друга степенью оценки уровня коррупции в стране, то тогда при разных i мы будем иметь существенно различные вероятности $P(b_i | A_j)$. С другой стороны, мы можем разбить респондентов на классы (группы) по уровню оценки коррупции в стране, но при этом задать им вопрос о любимом

кинофильме. Естественно предположить, что и в этом случае все вероятности $P(b_i | A_j)$ будут равны для разных m , т.е. выбор ответа и принадлежность различным классам — события независимые. Эти рассуждения подводят нас к тому, что с разными латентными переменными, описывающими диспозиции респондентов, могут быть связаны свои вопросы. Эта связь означает, что ответы на эти вопросы в существенной степени определяются различиями в диспозициях, выраженными различиями в значениях данной переменной, в частности — принадлежностью разным классам некоторой классификации (типологии).

Теперь важно добавить следующее. Во введении уже отмечалось, что при анализе данных опросов мы исходим из предположения о том, что взаимосвязь между диспозициями респондента и ответами на вопрос неоднозначна. В данном случае мы должны полагать, что выбор ответа на вопрос об уровне коррупции (даже вероятностный выбор) зависит не только от оценки респондентом уровня коррупции в стране. Этот выбор может зависеть от настроения респондента, от его доверия властям и от множества других более или менее важных обстоятельств. Компенсировать эту неоднозначность можно только одним способом: мы будем анализировать некоторый набор различных вопросов. Все вопросы этого набора объединяет взаимосвязь с фиксированной диспозицией, например — оценкой уровня коррупции в стране.

Тогда логика практического применения данной модели такова:

1. Мы конструируем некоторую типологию респондентов — описываем некоторый набор классов.
2. Мы подбираем к этой типологии набор вопросов, предполагая, что выбор ответов на все эти вопросы зависит от принадлежности респондентов классам типологии.
3. Мы устанавливаем взаимосвязь между принадлежностью классам типологии и выбором ответов на отобранные выше вопросы. Взаимосвязь устанавливается оценкой вероятностей $P(b_i | A_j)$ с помощью экспертов.
4. Мы проводим опрос и устанавливаем, как каждый респондент отвечал на все вопросы, связанные с данной типологией.
5. Используя оценки вероятностей $P(b_i | A_j)$ и наборы ответов респондентов, мы определяем принадлежность респондентов классам типологии.

Итак, условные вероятности выбора ответов представителями каждого из классов оцениваются экспертами. Принадлежность респондента к классу определяется в зависимости от того, насколько его набор ответов является «правдоподобным» по отношению к набору условных вероятностей представителя данного класса по сравнению с остальными классами. Типичными задачами, решаемыми при построении латентной переменной экспертно-статистическим методом являются определение принадлежности респондента к классу на основании модели поведения, предложенной одним экспертом, оценка качества экспертизы и выделение группы («ядра») экспертов, адекват-

но отражающих центральное экспертное мнение, объединение классификаций, построенных отдельными экспертами, в итоговую классификацию.

В рамках данного исследования рассматривается 9 латентных переменных (см. таблицу 0.2 введения). Одна из них используется ниже в качестве источника примеров.

ПОСТРОЕНИЕ ЛАТЕНТНОЙ ПЕРЕМЕННОЙ ДЛЯ ОДНОГО ЭКСПЕРТА

Задача эксперта, привлекаемого для построения синтетической типологии (латентной переменной), состоит в оценке условных вероятностей для представителей классов данной типологии при выборе ответа на все связанные с ней вопросы анкеты.

Пусть $A = \{A_1, \dots, A_k\}$ — шкала латентной переменной, включающей K градаций (классов), $a_t \in A_t$, $t = \overline{1, K}$ — типичный представитель класса A_t , $B = \{B_1, \dots, B_m\}$ — список вопросов анкеты, связанных с латентной переменной A , s_j — количество закрытий (вариантов ответов, далее — ответов) в вопросе B_j ($j = \overline{1, m}$), b_{ij} — вариант ответа на вопрос B_j , $t = 1, 2, \dots, s_j$.

«Типовой» вопрос экспертизы формулируется следующим образом:

«Оцените пожалуйста (в баллах) вероятность того, что представитель класса A_k , отвечая на вопрос B_j , выберет вариант ответа b_{ij} »¹. Таким образом, по одному вопросу B_j эксперту необходимо заполнить таблицу, пример которой приведен ниже.

Таблица 1.4.1. Пример таблицы, заполняемой экспертом

Нередко можно услышать, что люди в высших органах власти нечестны, корыстны, приходят во власть только для своего обогащения. С каким высказыванием на эту тему вы согласны в максимальной степени?	Классы типологии «Оценка уровня коррупции»		
	Высокий уровень	Средний уровень	Низкий уровень
1. Меньшинство людей в высших органах власти берут взятки	0	0	2
2. Большинство людей в высших органах власти берут взятки	5	4	2
3. Ни то, ни другое, примерно поровну	1	2	3
4. Затрудняюсь ответить	1	2	1

¹ Здесь предполагается, что респондент может выбрать один из вариантов ответа на вопрос, причем закрытие типа «затрудняюсь ответить» рассматривается как один из вариантов. Случай, когда респондент может выбрать несколько вариантов, в данном исследовании был сведен «одновариантному» случаю посредством специальной формулировки вопроса экспертизы.

Для сопоставления баллов и вероятностей эксперту предъявляется таблица, в которой для каждого ответа представлены баллы и соответствующий им диапазон вероятностей в интервальной шкале (см. таблицу 1.4.2).

Таблица 1.4.2. Словесные формулировки, интервалы шансов и оцифровка баллов

Баллы	Шансы (словесные формулировки)	Шансы, %	Оцифровка
6	Близки к стопроцентным	95–100	0,97
5	Весьма высоки, но заведомо не стопроцентные	85–95	0,90
4	Не слишком высоки, но заведомо выше половины	60–85	0,75
3	Примерно поровну	40–60	0,50
2	Вполне реальны, но заведомо ниже половины	15–40	0,25
1	Весьма малы, но заведомо не нулевые	5–15	0,10
0	Близки к нулевым	0–5	0,03

Ответы эксперта переводятся из баллов в вероятности в соответствии с принятой оцифровкой (таблица 1.4.2) и нормируются для каждого класса на сумму вероятностей по ответам.

Итак, предположим, что для некоторой латентной переменной вопрос задается экспертам E_1, \dots, E_n (n — количество экспертов) относительно всего списка вопросов, всех вариантов ответов b_{ij} ($t=1, s_j, j=1, m$) на вопрос B_t и всех классов $A_f, 1 \leq f \leq K$. Таким образом, после оцифровки экспертных баллов и нормировки вероятностей, мы располагаем набором всех условных вероятностей выбора варианта ответа в каждом вопросе анкеты для всех классов и всех экспертов:

$$q_{t,f}^{(i,j)}, q_{s_j,f}^{(i,j)} \geq 0, q_{1,f}^{(i,j)} + \dots + q_{s_j,f}^{(i,j)} = 1, t_j = \overline{1, s_j}, j = \overline{1, m}, i = \overline{1, n}, f = \overline{1, K}.$$

Введем необходимые обозначения. Пусть

$$Q_f^{(i,j)} = \left(q_{1,f}^{(i,j)}, \dots, q_{s_j,f}^{(i,j)} \right)$$

представляют условные вероятности — модель поведения типичного представителя класса A_1 при выборе ответов на вопрос B_j , определенная i -м экспертом. А

$$Q_f(i) = \left(Q_f^{(i,1)}, \dots, Q_f^{(i,m)} \right),$$

определяет модель поведения типичного представителя класса A_f при выборе ответов на все вопросы анкеты, связанные с латентной переменной A , по мнению i -го эксперта. Пусть, наконец,

$$Q(i) = (Q_1(i), \dots, Q_K(i))$$

определяет модель поведения представителей всех классов при выборе ответов на вопросы анкеты по мнению i -го эксперта.

Подход к решению задачи построения латентной переменной по модели поведения представителей классов, предложенной одним экспертом, заключается в следующем. Предполагается, что априори принадлежность к различным классам-градациям типологии равновероятна и что респонденты отвечают независимо на отдельные вопросы анкеты. При данных предположениях по набору ответов респондента и модели поведения представителей классов определяются байесовские апостериорные вероятности принадлежности респондентов к каждому из классов. Принадлежность к классу определяется в соответствии с принципом максимума байесовской апостериорной вероятности.

Пусть $T(r) = (t_1(r), \dots, t_m(r))$ — список номеров ответов респондента r . Для каждого эксперта E_i определяются:

$$P(r \in A_f | t_1(r), \dots, t_m(r); i), f = \overline{1, K},$$

апостериорные байесовские вероятности принадлежности респондента r к классу A_f на основании его ответов по мнению i -го эксперта при априорном равномерном распределении по классам A_1, \dots, A_K .

Обозначим через $L_m(r, f, i) = \prod_{j=1}^m q_{t_j(r)f}^{(i,j)}$ вероятность реализации набора ответов T_r при предположении, что «типичный» респондент из класса A_f отвечает независимо на отдельные вопросы анкеты.

Тогда апостериорная байесовская вероятность принадлежности респондента r к классу A_f на основании его ответов T_r по мнению i -го эксперта рассчитывается по формуле:

$$P(r \in A_f | t_1(r), \dots, t_m(r); i) = \frac{L_m(r, f, i)}{\sum_{k=1}^K L_m(r, k, i)}. \quad (1.4.1)$$

Номер класса респондента $f(i, r)$ определяется в соответствии с принципом максимума байесовской апостериорной вероятности:

$$f(i, r) = \arg \max_{1 \leq k \leq K} P(r \in A_k | t_1(r), \dots, t_m(r); i)$$

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ЭКСПЕРТИЗЫ

Анализ результатов экспертизы направлен на выделение наиболее качественных экспертных мнений. В целом, оценка качества экспертизы обусловлена качеством размытой классификации по генеральной совокупности наборов ответов.

Очевидно, что при заданном наборе ответов на вопросы T_r качество определения номера класса $f(i, r)$ тем выше, чем ближе к 1 соответствующая ему вероятность $P(r \in A_j | t_1(r), \dots, t_m(r); i)$ и, таким образом, меньше вероятность ошибочной классификации. Близость к 1 зависит от двух обстоятельств.

Во-первых, важно, насколько хорошо эксперт своими оценками различает классы по поведению их типичных представителей при выборе ответов на вопросы анкеты. Во-вторых, существенно, насколько точно оценки эксперта будут соответствовать реальному поведению респондентов, т.е. насколько точно эксперт «связывает» отдельные вопросы анкеты.

Ключевую роль в оценке качества экспертизы играет матрица ошибок классификации. Элементами такой матрицы являются вероятности вида:

$$f_{gk}(i_1, i_2) = P(a_g \in A_k | Q_1(i_1), Q(i_2)), \quad (1.4.2)$$

Здесь $f_{gk}(i_1, i_2)$ — вероятность того, что типичный представитель a_g класса A_g , использующий при выборе ответа на вопросы анкеты модель поведения $Q_1(i_1)$ (определенную экспертом i_1), по мнению эксперта i_2 будет принадлежать классу A_k . Данная вероятность определяется по формуле полной вероятности как средневзвешенное по вероятностям из (1.4.1):

$$f_{gk}(i_1, i_2) = \sum P(a_g \in A_k | T^{i_1}(a_g), i_2) \cdot \prod_{j=1}^m q_{i_2(a_g)g}^{(i_1j)}, \text{ по всем } T^{i_1}(a_g) \in T(\Omega)$$

Матрица с элементами (1.4.2) характеризует качество классификации эксперта i_2 относительно эксперта i_1 : чем ближе такая матрица к единичной, тем выше качество классификации. В случае, когда $i_1 = i_2$, матрица характеризует качество различения классов-градаций латентной переменной одним экспертом, его «самосогласованность». Расчет такой матрицы связан с перебором всех возможных вариантов наборов ответов, но с учетом нынешнего развития вычислительной техники эта проблема оказывается вполне решаемой.

В то же время, для оценки связей между вопросами анкеты и учета реального поведения респондентов могут использоваться выборочные оценки «матрицы ошибок», рассчитанные по результатам классификации респондентов.

$$\bar{f}_{gk}(i_1, i_2) = \frac{\sum_{r \in R} I\{l(i_1, r) = g\} \cdot P(r \in A_k | t_1(r), \dots, t_m(r); i_2)}{\sum_{r \in R} I\{l(i_1, r) = g\}}, \quad (1.4.3)$$

среднее значение вероятности принадлежать классу A_k по всем респондентам, отнесенным к классу A_g . Также возможно использование оценки по таблице сопряженности, построенной по дискретным классификациям экспертов:

$$\hat{f}_{gk}(i_1, i_2) = \frac{\sum_{r \in R} I\{l(i_1, r) = g; l(i_2, r) = k\}}{\sum_{r \in R} I\{l(i_1, r) = g\}}, \quad (1.4.4)$$

(в случае, когда $i_1 = i_2$, очевидно, получается единичная «матрица ошибок»).

Далее реализовывался следующий подход. По полученным одним из способов (1.4.2)–(1.4.4) матрицам ошибок для каждого эксперта и для каждой пары экспертов рассчитывалась характеристика качества, принимающая максимальное значение в случае, когда матрица ошибок совпадает с единичной. Одной из таких характеристик является характеристика согласованности каппа¹ — $\kappa_{i_1 i_2}$. В таблице 1.4.3 приведены значения характеристик согласованности для 8 экспертов, рассчитанные по данным экспертизы для шкалы «Установка на коррупцию». Значения по диагонали характеризуют качество различения классов, внедиагональные элементы — согласованность экспертов.

Таблица 1.4.3. Оценки качества и согласованности экспертов по данным экспертизы

\	701	702	703	704	705	706	707	708
701	0.580	0.350	0.332	0.263	0.186	0.330	0.300	0.365
702	0.272	0.406	0.266	0.251	0.139	0.248	0.228	0.284
703	0.310	0.305	0.509	0.293	0.128	0.264	0.240	0.313
704	0.203	0.223	0.265	0.423	0.141	0.197	0.254	0.244
705	0.079	0.071	0.061	0.076	0.103	0.083	0.083	0.074
706	0.310	0.291	0.268	0.263	0.192	0.437	0.284	0.321
707	0.254	0.221	0.200	0.243	0.151	0.216	0.449	0.244
708	0.327	0.307	0.309	0.325	0.176	0.293	0.293	0.467

¹ Флейс Дж. Статистические методы для изучения таблиц долей и пропорций. М. «Финансы и статистика», 1989.

В таблице 1.4.4 приведены аналогичные «выборочные» характеристики, рассчитанные с учетом результатов опроса 2005 года. Диагональные элементы определялись по формуле (1.4.3), внедиагональные — как каппа-статистика — по таблице сопряженности.

Таблица 1.4.4. Оценки качества и согласованности экспертов по данным экспертизы и опроса респондентов 2005 г.

\	701	702	703	704	705	706	707	708
701	0.558	0.320	0.314	0.184	0.259	0.316	0.296	0.322
702	0.320	0.454	0.284	0.180	0.138	0.225	0.243	0.278
703	0.314	0.284	0.526	0.227	0.105	0.350	0.217	0.313
704	0.184	0.180	0.227	0.479	0.187	0.189	0.247	0.208
705	0.259	0.138	0.105	0.187	0.233	0.219	0.246	0.148
706	0.316	0.225	0.350	0.189	0.219	0.496	0.229	0.396
707	0.296	0.243	0.217	0.247	0.246	0.229	0.512	0.258
708	0.322	0.278	0.313	0.208	0.148	0.396	0.258	0.513

Отметим, что таблицы 1.4.3 и 1.4.4 достаточно хорошо согласуются между собой. Так, наиболее слабым оказывается эксперт 705, хотя его самосогласованность по результатам опроса оказывается несколько выше самосогласованности по результатам экспертизы, т.е. эксперт 705 при относительно слабом различении классов все же достаточно хорошо оценивает связи между вопросами. То же можно сказать и о других экспертах, исключение — эксперт 701, но здесь существенно, что этот эксперт больше всех различает классы (значение характеристики — максимальное из всех диагональных). Из таблиц 1.4.3 и 1.4.4 видно, что наиболее согласованными между собой и при этом обладающими относительно высокой самосогласованностью являются эксперты 701, 706, 708.

Отметим, что, таким образом, для каждого эксперта все остальные выступают в роли контрольной выборки, моделирующей реальное поведение респондентов. Поэтому дальнейшее упорядочение экспертов связано с выделением главного фактора, характеризующего различия в согласованности экспертов.

В таблице 1.4.5 приведены значения весов и рейтинги экспертов, рассчитанные по таблицам 1.4.3 и 1.4.4. Видно, что различия в рейтингах, построенных только по экспертизе и с учетом данных опроса, не очень значительны, отличия сказываются на 4–6 экспертах, что позволяет включить в «ядро» экспертов 701, 706, 708, занимающих 1–3 место, а еще одного-двух экспертов отбирать по дополнительным характеристикам.

Таблица 1.4.5. Значения весов и рейтинги экспертов

Эксперт	По экспертным оценкам			По результатам опроса		
	Качество	Вес	Ранг	Качество	Вес	Ранг
701	0.580	0.158	1	0.558	0.143	1
702	0.406	0.130	5	0.454	0.123	6
703	0.509	0.142	4	0.526	0.132	4
704	0.423	0.117	7	0.479	0.104	7
705	0.103	0.042	8	0.233	0.096	8
706	0.437	0.144	3	0.496	0.139	3
707	0.449	0.117	6	0.512	0.124	5
708	0.467	0.151	2	0.513	0.139	2

Эксперты 702 и 707 делят между собой 5–6 места, однако дополнительным аргументом в пользу 5-го места эксперта 702 является несколько близкое к первым трем по рангу экспертам распределение респондентов по классам (см. таблицу 1.4.6).

Таблица 1.4.6. Распределение респондентов по классам в шкале «Установка на коррупцию» в исследовании 2005 года

эксперт	A1	A2	A3	A4	A5
701	615	1116	661	278	430
702	523	914	504	719	440
703	492	929	853	686	140
704	684	1426	360	399	231
705	1205	500	334	340	721
706	377	744	1358	476	145
707	463	910	617	827	283
708	198	1040	1192	429	241

Данные результаты вполне согласуются с результатами анализа экспертизы 2001 г., основанного на характеристике скорости распознавания класса в отдельном вопросе¹, по итогам которого в ядро экспертов были включены эксперты 701, 702, 706, 708, т.е. различия сказываются только на четвертом по рангу эксперте (см. также таблицу 1.4.7).

¹ Подробнее об этом см. в Приложении III к докладу «Диагностика российской коррупции — 2001».

Таким образом, в «ядро» экспертов включаются те, кто обладает двумя качествами: хорошей самосогласованностью (матрица ошибок классификации близка к единичной) и хорошей согласованностью с другими экспертами с учетом и/или без учета реального поведения респондентов.

ОБЪЕДИНЕНИЕ ЭКСПЕРТНЫХ МНЕНИЙ

Для экспертов, вошедших в «ядро», оценивались веса, и итоговая классификация рассчитывалась как средневзвешенная по «ядру» экспертов.

Для оценки весов экспертов использовался следующий подход. Для каждой пары экспертов (i_1, i_2) по таблице сопряженности классификаций оценивалась характеристика согласованности каппа — $\kappa_{i_1 i_2}$. То есть оценка качества экспертизы была основана на выборочной оценке матрицы ошибок классификации (1.4.12). Для симметричной неотрицательной матрицы $\kappa = \{\kappa_{ij}\}$, элементами которой являются характеристики согласованности, выполнено условие Фробениуса-Перрона, она имеет соответствующий максимальному собственному значению собственный вектор с неотрицательными элементами, которые и берутся в качестве весов экспертов.¹ Такой подход направлен на выделение главного фактора, определяющего различия в экспертных классификациях и формирование согласованной итоговой классификации. Идеологически это соответствует решению задачи о лидере².

Обозначим $w_i \geq 0$ веса экспертов, $w_1 + w_2 + \dots + w_n = 1$. Итоговая оценка вероятности принадлежности респондента r к классу A_g считается по формуле:

$$\overset{\hbar}{P}(r \in A_g | t_1(r), \dots, t_m(r)) = \sum_{i=1}^K w_i \cdot P(r \in A_g | t_1(r), \dots, t_m(r); i),$$

а номер класса $l(r)$ определяется, также как и $l(i, r)$ по максимуму итоговой оценки вероятности принадлежности к классу: $l(r) = \underset{1 \leq k \leq K}{\arg \max} \overset{\hbar}{P}(r \in A_k | t_1(r), \dots, t_m(r))$.

Таким образом, итоговая классификация (латентная переменная) отражает «центральное» мнение наиболее компетентных экспертов.

¹ «Ядро» экспертов формировалось таким образом, чтобы было больше 0, противный случай свидетельствует о плохом качестве — либо для классификации одного из экспертов, либо для списка вопросов в целом.

² Миркин Б.Г. Проблема группового выбора. М., «Наука», 1974.

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕТОДА В ДАННОМ ПРОЕКТЕ

Одним из главных условий при построении латентных переменных в данном исследовании было обеспечение возможности сравнения результатов с аналогичными переменными, построенными в исследовании 2001 г.

Отметим, что в обоих случаях переменные строились по одним и тем же вопросам и экспертным оценкам. Учитывая, что подход к объединению экспертных мнений в исследовании 2001 г. был иным (вес эксперта определялся с учетом близости его к эксперту-мажоранте¹), было проведено сравнение оценки весов экспертов по различным методикам. Поскольку веса экспертов различались незначительно, и сохранялся порядок весов экспертов (см. таблицу 1.4.7), было принято решение для построения итоговых переменных использовать веса экспертов, определенные при построении аналогичных переменных в исследовании 2001 г.

Таблица 1.4.7. Веса экспертов в шкале «Установка на коррупцию» по оценке 2001 и 2005 гг.

Эксперт	Вес		Ранг	
	2001	2005	2001	2005
701	0.260	0.257	2	2
702	0.223	0.239	4	4
706	0.256	0.244	3	3
708	0.262	0.260	1	1

§ 1.5. СОЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ И ДРУГИЕ СИНТЕТИЧЕСКИЕ ПЕРЕМЕННЫЕ

Помимо синтетических типологий, методика построения которых описана в предыдущем параграфе, в нашем исследовании использовались и другие синтетические переменные, построение которых было существенно проще. Однако их интерпретационные возможности значительны, их применение было довольно широко, и потому мы полагаем полезным отдельно описать построение этих переменных. Некоторые из них фигурируют во всех исследованиях. Некоторые относятся только к выборкам граждан или выборкам предпринимателей, неко-

¹ Приложение III к докладу «Диагностика российской коррупции – 2001».

торые применялись только к отдельным годам и выборкам. Все эти переменные объединяет относительная простота построения. Для большинства переменных, описываемых ниже, помимо описания методики построения, будет приведен и результат этого построения. Исключение будет сделано только для первой из этих переменных. В данном параграфе описаны не все синтетические переменные, но лишь те, которые предназначены для достаточно широкого использования в исследовании. Некоторые другие переменные описываются в параграфах или главах, где они строятся для специальных целей анализа.

СОЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Построение, интерпретация и использование данной переменной опирается на работу одного из авторов этой книги¹. Социальный интеллект здесь трактуется как способность индивида ориентироваться в социальном пространстве (или некоторой его сфере). Он характеризует респондентов с точки зрения наличия у них ясного интереса к той или иной жизненной сфере, способности выносить самостоятельные суждения о ней, нередко — активной вовлеченности в нее. Этот показатель делит респондентов на классы по уровню социального интеллекта, исходя из следующих их свойств (скорректированы на сферу коррупции):

- интерес к теме коррупции;
- потребление информации о коррупции из СМИ;
- объем и точность знаний о сфере коррупции;
- активность в выражении своей позиции относительно коррупции;
- понимание сути событий и явлений в этой сфере.

Как было показано в цитированной выше работе, **эффективным индикатором социального интеллекта может служить число использований респондентом ответа «Затрудняюсь ответить»** при ответах на вопросы анкеты. Чем реже респондент прибегает к ответу «Затрудняюсь ответить», тем больше вероятность, что он является обладателем высокого социального интеллекта. Во всех опросах, используемых в данной работе, эта величина систематически подсчитывалась. Она фигурировала как числовая переменная и как номинальная переменная, полученная разбиением респондентов по квартильным интервалам первой переменной (числа использований ответа «Затрудняюсь ответить»). Весь диапазон изменения исходной величины разбивался на четыре интервала таким образом, чтобы в каждый интервал попадала примерно четверть респондентов. Первый квартильный интервал трактовался как интервал, в который попадали респонденты с высоким социальным интеллектом, второй — выше среднего, третий — ниже среднего, четвертый — низкий социальный интеллект. Такая номинальная переменная дает возможность исследовать сопряженность

¹ Сатаров. Г.А. Социальный интеллект и динамика диспозиций. М.: Фонд ИНДЕМ, 2003.

социального интеллекта с другими свойствами, представленными в исследованиях номинальными переменными. Для сопоставления социального интеллекта в разных опросах исходная числовая переменная преобразовывалась в нормированную форму путем деления каждого значения, приписанного респондентам, на общее число возможных использований ответа «Затрудняюсь ответить» в данном опросе. Это дает возможность сравнивать социальный интеллект респондентов из разных опросов (выборок).

Есть еще одно важное свойство социального интеллекта, побуждающее к его активному использованию в исследовании. Как показано в цитированной публикации, социальный интеллект, определяемый таким образом, может служить индикатором динамики различных диспозиций респондентов. Если при анализе сопряженности между социальным интеллектом и некоторой диспозицией установлено, что данная диспозиция обильнее представлена среди респондентов с высоким социальным интеллектом, нежели среди респондентов с низким социальным интеллектом, то это свидетельствует о том, что данная диспозиция расширяет свое представительство в генеральной совокупности.

Социальный интеллект в нашем исследовании подсчитывался для всех опросов. Это предоставляет широкие возможности для интересных сопоставлений. Поэтому в следующей главе книги описанной характеристике будет посвящен отдельный параграф.

АКТИВНОСТЬ КОНТАКТОВ С ГОСУДАРСТВОМ

В анкете опроса «Граждане-2001» фигурировал следующий вопрос:

52. Приходилось ли вам или членам вашей семьи за последний год оказываться в следующих ситуациях, решать следующие проблемы? (Отметьте ситуации, проблемы, с которыми Вы сталкивались, а потом оцените для отмеченных ситуаций степень Вашей удовлетворенности от решения Вашей проблемы).

№	Ситуации	Приходилось	Удовлетворен	Так себе	Не удовлетворен
1	Получить бесплатную медицинскую помощь в поликлинике	(1)	(2)	(3)	(4)
2	Найти место в больнице для бесплатной операции или лечения серьезного заболевания	(1)	(2)	(3)	(4)
3	Попав в больницу, получить там бесплатные, полноценные помощь и обслуживание	(1)	(2)	(3)	(4)
4	Поступить в нужную школу и успешно ее окончить	(1)	(2)	(3)	(4)
...

13	Добиться справедливости в суде	(1)	(2)	(3)	(4)
14	Получить помощь и защиту в милиции	(1)	(2)	(3)	(4)
15	Получить регистрацию по месту жительства...	(1)	(2)	(3)	(4)
16	Урегулировать ситуацию с автоинспекцией...	(1)	(2)	(3)	(4)
17	Другое _____	(1)	(2)	(3)	(4)

В этом вопросе респондентам предлагалось отметить любое число из списка ситуаций взаимодействия с должностными лицами, в которые респонденту пришлось попасть в течение года. Сначала каждому респонденту было приписано число отмеченных им ситуаций. Затем все респонденты были сгруппированы в классы по интенсивности общения: 1 — ни одного контакта с государством за год; 2 — 1 или 2 контакта; 3 — 3 или 4 контакта; 4 — от 5 до 9 контактов; 5 — свыше 9 контактов. Результаты этой операции приведены на рисунке 1.5.1.

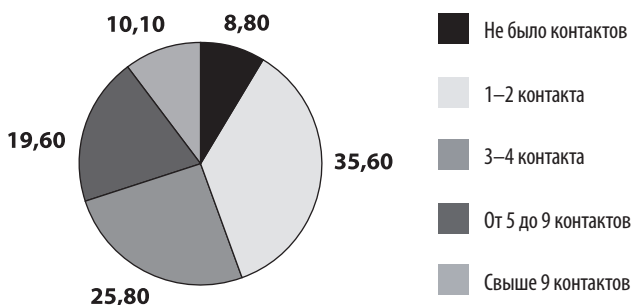


Рис. 1.5.1. Диаграмма распределения частот принадлежности респондентов классам синтетической переменной «Активность контактов с государством» (в процентах) для выборки граждан, 2001 г.

Валидность построенной переменной подтверждается анализом ее сопряженностей с отдельными вопросами анкеты. В частности, респонденты последней группы много чаще прибегают к помощи суда (сопряженность переменной «Активность контактов с государством» и соответствующего вопроса зафиксирована с доверительной вероятностью, равной $3,11E-16$, что свидетельствует о крайне высокой степени зависимости).

Столь же весома зависимость между построенной синтетической переменной и вопросом. «А на самом деле вам приходилось за последний год жаловаться на действия чиновников?». Сопряженность зафиксирована с доверительной вероятностью,

равной $1,42E-14$. Графически выявленная статистическая зависимость представлена на диаграмме рисунка 1.5.2.

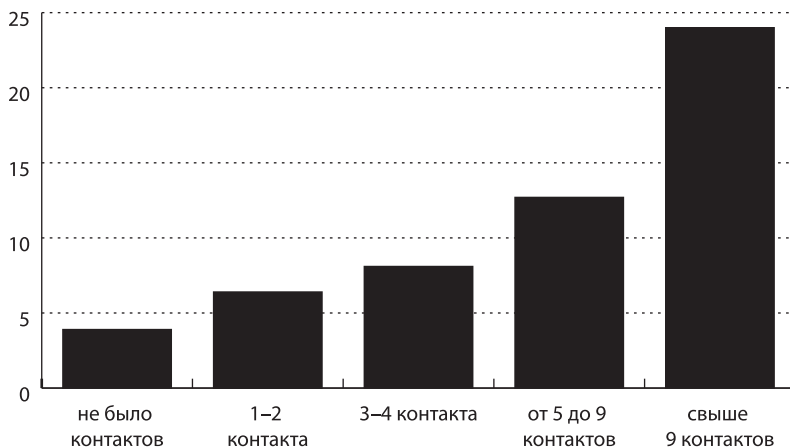


Рис. 1.5.2. Диаграмма частот (в процентах) выбора респондентами ответа «Да» на вопрос «А на самом деле вам приходилось за последний год жаловаться на действия чиновников?» внутри групп, образованных различными значениями синтетической переменной «Активность контактов с государством» для выборки граждан, 2001 г.

Закономерность, представленная на рисунке, очевидна. Неудивительно, что активные граждане почти в два раза лучше осведомлены, куда надо обращаться, если возникает побуждение жаловаться (сопряженность с соответствующим вопросом имеет доверительную вероятность, равную $1,18E-07$).

Интересно, что построенная переменная не проявила существенных взаимосвязей с социально-демографическими характеристиками. Исключение составляет лишь вопрос о способах использования доходов. Оказывается, на крупные траты способны люди, проявляющие повышенную активность. По указанным причинам можно предполагать, что данная характеристика описывает, в первую очередь, индивидуальный жизненный стиль респондента, что частично подтверждается перечисленными выше взаимосвязями.

Не удивительно, что «Активность контактов с государством» взаимосвязана с социальным интеллектом (доверительная вероятность — $3,32E-07$). Общая статистическая закономерность очевидна: чем выше активность, тем выше социальный интеллект. Единственное исключение — гиперактивные респонденты из последней группы; внутри нее носители различного социального интеллекта представлены примерно поровну.

АДАПТАЦИЯ

Начиная с 1999 г. в опросах, проводившихся Фондом ИНДЕМ в целях изучения политического сознания населения, строилась синтетическая переменная «Адаптация», которая использовалась для индирования уровня и характера адаптации граждан к быстротекущим и драматическим переходным процессам, проходящим в России. Эта переменная показала высокую объясняющую силу в сфере политической социологии. Потому неудивительно, что была предпринята попытка построить подобную переменную в исследовании «Граждане-2001». Для этого использовался метод построения синтетических типологий, описанный в § 1.4. Таблица 1.5.1 содержит вербальное описание классов типологии «Адаптация».

Таблица 1.5.1. Вербальное описание классов типологии «Адаптация»

Название класса	Вербальное описание класса
Деадаптанты (неадаптированные маргиналы)	Слои населения, резко потерявшие в жизненном уровне и в социальном статусе, совершенно не адаптировавшиеся к новым условиям. Они драматически переживают свои потери и рассчитывают, что их положение исправится только при серьезном изменении всей государственной системы, либо путем возврата назад, либо при ее упрощении и сведении к патерналистской диктатуре. Они почти не проявляют активности для изменения собственного положения, полностью полагаясь и рассчитывая на внешние силы.
Социально-ригидные (частично-приспособленные)	Чаще это представители бывшего советского среднего класса (техническая интеллигенция, врачи, учителя, высоко квалифицированные рабочие и т.п.), сохранившие свои социальные ниши, но слабо адаптировавшиеся к новым условиям. Они ощущают снижение жизненного уровня и социального статуса, но, как правило, ничего не предпринимают для их повышения, ожидая улучшения (совершенствования) нынешней политической системы.
Пассивные адаптанты (адаптанты к среде)	Адаптировавшиеся к новым условиям слои населения, научившиеся приспосабливаться, выживать и даже увеличивать свое благосостояние. Они готовы ради благополучия менять социальные ниши, социальные роли, гибко приспосабливаться, меняя свои взгляды и убеждения. Социально конформны, а чаще «бесхребетны». Сущность этого типа адаптации — в возможности приспособиться за счет себя к любым условиям, изменить себя в соответствии с требованиями среды.
Активные адаптанты (адаптанты среды)	Также адаптировавшиеся к новым условиям слои населения, однако, они приспосабливают среду под себя, делая ее максимально удобной и не чураясь при этом нарушением общепринятых правил (законов). Они чаще в жизни рассчитывают только на себя и свою энергию, часто имеют свое дело, свой бизнес. Как правило, они осознают, что своим успехом в некоторой мере обязаны тем степеням свободы, которые предоставляются новыми условиями, однако там, где эти условия их ограничивают, они их меняют. Среди этого типа больше всего активных деятелей, бизнесменов, предпринимателей, активных строителей своей жизни.

Таблица 1.5.2 представляет вопросы, на основании которых строилась типология. Тут же приводятся сведения об уровне сопряженности между типологией и ответами на эти вопросы. Структура сопряженности представлена условными частотами ответов на вопросы при попадании респондентов в различные классы типологии. Не следует удивляться беспрецедентно высокой сопряженностью. Это, естественно, артефакт, порожденный тем, что типология построена на основании этих вопросов. Мы приводим эту громоздкую таблицу в тексте книги, чтобы на этом примере продемонстрировать, как работает технология, описанная в § 1.4. Результаты построения типологии «Адаптация» представлены на рисунке 1.5.3.

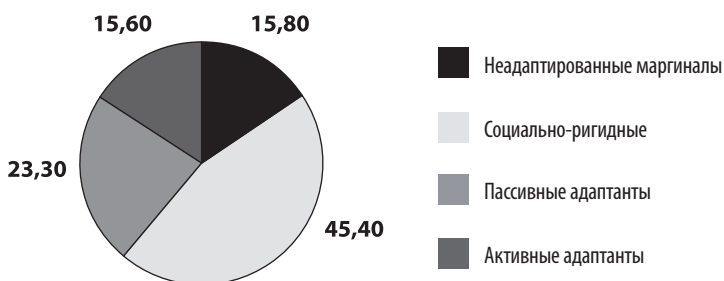


Рис. 1.5.3. Диаграмма распределения частот принадлежности респондентов классам типологии «Адаптация» для выборки граждан, 2001 г., %

Особенность данной типологии как диспозиционной характеристики состоит в том, что ее социальная география крайне контрастна и последовательна. Это видно из портретов, представленных ниже.

Неадаптированные маргиналы: житель малого города или села; женщина; более 55 лет; начальное или неполное среднее образование; вдовец (вдова); имеет детей; доход в интервале первого квартиля; вырос(ла) в «трудовой семье»; большую часть жизни прожил(а) на одном месте; не отдыхал(а) за границей; все тратит на текущие нужды.

Социально-ригидные: более 55 лет; среднее или среднее специальное образование; имеет детей; доход в интервале второго квартиля; вырос(ла) в «трудовой семье»; не отдыхал(а) за границей; все тратит на текущие нужды.

Пассивные адаптанты: возраст до 34 лет; неполное высшее образование; одинок(а) или никогда не состоял(а) в браке; не имеет детей; доход в интервале четвертого квартиля; еще не менял(а) места жительства; отдыхал(а) за границей; откладывает средства на крупные покупки и отпуск.

Активные адаптанты: житель мегаполиса; мужчина; возраст до 24 лет; образование не ниже высшего; не имеет детей; доход в интервале четвертого

квартиля; родители с высшим образованием; отдыхал за границей; откладывает средства на крупные покупки и отпуск.

Таблица 1.5.2. Условные частоты (в процентах) ответов на вопросы, сопряженные с типологией «Адаптация» внутри классов этой типологии. Рядом с формулировкой вопроса приведено значение коэффициента контингенции между типологией и вопросом; в скобках приведена доверительная вероятность, если она больше машинного нуля

Варианты ответа на вопрос	Классы типологии «Адаптация»			
	Неадаптированные маргиналы	Социально-ригидные	Пассивные адаптанты	Активные адаптанты
Что бы вы могли сказать о своем настроении в последние недели?	0,502			
1. Настроение хорошее, уверенное	0,0	3,6	21,9	15,9
2. Есть заботы, но в целом настроение ровное, спокойное	7,9	59,9	63,0	67,8
3. Испытываю беспокойство, раздражение	54,7	23,3	11,1	13,7
4. Испытываю тревогу, страх	27,0	9,2	3,0	2,2
5. Затрудняюсь ответить	10,4	4,0	1,1	0,3
Какое из приведенных ниже высказываний больше соответствует экономическому положению вашей семьи?	0,584			
1. Живем в достатке, ни в чем себе не отказываем	0,9	1,0	10,0	6,7
2. Живем прилично, хотя приходится работать изо всех сил	1,6	23,4	66,0	84,1
3. С трудом сводим концы с концами	40,6	45,7	18,1	2,9
4. Отказались почти от всего, все средства уходят на питание	45,6	23,1	1,1	2,5
5. Бедствуем, недоедаем	7,9	0,4	0,0	0,0
6. Затрудняюсь ответить	3,5	6,4	4,9	3,8
Как вы считаете, дела в стране идут в правильном направлении, или вам кажется, что события ведут нас «не туда», в тупик?	0,273			
1. Дела идут в правильном направлении	10,1	22,4	39,6	45,5
2. События ведут нас в тупик	49,7	33,9	24,7	22,3
3. Затрудняюсь ответить	40,3	43,7	35,7	32,2
Оценка согласия с утверждением «Свобода слова привела к росту вседозволенности, разврата, порнографии»	0,436			
1. Полностью согласен	67,9	32,3	24,7	10,5
2. Скорее согласен	20,1	34,8	29,1	19,7
3. Скорее не согласен	5,3	16,8	30,4	36,6
4. Совсем не согласен	3,1	9,1	9,6	32,8
5. Затрудняюсь ответить	3,1	6,4	6,0	0,3

Таблица 1.5.2. Продолжение

Оценка согласия с утверждением «Главная цель Запада — превратить Россию в третьеразрядную страну, в свой сырьевой придаток»					0,404
1. Полностью согласен	63,2	39,8	24,3	12,7	
2. Скорее согласен	20,8	29,7	26,8	29,0	
3. Скорее не согласен	3,1	13,0	23,6	36,3	
4. Совсем не согласен	0,6	3,6	9,1	18,5	
5. Затрудняюсь ответить	11,6	13,3	16,2	3,2	
Как бы вы оценили ваш уровень жизни по сравнению с большинством ваших знакомых, коллег, соседей?					0,424
1. Выше среднего уровня	0,0	0,4	6,4	10,5	
2. На среднем уровне	29,9	55,8	79,4	80,3	
3. Ниже среднего уровня	69,8	43,3	14,0	8,9	
Оценка согласия с утверждением «Законы сейчас никто не соблюдает, поэтому быть "законником" наивно и глупо»					0,263
1. Полностью согласен	48,4	28,1	20,0	22,0	
2. Скорее согласен	23,0	30,9	25,1	35,4	
3. Скорее не согласен	15,7	25,4	33,0	28,3	
4. Совсем не согласен	5,7	4,7	9,8	12,4	
5. Затрудняюсь ответить	6,9	10,5	12,1	1,9	
Оценка согласия с утверждением «Раз у нас наступил капитализм, то и жить надо по закону капитализма — побеждает сильнейший, человек человеку волк»					0,186 (1,8E-08)
1. Полностью согласен	25,2	13,6	13,0	8,6	
2. Скорее согласен	11,0	16,2	16,6	22,3	
3. Скорее не согласен	23,6	31,1	30,0	33,4	
4. Совсем не согласен	26,7	27,1	28,7	31,5	
5. Затрудняюсь ответить	13,2	11,7	11,7	4,1	
Бывают ли, по вашему мнению, такие ситуации в жизни страны, когда народу нужен сильный и властный руководитель, «сильная рука»?					0,427
1. Нашему народу постоянно нужна «сильная рука»	64,2	42,5	60,0	5,1	
2. Бывают такие ситуации, например, сейчас, когда нужно сосредоточить всю полноту власти в одних руках	21,4	27,7	9,4	34,4	
3. Ни в коем случае нельзя допустить, чтобы вся власть попала в руки одного человека	5,3	18,7	15,7	54,5	
4. Затрудняюсь ответить	9,1	11,1	14,9	6,1	

Таблица 1.5.2. Продолжение

Как изменился уровень жизни вашей семьи за последние 5 лет?				0,578
1. Стал намного выше (поднялся более чем на 50%)	0,6	0,3	4,3	13,7
2. Стал несколько выше (поднялся на 10–50%)	2,8	6,9	50,6	42,7
3. Остался примерно на прежнем уровне (поднялся или опустился в пределах 10%)	16,0	45,5	32,8	35,0
4. Стал несколько ниже (опустился на 10–50%)	33,0	33,0	6,2	4,5
5. Стал намного ниже (опустился более, чем на 50%)	45,0	13,0	5,1	1,9
Если вы оглянетесь на свою жизнь, то как бы вы оценили ее успешность или неуспешность?				0,449
1. Трудно желать большего, удалось многого достичь	1,6	0,7	4,7	8,6
2. В общем, оценил бы как успешную, хотя бывали и тяжелые времена	25,5	55,6	80,4	82,5
3. Скорее больше было неудач, чем светлых периодов	44,3	24,7	10,0	4,1
4. Кажется, неудачи были бесконечными (преследовали меня)	13,5	2,8	0,4	0,3

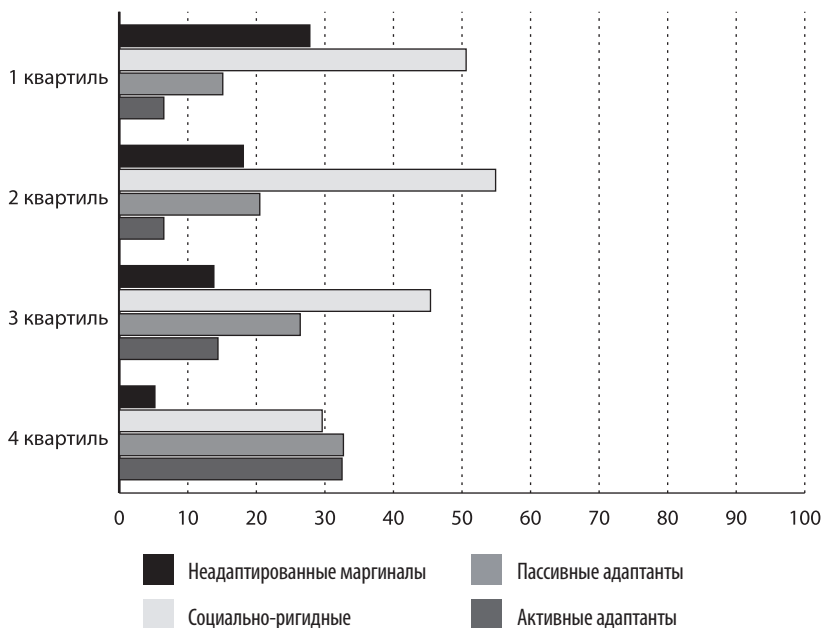


Рис. 1.5.4. Диаграмма распределения частот принадлежности респондентов классам типологии «Адаптация» внутри квартильных групп переменной, характеризующей среднедушевой семейный доход для выборки опроса «Граждане-2001», %

Анализ сопряженностей данной типологии с позиционными переменными демонстрировал связи с доверительными вероятностями не больше $1,0E-10$; для половины переменных эта величина равнялась машинному нулю. В качестве иллюстрации приведена одна из таких взаимосвязей на диаграмме рисунка 1.5.4 (см. с. 171).

МИЗАНТРОПИЯ

Эта и следующие переменные строились на основании данных опроса «Бизнес-2001». В анкете этого опроса был, в частности, следующий вопрос.

52. В следующем вопросе перечислены некоторые персонажи, с которыми приходится иметь дело бизнесмену. Как вы относитесь к этим (обобщенным) персонажам? Оцените ваше отношение к ним в условной пятибалльной шкале, на которой 1 — это максимальная положительная характеристика, условно говоря, «друг», а 5 — это максимальная негативная характеристика — «враг».

		«Друг»				«Враг»
1	Конкурент	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
2	Иностранец	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
3	Милиционер	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
...
21	Я сам	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
22	Адвокат	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
23	Министр	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
24	Кредитор	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

Введем (чисто эвристически) новую переменную, которая вычисляется для каждого респондента как среднее арифметическое его 24 оценок, данных им персонажам из вопроса 52. (Не очень корректная процедура, применяемая к балльным оценкам, может быть оправдана только эффектом от ее использования). Этот ход оправдан, если респонденты отличаются друг от друга большей или меньшей склонностью давать персонажам более негативные (в целом) или более позитивные (в целом) оценки. В этом случае подсчитанные средние действительно характеризуют некоторое психологическое свойство респондентов, которое можно (условно) назвать «мизантропия».

Косвенное подтверждение конструктивной валидности нашего способа определения подобной характеристики может быть осуществлено следую-

щим способом. Для данных, образованных всеми оценками респондентов персонажей из вопроса 52, решаем задачу сокращения размерности методом главных компонент. Особенность метода главных компонент такова, что если респонденты отличаются друг от друга величиной, подобной введенной выше, и эта величина описывает сходства-различия в оценках, которые дают респонденты, то первая главная компонента должна быть похожа на эту величину. В нашем случае все обстоит именно так. Коэффициент линейной корреляции между «Мизантропией» и первой главной компонентой равен 0,917, что можно рассматривать почти как совпадение.

Коль скоро это так, то можно попробовать выявить, как связана «Мизантропия» с другими характеристиками респондентов и их бизнеса. Для этого респондентов мы разбиваем на квартильные группы. Дальше под «Мизантропией» мы будем понимать номинальную переменную, принимающую значения от 1 до 4 по номерам квартилей, причем первому квартилю будет соответствовать максимальное дружелюбие, а последнему — максимальная враждебность наших респондентов.

Расчеты показали, что социально-демографические переменные бизнесменов и характеристики бизнеса не объясняют различия бизнесменов по уровню мизантропии. Однако содержательная валидность построенной переменной неплохо подтверждается высокой взаимосвязью (доверительная

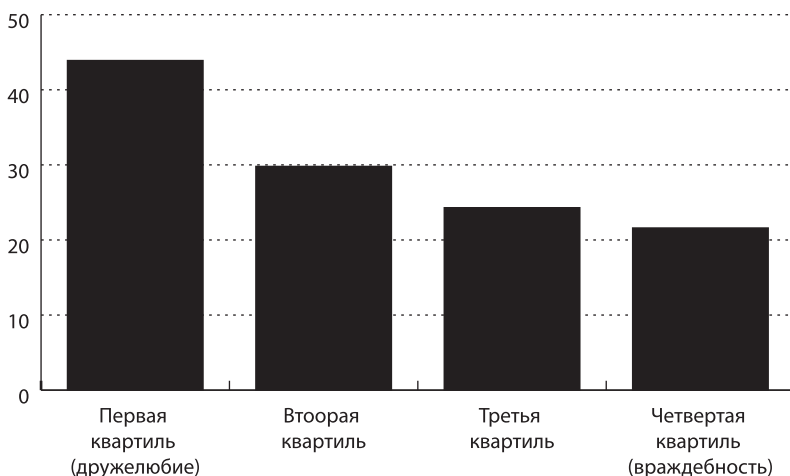


Рис. 1.5.5. Диаграмма частот (в процентах) выбора респондентами ответа «Большинство — достойные организации, мы цивилизованно конкурируем с ними» на вопрос: «Что вы думаете про ваших конкурентов? Выберите одно из приведенных ниже высказываний, которое, по вашему мнению, наиболее точно отражает ваше мнение» внутри квартильных групп переменной «Мизантропия» для выборки предпринимателей, 2001 г.

вероятность — $6,42E-05$) со следующим вопросом анкеты: 45. Что вы думаете про ваших конкурентов? Выберите одно из приведенных ниже высказываний, которое, по вашему мнению, наиболее точно отражает ваше мнение. На рисунке 1.5.5. приведена графическая иллюстрация части установленной связи. Мы видим, что частота выбора «дружелюбного» ответа убывает в два раза по мере продвижения от «дружелюбной» четверти нашей переменной к противоположному флангу.

АКТИВНОСТЬ В ЗАХВАТЕ ГОСУДАРСТВА

По аналогичной методике строилась переменная «Активность в захвате государства». Для этого использовался следующий вопрос анкеты опроса «Бизнес-2001»:

100. Приходилось ли вам за последние 2 года для решения проблем вашего бизнеса каким-либо образом неформально влиять на решение следующих органов власти?

№		Да	Нет
1	Указы и распоряжения президента	(1)	(2)
2	Постановления правительства	(1)	(2)
3	Федеральные законы	(1)	(2)
4	Подзаконные акты министерств и ведомств	(1)	(2)
...
13	Решения представительных органов муниципального уровня	(1)	(2)
14	Решения контролирующих органов муниципального уровня	(1)	(2)
15	Решения правоохранительных органов муниципального уровня	(1)	(2)
16	Судебные решения на районном, городском уровне	(1)	(2)

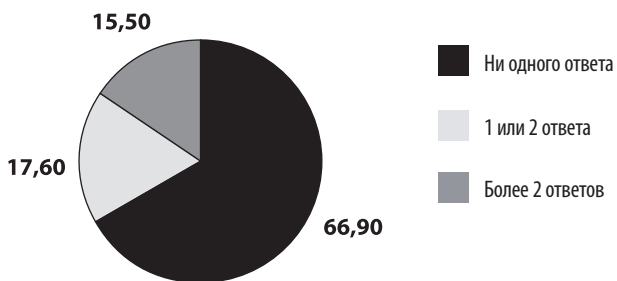


Рис. 1.5.6. Диаграмма распределения частот принадлежности респондентов классам синтетической переменной «Активность захвата государства» (в процентах) для выборки бизнеса, 2001 г.

Сначала для каждого респондента подсчитывалась сумма положительных ответов в отношении всех шестнадцати институтов из вопроса 100. После этого респонденты были разбиты на три группы: 1 — не отметившие ни одного института, 2 — отметившие один или два института, 3 — отметившие более трех институтов. На рисунке 1.5.6. можно увидеть распределение респондентов по группам переменной «Активность захвата государства».

Последующий анализ продемонстрировал валидность построенной переменной. Но мы не хотим разрушать композиционную стройность изложения и относим более подробный анализ до раздела, посвященного коррупционным практикам предпринимателей.

УРОВЕНЬ САМООЦЕНКИ

Цели нашего исследования включают анализ как практики, так и диспозиций граждан России, вовлеченных в коррупцию. Следующая переменная, в отличие от предыдущей, относится к попытке характеристики социально-психологических свойств личности (как это было в случае переменной «Мизантропия»). В данном случае мы воспользовались следующим вопросом анкеты:

51. Какое из приведенных ниже слов лучше всего передает ваше самоощущение как бизнесмена, какая из социальных ролей, описываемых этими словами, вам ближе всего? Выберите один ответ.

- | | | | |
|--------------------------------|--------------------|-------------------|----------------|
| 1. Изгой | 2. Баловень судьбы | 3. Паразит | 4. Мотор нации |
| 5. Незаслуженно обиженный | 6. Страдалец | 7. Элита общества | 8. Пахарь |
| 9. Другое (укажите, что) _____ | | | |

Варианты ответов были классифицированы (под контролем и при участии психологов) на три группы, которые характеризуют различный уровень самооценки¹ предпринимателей с точки зрения ее степени: завышенная самооценка, средняя (нейтральная) самооценка, заниженная самооценка. После этого респонденты были распределены на три группы в зависимости от того, ответ какого из перечисленных трех типов они выбирали. Результаты этих построений приведены на следующей диаграмме.

¹ Более точно следует говорить о самопрезентации и самооценке на основе сформированной у респондента Я-концепции. Мы предполагаем, что при ответе на вопрос респондент устанавливает ассоциативные связи между своей Я-концепцией и образами, задаваемыми общепринятыми словами и словосочетаниями, предложенными для выбора. Познакомиться с используемыми понятиями можно, например, в следующей книге: Майерс Д. Социальная психология. 6-е изд. — Пер. с англ. — СПб: Питер, 2001.

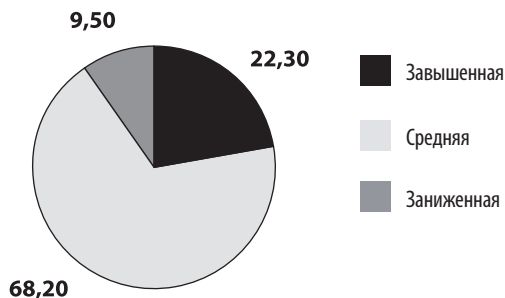


Рис. 1.5.7. Диаграмма распределения частот принадлежности респондентов классам синтетической переменной «Уровень самооценки» (в процентах) для выборки бизнеса, 2001 г.

Валидность построенной переменной подтверждается высокой взаимосвязью «Уровня самооценки» с любыми вопросами анкеты, требующими самооценки для генерирования ответа. В качестве примера сошлемся на результаты анализа сопряженности между нашей переменной и следующим вопросом анкеты:

122. Как бы вы оценили ваш уровень жизни по сравнению с большинством ваших знакомых, коллег, соседей?

1. Выше среднего уровня
2. На среднем уровне
3. Ниже среднего уровня

Выявленная сопряженность характеризуется доверительной вероятностью, равной $1,56E-08$. Структуру взаимосвязи нагляднее всего продемонстрировать таблицей сопряженности:

Таблица 1.5.3. Таблица сопряженностей (стандартизированные остатки) между синтетической переменной «Уровень самооценки» и ответами на вопрос «Как бы вы оценили ваш уровень жизни по сравнению с большинством ваших знакомых, коллег, соседей?» по данным опроса «Бизнес-2001»

Ответы на вопрос	Уровень самооценки		
	Завышенная	Средняя	Заниженная
Выше среднего уровня	4,9	-4,1	-0,6
На среднем уровне	-4,9	5,2	-1,3
Ниже среднего уровня	0,4	-2,8	3,8

Взгляд на эту статистическую зависимость заставляет предположить, что она легко бы превратилась в функциональную, если бы самооценка человека более точно отражала его способности и достижения.

Аналогичный результат (доверительная вероятность — $0,0015$) получается при сопоставлении с самооценкой динамики жизненного уровня. Не выявле-

но заметной зависимости с множеством характеристик бизнеса. Единственным исключением является месячный оборот фирмы (доверительная вероятность — 0,0045). Он оказался более важным для формирования самооценки, чем личное состояние бизнесмена и другие личные характеристики.

Интересная взаимосвязь (доверительная вероятность — 0,0088) выявилась с ответами на вопрос о том, за кого бизнесмены из нашей выборки голосовали на президентских выборах 2000 г. Три политика характеризуются поддержкой бизнесменов с различным уровнем самооценки. Среди бизнесменов с заниженной самооценкой за Жириновского проголосовало 6,8% бизнесменов, а среди групп с высокой и средней самооценкой их оказалось соответственно 0,7% и 1,3%. К Путину тяготеют предприниматели со средней самооценкой, а к Явлинскому — с высокой.

СОЦИАЛЬНЫЙ СТАТУС

В анализе данных исследований 2001 и 2005 г. для респондентов-граждан использовалась переменная, которую можно было назвать «Социальным статусом». Переменная социальный статус интегрирует материальное положение респондентов, их возраст и образование. Сегментирование респондентов-граждан по полу также является значимым в различиях ответов на большинство вопросов анкеты, но такое сегментирование привело бы к слишком большому числу групп по социальному статусу, и эти группы оказались бы статистически незначимыми.

Итак, для построения переменной «Социальный статус» использовались ответы респондентов-граждан на следующие вопросы анкеты:

Сколько вам полных лет?

Какое у вас образование?

Какой примерно был совокупный доход вашей семьи за последний месяц?

Для формирования конкретных значений переменной «Социальный статус» использовались ранговые переменные, полученные объединением значений каждой из переменных, соответствующих представленным выше вопросам анкет.

Вместо возраста использовались следующие интервалы по возрасту:

1. От 18 до 24 лет включительно.
2. От 25 до 34 лет включительно.
3. От 35 до 44 лет включительно.
4. От 45 до 59 лет включительно.
5. От 60 лет и старше.

Вместо образования использовались следующие интервалы по образованию:

1. Начальное, неполное среднее, среднее, среднее специальное.
2. Неполное высшее, высшее, кандидат, доктор наук

Затруднения с ответом или отказы ответить на вопрос об образовании не учитывались, т.е. такие респонденты исключались из рассмотрения при формировании переменной «Социальный статус» в силу неопределенности финального значения в таких случаях.

Вместо уровня совокупного дохода семьи за последний месяц использовались квартильные интервалы получившихся распределений, т.е. значения этой исходной переменной, которые делили распределение примерно на 4 равные части. Конкретные значения квартилей в 2001 и 2005 гг. были разными, что объясняется динамикой доходов.

Малообеспеченными считались семьи, доходы которых принадлежали к низшему, первому квартилю, среднеобеспеченными считались семьи, доходы которых принадлежали к второму или третьему квартилям, а высокообеспеченными — семьи, доходы которых принадлежали к высшему, четвертому квартилю. Была принята гипотеза о том, что уровень материальной обеспеченности сдвигался вместе с ростом номинальных доходов семей, поэтому конкретные значения квартилей не должны были иметь существенного значения в формировании переменной «Социальный статус».

В результате значения переменной «Социальный статус» оказались такими, какими они описаны в таблице 1.5.4.

Таблица 1.5.4. Описание значений переменной «Социальный статус» для выборки граждан 2001 и 2005 гг.

Значения переменной «Социальный статус»	2001		2005	
	Число	Доля, %	Число	Доля, %
1. Из малообеспеченных семей	492	24,4	628	20,3
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	125	6,2	124	4,0
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование.	352	17,5	592	19,1
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	239	11,8	161	5,2
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	165	8,2	254	8,2
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	304	15,1	322	10,4
7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	340	16,9	138	4,5
Всего без пропущенных значений	2017	100,0	2219	71,6
Пропущенных значений	0	0,0	881	28,4
Всего	2017	100,0	3100	100,0

Достаточно значимое число пропущенных значений в сформированной переменной «Социальный статус» (28,4% в 2005 году) определяется тем, что в ответах на соответствующие вопросы анкеты были отказы от ответов или затруднения с ответами. Значение переменной «Социальный статус» невозможно сформировать даже, если хотя бы в одном из вопросов анкеты о материальном состоянии семьи, о возрасте или об образовании были такого рода пропуски ответов.

РАЗМЕР И ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСА

В анализе данных исследований 2001, 2004 и 2005 гг. для респондентов-предпринимателей использовалась переменная, которую можно было назвать «Размер и вид деятельности бизнеса». Эта переменная интегрирует ответы респондентов на вопросы о том, каким является вид деятельности их бизнеса и каким является его размер. Введение такой переменной оказалось необходимым потому, что с одной стороны вариантов деятельности бизнеса в каждом из проведенных исследований было зафиксировано несколько десятков, а с другой — вид деятельности бизнеса и его размер бизнеса, например, малый, средний или крупный, также существенно влияет на то, в какие коррупционные практики этот бизнес будет вовлечен. Но десятки значений переменной «вид деятельности бизнеса» снижают статистическую значимость выводов о связях и зависимостях этой переменной. Для анализа таких связей и зависимостей и была сформирована интегрирующая переменная со значительно меньшим числом значений.

Для интегрирующей переменной «Размер и вид деятельности бизнеса» использовались ответы респондентов-бизнесменов на различные вопросы в каждом из исследований 2001, 2004 и 2005 гг. Причина в том, что необходимые для формирования этой переменной вопросы постоянно модифицировались с целью оптимизации анализа различий исследуемых практик российского бизнеса.

В исследовании 2001 г. для построения переменной «Размер и вид деятельности бизнеса» использовались ответы респондентов-бизнесменов на следующие два вопроса:

Назовите, пожалуйста, основную специализацию, основные виды деятельности вашей фирмы (укажите не более трех вариантов ответа).

1. Строительство
2. Добыча полезных ископаемых
3. Сельское хозяйство

.....
Сколько у вас на фирме работает (работало) сотрудников на условиях полного рабочего дня?

№	По состоянию	Единицы	Десятки	Сотни	Тысячи
1	Сегодня	(1)	(2)	(3)	(4)
2	В конце 1998 года	(1)	(2)	(3)	(4)
3	В конце 1995 года	(1)	(2)	(3)	(4)
4	В конце 1992 года	(1)	(2)	(3)	(4)

Из группы вопросов 1–4 использовались только данные ответов респондентов-бизнесменов на вопрос 1. Предполагалось, что бизнес с уровнем занятости в единицы и десятки наемных работников является малым, с уровнем занятости в сотни наемных работников является средним, а с уровнем занятости в тысячи работников является крупным. Такое определение размера бизнеса респондента является условным, но, к сожалению, в анкете исследования 2001 года не было других вопросов, позволяющих этот размер определить.

Для данных исследования 2001 года значения переменной «Размер и вид деятельности бизнеса» оказались такими, какими они описаны в таблице 1.5.5.

Таблица 1.5.5. Описание значений переменной «размер и вид деятельности бизнеса» для выборки бизнесменов 2001 г.

Значения переменной «Размер и вид деятельности бизнеса»	Число	Доля, %
1. Малый бизнес в торговле	167	23,6
2. Малый бизнес в обслуживании	156	22,0
3. Малый бизнес в промышленности	87	12,3
4. Малый бизнес в строительстве	78	11,0
5. Средний бизнес в торговле	16	2,3
6. Средний бизнес в обслуживании	22	3,1
7. Средний бизнес в промышленности	59	8,3
8. Средний бизнес в строительстве	31	4,4
9. Крупный бизнес	43	6,1
10. Другой бизнес	50	7,1
Всего	709	100,0

В исследовании 2004 г. для построения переменной «размер и вид деятельности бизнеса» использовались ответы респондентов-бизнесменов на следующие вопросы:

Назовите, пожалуйста, основные сферы деятельности вашей фирмы (можно отметить все подходящие варианты).

1. Добыча или поставка нефти
2. Добыча или поставка газа
3. Добыча или поставка угля

.....
 К какому уровню вы относите свой основной бизнес?

1. Малый бизнес
2. Средний бизнес
3. Крупный бизнес

Для данных исследования 2004 г. значения переменной «размер и вид деятельности бизнеса» оказались такими, какими они описаны в таблице 1.5.6.

Таблица 1.5.6. Описание значений переменной «Размер и вид деятельности бизнеса» для выборки бизнесменов 2004 г.

Значения переменной «Размер и вид деятельности бизнеса»	Число	Доля, %
1. Ммалый бизнес в торговле	57	21,3
2. Малый бизнес в обслуживании	71	26,5
3. Малый бизнес в промышленности и строительстве	28	10,4
4. Средний бизнес в торговле	22	8,2
5. Средний бизнес в обслуживании	25	9,3
6. Средний бизнес в промышленности и строительстве	27	10,1
7. Крупный бизнес	14	5,2
8. Другой бизнес	24	9,0
Всего	268	100,0

В исследовании 2005 г. для построения переменной «размер и вид деятельности бизнеса» использовались ответы респондентов-бизнесменов на следующие вопросы:

Назовите, пожалуйста, главный вид деятельности вашего предприятия (фирмы, организации). Один ответ.

№	Главный вид деятельности
01	Добыча полезных ископаемых
02	Тяжелая промышленность
03	Нефтепереработка
....

2. К какому уровню развития бизнеса относится ваше предприятие?

1. Малый бизнес
2. Средний бизнес
3. Крупный бизнес

Для данных исследования 2005 г. значения переменной «Размер и вид деятельности бизнеса» оказались такими, какими они описаны в таблице 1.5.7.

Таблица 1.5.7. Описание значений переменной «размер и вид деятельности бизнеса» для выборки бизнесменов 2005 г.

Значения переменной «Размер и вид деятельности бизнеса»	Число	Доля, %
1. Малый бизнес в розничной торговле	115	11,2
2. Малый бизнес в оптовой торговле	35	3,4
3. Малый бизнес в обслуживании	276	26,8
4. Малый бизнес в промышленности	93	9,0
5. Малый бизнес в строительстве зданий и сооружений	40	3,9
6. Средний бизнес в промышленности	114	11,1
7. Средний бизнес в строительстве зданий и сооружений	57	5,5
8. Средний бизнес в торговле	49	4,8
9. Средний бизнес в обслуживании	117	11,4
10. Крупный бизнес в промышленности	41	4,0
11. Крупный бизнес в торговле и обслуживании	26	2,5
12. Другой бизнес	67	6,5
Всего	1030	100,0

Несмотря на то, что интегрирующая переменная «Размер и вид деятельности бизнеса» по данным исследований 2001, 2004 и 2005 гг. формировалась с некоторыми отличиями, удалось выявить некоторые общие для всех исследований закономерности практик бизнеса, некоторые из которых описаны в последующих разделах книги.

§1.6. ХАРАКТЕРИСТИКИ РЫНКОВ КОРРУПЦИИ

Традиционное определение рынка может звучать, например, так: «Рынок — это группа покупателей и продавцов определенного товара или услуги»¹. Не будет большой натяжкой считать, что взятка платится за оказание услуги, коррупционной услуги. Одни готовы ее оказать, другие — оплатить. Услуга может состоять в убыстрении решения какой-то проблемы, в предоставлении возможности обойти закон или уклониться от законного наказания, за взятку фирма может получить выгодный заказ или ограничить конкурента. Перечень подобных услуг мог бы занять много места. Можно возразить — дескать, услуги эти незаконные. Но в ответ можно напомнить о понятии теневой экономики и теневого рынка. Можно сказать, что эти услуги часто навязываются: бюрократы создают искусственный дефицит легальных услуг или еще каким-нибудь образом подталкивают людей к коррупционным сделкам. Но и здесь можно ответить: лекарства люди покупают не от хорошей жизни. Еще пример: рынок обязательного автострахования в России. Любые возражения, как нам кажется, пасуют перед удобством рассмотрения коррупционных отношений с экономической точки зрения. И это давно практикуется в научной литературе, посвященной коррупции².

Наш подход к социологическому изучению коррупции, во многом сосредоточенный на практике взяткодательства, делает реальным взгляд на коррупцию через призму понятий, связанных с рынком, и соответствующих характеристик. Фактически, нам надо ответить на следующие вопросы: как часто дают? как много дают? кто дает? кому дает? за что дают? Перечень вопросов, конечно, не полон, что будет ясно из дальнейшего изложения. В наших исследованиях мы оперируем более чем тремя десятками различных характеристик коррупционных рынков. В этом параграфе рассматривается методика получения основных характеристик.

Чтобы вычислить характеристики коррупционных рынков, нужно получить ответы на вопросы анкеты. Смысл задаваемых вопросов прост: мы хотим узнать, как часто дают и как много. Исторически сложилось так, что блок ключевых вопросов об индивидуальном коррупционном опыте несколько отличен в анкетах граждан и предпринимателей. Это связано с априорным представлением о том, что в России взятки дают почти все предприниматели, но далеко не все граждане. Поэтому, обращаясь в анкете к гражданам, мы их

¹ Здесь и ниже используются традиционные понятия экономики, толкование которых можно найти в любом учебнике. Мы рекомендуем: Мэнкью Н.Г. Принципы макроэкономики. 2-е изд. / Пер. с англ. — СПб.: «Питер», 2004 (или более поздние переиздания).

² Классическим примером является книга: Rose-Ackerman S. Corruption: A Study in Political Economy. N.Y.: Academic Press, 1978.

спрашивали примерно так: «Приходилось ли вам когда-нибудь попадать в коррупционную ситуацию?». Мы полагали, что подобный вопрос, обращенный к предпринимателю, может вызвать недоумение и недоверие у респондента. Теперь мы убеждены, что блок, фигурирующий в анкете граждан (вы сейчас с ним познакомитесь) может быть применен и в опросах бизнесменов. Но это дело будущих опросов.

АНКЕТНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЧИСЛОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА КОРРУПЦИИ

Для того, чтобы выбрать вопросы для анкет, всегда нужно определиться с тем, кто будет нашими респондентами и какого рода информацию мы хотим от них получить. При исследовании денежного содержания рынка коррупции мы отдельно опрашиваем граждан и отдельно — предпринимателей. Очевидно, что коррупционная сделка при решении проблем бизнеса принципиально отличается от коррупционных сделок граждан с чиновниками при решении «бытовых» проблем. И цены таких сделок не сопоставимы друг с другом. Отсюда — упоминавшееся выше различие в анкетных вопросах и даже в способе получения информации об одном и том же (например, о размере взятки). В идеале нам хотелось бы в обоих случаях иметь, как минимум, следующую информацию:

- (I) Участвует ли респондент в коррупционных сделках, дает ли взятки?
- (II) Если дает взятки, то как часто это происходит?
- (III) Сколь велики эти взятки?

Для того, чтобы «вытащить» эту информацию из респондента, приходится учитывать специфику изучаемой социальной группы. Так, например, предпринимателям проще всего оценивать свою деятельность (измерять) в величине среднемесячного оборота предприятия (фирмы, производства), а затраты на взятку (и на другие нужды) — в процентах от оборота. В то же время граждане вполне могут оценить затраты на мзду чиновнику в рублях.

По этим причинам, с учетом нашего предыдущего опыта, для целей количественного анализа рынка коррупции были разработаны группы вопросов и для опроса граждан, и для опроса предпринимателей. Они даны в списках С (Citizen) и В (Businessman).

Список В (для опроса предпринимателей)

V1. Каков был примерный уровень оборота вашей фирмы за последний месяц? _____
_____ тысяч рублей.

V2. Не могли бы вы вспомнить, когда последний раз вы (ваша фирма) были вынуждены прибегать к «стимулированию» в той или иной форме должностного лица для решения проблем вашего бизнеса?

1. В течение последних десяти дней.

2. От десяти дней до месяца назад.
3. От месяца до полугода назад.
4. От полугода до года назад.
5. Больше года назад.
6. Нам никогда не приходилось это делать (*Интервьюер! Перейти к вопросу ...*).
0. Затрудняюсь ответить (*Интервьюер! Перейти к вопросу ...*).

V3. Не могли бы вы оценить, сколько вам пришлось на это потратить в процентах от месячного оборота вашей фирмы?

_____ % месячного оборота

V4. К какому уровню вы относите свой основной бизнес?

1. Малый бизнес.
2. Средний бизнес.
3. Крупный бизнес.

Замечания. По ответам на **V2** мы можем разделить респондентов на «дающих взятки» и на «не дающих взятки» (остаток — «ушедшие» от ответа). Дополнительно из этих же ответов мы получаем информацию о том, сколько часто даются взятки во времени: по этим данным можно установить, сколько раз в среднем за год приходится решать предпринимателям свои проблемы с помощью взятки. Вопросы **V1** и **V3** позволяют определить размер взятки, цену коррупционной сделки в тыс. рублей. Вопрос **V4** в принципе не обязателен, если мы можем установить, какое реальное число предпринимателей представляет наша выборка, каков объем этой страты (число действующих предприятий). Поскольку более или менее надежные данные Госкомстат выдает лишь по малым предприятиям, то эти цифры вместе с результатами ответов на вопрос **V4** позволяют из соответствующей пропорции оценить общее число действующих предприятий.

Список С (для опроса граждан)

V1. Вспомните, пожалуйста, последний случай ваших контактов с властью, с государственными организациями, с должностными лицами. Как давно это было? Выберите один из ответов.

1. Не более десяти дней назад.
2. От десяти дней до месяца назад.
3. От месяца до полугода назад.
4. От полугода до года назад.
5. Более года назад.

V2. При решении какой проблемы, в какой ситуации произошел этот случай, который вы вспомнили? Выберите одну из следующих ситуаций, обведя номер кружком.

1. Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике (анализы, прием у врача и т.п.), в больнице (серьезное лечение, операция, нормальное обслуживание и т.п.).
2. Дошкольные учреждения (поступление, обслуживание и т.п.).

3. Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взнос», и т.п.

16. Зарегистрировать сделки с недвижимостью (дома, квартиры, гаражи и т.п.).

17. Другое (указать).

V3. Как вы считаете, в этой ситуации, о которой вы вспомнили, возникла необходимость решить вашу проблему с помощью взятки, неформального вознаграждения, подношения (независимо от того, сделали вы это, или нет)?

1. Да (Если дан ответ «Да», перейти к вопросу V7).

2. Нет.

0. Затрудняюсь ответить.

V4. А вообще когда-нибудь случалось ли вам попадать в коррупционную ситуацию независимо от того, давали вы взятку или нет?

1. Да, нам приходилось попадать в подобную ситуацию.

2. С такой ситуацией мы не сталкивались (Переходите к другим вопросам).

V5. Когда последний раз вам приходилось попадать в подобную ситуацию?

1. Не более десяти дней назад.

2. От десяти дней до месяца назад.

3. От месяца до полугода назад.

4. От полугода до года назад.

5. Более года назад.

V6. При решении какой проблемы, в какой ситуации произошел этот случай, когда вы поняли, почувствовали, что без взятки, подарка вам свою проблему не решить? (Список из вопроса V2)

V7. Случилось ли так, что в этой ситуации обстоятельства заставили вас дать взятку, или вы решили не делать этого?

1. Да, все-таки пришлось дать.

2. Нет, обошлось без взятки.

V8. Не могли бы вы припомнить, сколько приблизительно вы потратили в рублях на ЭТУ ВЗЯТКУ (Сколько стоил подарок, подношение, приблизительноная, на Ваш взгляд, цена услуги)? _____ (рублей).

Замечания. Эти 8 вопросов представляют собой строго упорядоченный по следованию друг за другом единый блок, и их содержание должно быть неизменным за единственным исключением: список ситуаций (здесь мы его дали в усеченном виде) в вопросах **V2** и **V6** может быть другим и содержать другое число ситуаций.

В отличие от опроса предпринимателей, здесь мы можем вычислить некоторые дополнительные характеристики: например, интенсивность контактов граждан с государственными чиновниками и риск попадания в коррупционную ситуацию.

Наряду с этими вопросами (как для граждан, так и для предпринимателей) интерес с точки зрения характеристик рынка коррупции могут представлять многие другие вопросы, которые «высекают» из множества респондентов интересные с исследовательской точки зрения группы населения. Например, нас может интересовать участие в коррупционных сделках людей с разным уровнем образования или зависимость характеристик рынков от места жительства (крупные города, средние, малые, сельская местность). При изучении деловой коррупции определенный интерес представляет сравнение коррупции в разных сферах бизнеса, влияние на степень участия в коррупционных сделках разных факторов.

Такого рода дополнительный вопрос (взятый из анкеты или сконструированный аналитиками на основе нескольких вопросов из анкеты) в списке **B** всегда имеет код **V5**, а в списке **C** — код **V9**. Для сегментов рынка, выделяемых этими вопросами, высекаемых ими социальных групп, проводится анализ этих специальных рынков коррупции.

Использование одних и тех же обозначений для несопадающих вопросов в списках **B** и **C** не так уж страшно, поскольку везде, где это может привести к недоразумению, будет уточняться, о каком списке идет речь: для граждан или для предпринимателей.

Далее, через N мы всегда будем обозначать суммарное число опрошенных респондентов в любом из опросов, когда бы, где бы и как бы он ни проводился. Обозначение $V_m(n)$ всегда будет означать *кодированный* ответ n -го респондента на m -й вопрос из того списка, о котором в тот момент идет речь (с учетом одного дополнительного вопроса). *Кодировка* ответов осуществляется, как правило, по номеру варианта из предложенного в анкете списка ответов, но в дополнительных вопросах может быть и иной. Мы будем предполагать, что отсутствие данных (независимо от причин, по которым данные отсутствуют) всегда кодируется символьным значением **#Н/Д**. Мы считаем, что вопрос **V5** в списке **B** и **V9** в списке **C** таковы, что в них предлагается выбрать только один вариант из предложенного списка ответов, причем, в этом списке имеется ровно S содержательных вариантов с кодами $1, 2, \dots, S$, и может быть вариант «Затрудняюсь ответить» с кодом 0.

ХАРАКТЕРИСТИКИ РЫНКА БЫТОВОЙ КОРРУПЦИИ

Теперь мы перейдем к анализу рынка бытовой коррупции. Этот анализ будет иллюстрироваться примерами из опроса граждан Татарстана.

Для того, чтобы предлагаемые методы вычисления суммарного объема рынка и его частных характеристик были бы адекватны исходным данным, желательно, чтобы объем данных и информационные параметры удовлетворяли бы ряду простых требований, приведенных в таблице 1.6.1.

Таблица 1.6.1. Входные параметры

Входные параметры	Символ	Примечания	Татарстан-2004
Число респондентов	N	желательно >1500	2405
Наличие вопроса V9	θ	1 — есть, 0 — нет	0
Число закрытий в V9	S	не более 10	-----
Число закрытий в V2 и в V6	L	не более 17	17
Население изучаемой территории (тысячи)	P	тысячи человек	3785
Изучаемая группа ¹ в % от всего населения	Q	проценты	78,8

Исходные данные — это таблица с ответами респондентов либо на 8 вопросов (и тогда $\theta = 0$), либо на 9 вопросов (и тогда $\theta = 1$). Общий вид таблицы приводится ниже.

Таблица 1.6.2. Исходные данные

№ п/п	V1	V2		V8	V9
1	$V_1(1)$	$V_2(1)$	-----	$V_8(1)$	$V_9(1)$
2	$V_1(2)$	$V_2(2)$	-----	$V_8(2)$	$V_9(2)$
-----	-----	-----	-----	-----	-----
n	$V_1(n)$	$V_2(n)$	-----	$V_8(n)$	$V_9(n)$
-----	-----	-----	-----	-----	-----
N	$V_1(N)$	$V_2(N)$	-----	$V_8(N)$	$V_9(N)$

Примечание. Последний столбец при $\theta = 0$ отсутствует; $V_m^m(n)$ — кодировка ответа респондента под номером n на m -й вопрос, $1 \leq n \leq N$, $1 \leq m \leq 9$.

Структура данных. Совокупность вопросов, нацеленных на анализ рынка бытовой коррупции, представляет достаточно сложно сплетенную цепочку. Это обусловлено задачами выявления связей характеристик рынка с другими атрибутами коррупции. Структура этих переплетений представлена на рис. 1.6.1.

По результатам ответов на эти вопросы мы формируем *целевые* массивы данных, необходимые нам для анализа. В первую очередь, это следующие четыре массива:

- Массив $\mathbf{T} = \{t(n); 1 \leq n \leq N\}$ с номерами интервалов времени, когда респондент последний раз попадал в коррупционную ситуацию. Здесь $t(n) = V_1(n)$, если $V_3(n) = 1$ (код ответа «Да»), и $t(n) = V_5(n)$, если $V_3(n) \neq 1$. Отметим, что

¹ Взрослое население республики Татарстан.

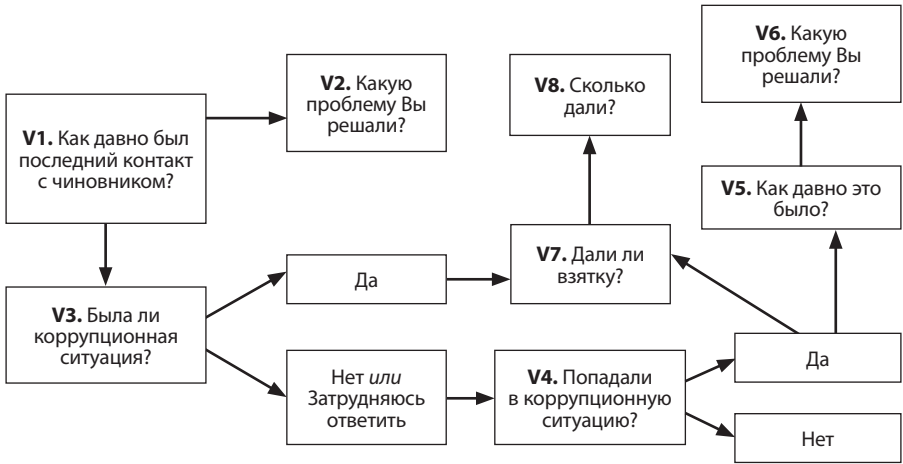


Рис. 1.6.1. Схема анкетных вопросов для анализа рынка бытовой коррупции

- наряду с числами 1, 2, 3, 4 и 5 значением $t(n)$ будет символ #Н/Д, если респондент не попал в коррупционную ситуацию или просто-напросто не дал на эти вопросы никакого ответа.
- ii. Массив $\mathbf{A} = \{a(n); 1 \leq n \leq N\}$, где $a(n) \equiv V_7(n)$, так что $a(n) = \#Н/Д$, если респондент не попал в коррупционную ситуацию (точнее, нет данных о его попадании в коррупционную ситуацию), и различает только два события — «дал взятку» и «не дал взятку», попав в коррупционную ситуацию.
 - iii. Массив $\mathbf{R} = \{R(n); 1 \leq n \leq N\}$, где $R(n) \equiv V_8(n)$, так что $R(n)$ — числовое значение взятки в рублях или символьное значение #Н/Д, если ничего не известно о размере взятки (ее либо не было, либо респондент умолчал о ее размере).
 - iv. Массив $\mathbf{B} = \{b_1, b_2, \dots, b_H\}$ взятков, где b_1, b_2, \dots, b_H — это последовательно выбранные из массива \mathbf{R} те значения, которые являются положительными числами, H — число респондентов, которые давали взятку и указали ее размер.

Сформировав эти массивы, мы рассчитываем:

1. Число K всех респондентов, давших взятку, и отдельно в каждом из пяти интервалов:

N_0 — между началом опроса $T_0 = 0$ и моментом $T_1 = \frac{10}{365} \cong 0.0274$ или (10 дней тому назад в пересчете на число лет),

N_1 — в интервале от T_1 до $T_2 = \frac{1}{12} \cong 0.0836$ (между 10-ю днями и месяцем тому назад),

N_2 — число, давших взятку между моментами T_2 и $T_3 = 0.5$,

N_3 — между T_3 и $T_4 = 1$,

N_4 — число тех, кто дал взятку более года тому назад.

При этом $K = N_0 + N_1 + N_2 + N_3 + N_4$, а слагаемые вычисляются по формуле:

$$N_w = \sum_{n=1}^N I\{t(n) = w + 1; a(n) = 1\}, \quad w = 0, 1, 2, 3 \text{ и } 4.$$

2. Число респондентов, ответивших «Да» на вопрос V3:

$m_Y = \sum_{n=1}^N I\{V_3(n) = 1\}$, где $I\{G\}$ равно 1, если G — «истинна», и равно 0, если G — «ложь».

3. Число респондентов, ответивших «Да» на вопрос V4:

$n_Y = \sum_{n=1}^N I\{V_4(n) = 1\}$, где $I\{G\}$ имеет тот же смысл, что и выше.

Используя созданные массивы данных и определенные выше вспомогательные числа, на выходе выдаются следующие базовые характеристики рынка:

1. *Риск попадания в коррупционную ситуацию* — это доля респондентов, которые попали в коррупционную ситуацию при последнем контакте с государством, $\frac{m_Y}{N}$.
2. *Готовность давать взятку* — это доля респондентов, которые в коррупционной ситуации дают взятку, $\frac{K}{m_Y + n_Y}$.
3. *Интенсивность коррупции* — оценка среднего числа взяток за 1 год среди граждан, дающих взятки, λ .
4. *Средний размер взятки* (среди дающих взятки) $b_{\text{ср}}$ (рубли).
5. *Среднегодовой рынок коррупции*, M (тысячи рублей).

Первые две характеристики весьма просты по способу подсчета и по их смысловому содержанию, а вот последние три характеристики требуют специального анализа, который и составляет основу методики.

Интенсивность коррупции. Интенсивность коррупции рассчитывается из экспоненциальной модели, которая основана на предположении, что для случайно взятого респондента (из числа дающих взятки) вероятность того, что время от последнего случая дачи взятки до опроса превышает T_k , равна $P\{B_k\} = P\{\tau(\omega) > T_k\} = e^{-\lambda T_k}$ при всех $k = 1, 2, 3$ и 4 , а сами вероятности оцениваются частотами h_k , так что приближенно

$$h_k \simeq e^{-\lambda T_k} \text{ или, после логарифмирования, } -\ln(h_k) = \ln\left(\frac{1}{h_k}\right) \simeq \lambda T_k.$$

Последнее приближенное равенство представляет линейную регрессию с одним неизвестным параметром λ , который оценивается методом наименьших квадратов по следующей формуле:

$$\lambda = -\frac{(10/365) \cdot \ln h_1 + (1/12) \cdot \ln h_2 + (1/12) \cdot \ln h_3 + \ln h_4}{(10/365)^2 + (1/12)^2 + (1/2)^2 + 1}, \quad (1.6.1)$$

где

$$h_1 = \frac{1}{K} \cdot (N_1 + N_2 + N_3 + N_4), \quad h_2 = \frac{1}{K} \cdot (N_2 + N_3 + N_4), \quad h_3 = \frac{1}{K} \cdot (N_3 + N_4), \quad h_4 = \frac{1}{K} \cdot N_4, \quad (1.6.2)$$

Наглядно наши вычисления представлены в таблице 1.6.4 (данные из проекта «Татарстан-2004»).

Таблица 1.6.4. Распределение ответов на вопрос «Как давно это было?»

Коды ответов	Смысловое содержание	Интервал		Число ответов	
		От	До	Символ	Пример
1	Не более десяти дней назад	T0	T1	N0	54
2	От десяти дней до месяца назад	T1	T2	N1	63
3	От месяца до полугода назад	T2	T3	N2	161
4	От полугода до года назад	T3	T4	N3	110
5	Более года назад	T4	T5	N4	216

Подставляя эти данные в формулу (1.6.1), мы можем вычислить, что по результатам опроса граждан для проекта «Татарстан-2004» конечное значение λ равно:

$$\lambda = -\frac{(10/365) \cdot \ln h_1 + (1/12) \cdot \ln h_2 + (1/12) \cdot \ln h_3 + \ln h_4}{(10/365)^2 + (1/12)^2 + (1/2)^2 + 1} \cong 1,0791, \quad (1.6.3)$$

Приведем график линейной регрессии при определении λ — рисунок 1.6.2.

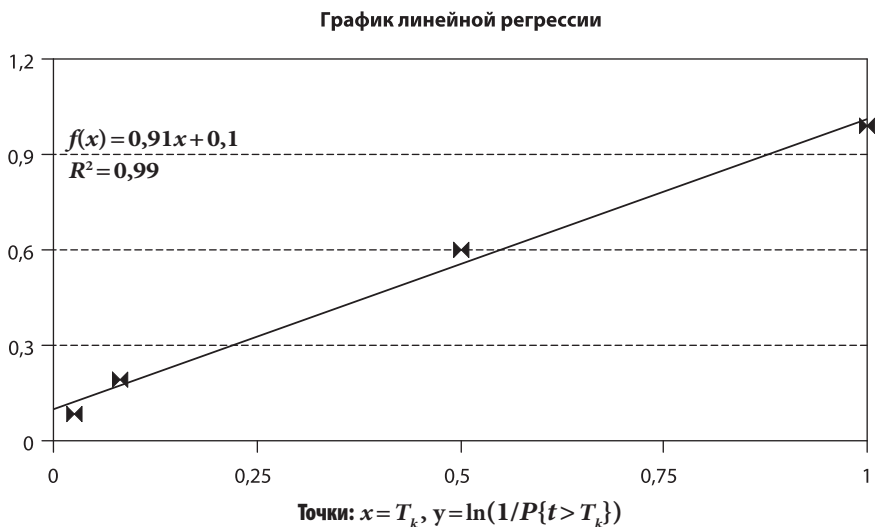


Рис. 1.6.2. Экспериментальные точки для построения регрессии и наилучшая прямая

А теперь мы вспомним, что в экспоненциальной модели значение λ в точности равно числу событий за единицу времени, в которых измеряется T , так что его мы можем принять за среднее число взяток в год, приходящееся на одного респондента из числа дающих взятки. На рис. 1.6.2 мы видим, что экспериментальные точки располагаются явно нелинейно, выпукло вверх, так что эта оценка несколько занижена.

Средний размер взятки. Прежде, чем приводить формулу для вычисления b_{cp} , мы предлагаем посмотреть на распределение логарифмов взяток на «нормальной бумаге», рис. 1.6.3. Мы видим, что 3–5 наименьших и 3–5 наибольших значений выбиваются из общей линейной закономерности, которая хорошо прослеживается на рисунке. Подобного рода характер распределения размеров взяток является вполне обычным, что позволяет рекомендовать *робастную* оценку среднего значения взяток. Для этого берем из массива данных V числа b_1, b_2, \dots, b_H , изымаем 5 наименьших и 5 наибольших значений, после чего вычисляем обычное среднее. Для данных из проекта «Татарстан-2004» $b_{cp} = 2849,2$ рублей.

Объем рынка коррупции. Это суммарные траты граждан на взятки (подарки, подношения, другие услуги). Будем считать, что наша выборка является представительной для всей изучаемой страты населения. В нашем случае опрос проводится среди всего «взрослого» населения (для проекта «Татарстан-2004» — население региона, для проекта «Диагностика российской

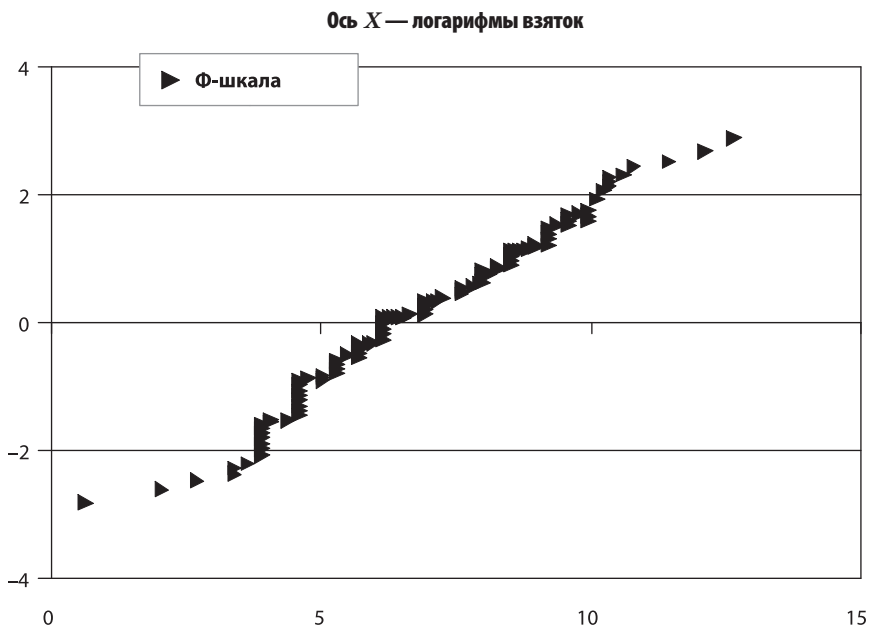


Рис. 1.6.3. По оси X отложены логарифмы взяток, а по оси Y — значения квантильной функции нормального распределения (от нормированного ранга взятки в общем ряду).

коррупции – 2005» — население всей РФ), которое составляет $Q\%$ от населения в целом, которое составляет P тыс. человек. Предположим еще, что за текущий год в среднем на одного «взрослого» было осуществлено μ взяток, а средняя величина взятки составила b рублей. В таком случае объем рынка коррупции вычисляется по простой формуле:

$$M = 0,01 \cdot P \cdot Q \cdot \mu \cdot b \text{ (тыс. рублей)}. \tag{1.6.4}$$

В нашем случае числа P и Q устанавливаются достаточно надежно по данным переписи населения (для Татарстана они приводятся в таблице 1.6.1). Алгоритм вычисления размера средней взятки $b = b_{\text{ср}}$ был только что описан. Осталось лишь связать значение μ (интенсивность взяток в среднем за год на одного гражданина *среди всех представителей изучаемой страты*) с интенсивностью взяток λ *среди «дающих взятки»*. Чисто формальная связь между этими двумя характеристиками очень проста:

$$\mu \cdot T = \lambda \cdot K$$

поскольку и левая, и правая часть равенства представляют одно и то же — число взяток за год, приходящееся на всю выборку респондентов. Сложность же использования этой связи для вычисления μ в том, что число дающих взятку респондентов всегда занижено, часть опрашиваемых «смущается» и уходит от прямых ответов. Мы в своих анкетах всегда стараемся дать серию дополнительных вопросов, позволяющих в той или иной степени оценить процент «стеснительных» граждан. Вычисленные таким образом оценки показывают (статистика пока невелика — три проекта, в которых эти расчеты удалось провести), что K должно быть примерно в полтора раза больше, чем вычисленное в опросе.

В итоге для объема рынка бытовой коррупции предлагается следующая формула:

$$M = 0,015 \cdot \frac{K}{N} \cdot Q \cdot P \cdot \lambda \cdot b_{\text{cp}} \text{ тыс. рублей.} \quad (1.6.5)$$

Для Татарстана $P = 3785$ тыс. человек, $Q = 78,8$ и $N = 2405$, так что $M = 0,015 \cdot (604/2405) \cdot 78,8 \cdot 3785 \cdot 1,0791 \cdot 2849,2 = 3454537$ тыс. рублей.

В связи с формулой (1.6.5) необходимо сделать еще несколько замечаний. Во-первых, надо иметь в виду, что *всегда* b_{cp} меньше обычного среднего, причем, существенно. Далее, оценка интенсивности λ практически всегда занижена, хотя это лишь наблюдаемый факт, а не теоретический результат. Вследствие этого увеличение коэффициента 0,01 из (1.6.4) в полтора раза взят как компенсация потерь в произведении $K \cdot \lambda \cdot b_{\text{cp}}$ трех величин, являющихся множителем в (1.6.5). Наконец, надо сказать, что во всех тех случаях, когда мы можем из дополнительных вопросов достаточно надежно скорректировать число «дающих взятки» K и заменить его на K^* , то нужно использовать формулу:

$$M = 0,01 \cdot (K^*/N) \cdot Q \cdot P \cdot \lambda \cdot b_{\text{cp}} \text{ тыс. рублей.} \quad (1.6.5^*)$$

Анализ рынка по сегментам. Сегменты рынка, то есть элементы разбиения респондентов на группы по некоторому дополнительному вопросу (мы его обозначали **V9**), порождают некоторые *подвыборки*. Для каждой такой подвыборки мы можем снова задаться проблемой вычисления характеристик рынка коррупции. С формальной точки зрения такая проблема для отдельной подвыборки ничем не отличается от уже разобранный для всей выборки в целом. Однако на практике все оказывается намного сложнее.

Это прежде всего потому, что размеры подвыборок могут оказаться слишком малы для того, чтобы хоть сколько-нибудь надежно оценить основные

характеристики соответствующих рынков коррупции (средний размер взятка, интенсивность взяток). В силу этого имеются важные изменения в расчетах:

1. Всякий раз, когда из-за количества имеющихся данных оказывается статистически некорректно вычислять ту или иную характеристику, вместо ее значения предлагается выдавать символьное значение **#Н/Д**.
2. Ранее для вычисления среднего размера взятки было рекомендовано робастное среднее. Однако конкретная процедура с отбрасыванием 5-ти наибольших и 5-ти наименьших значений пригодна лишь для больших выборок, а для сегментов она должна быть скорректирована.
3. Мы не всегда имеем данные о реальном распределении граждан по сегментам коррупционного рынка (разбиение по атрибутам, содержащимся в вопросе). А поэтому единственное, что мы можем сделать, — это в качестве «истинного» распределения взять то, что наблюдается на нашей выборке респондентов.

Эти коррекции и содержатся в алгоритмическом изложении методики вычисления основных характеристик рынка коррупции в пределах отдельных сегментов. Нижеследующий текст мы, в основном, не снабжаем подробными комментариями (пусть формулы говорят сами за себя).

Рассмотрим сначала разбиение изучаемой социальной группы по тем проблемам, с которыми «идут к чиновнику» люди. Создадим для этого массив $V = \{V_{10}(n); 1 \leq n \leq N\}$, где $V_{10}(n) = V_2(n)$, если $V_3(n) = 1$, $V_{10}(n) = V_6(n)$, если $V_4(n) = 1$, и $V_{10}(n) = \#Н/Д$ во всех остальных случаях. Используя массив V , мы разобьем всю выборку респондентов на $L + 1$ группу. Точнее, мы соберем массивы номеров $G_0^{(v)}$ и $G_f^{(v)}$, $1 \leq f \leq L$ (в наших опросах $L = 17$, но для общности мы все формулы приводим для произвольного $L > 1$). Номер респондента n попадает в массив $G_f^{(v)}$, если $V_{10}(n) = f \in \{1; 2; \dots; 17\}$, и n попадает в массив , если значением $V_{10}(n)$ является символ **#Н/Д**.

Для каждой «проблемы» $f \in \{1; 2; \dots; L\}$ (закрытия вопроса **V2**) мы собираем следующие рабочие массивы: $T_f = \{t(n); n \in G_f^{(v)}\}$, $A_f = \{a(n); n \in G_f^{(v)}\}$ и $R_f = \{R(n); n \in G_f^{(v)}\}$. Эти данные удобно представить в виде таблицы:

№ n/n	t	a	R
1	$t[1]$	$a[1]$	$R[1]$
2	$t[2]$	$s[2]$	$R[2]$
-----	- - - -	- - - -	- - - -
$N(f)$	$t[N(f)]$	$s[N(f)]$	$R[N(f)]$

где $N(f)$ — число респондентов из группы $G_f^{(v)}$.

1. Если $N(f) \geq 5$, то вычисляются

$$N_w^{(f)} = \sum_{k=1}^{N(f)} \mathbf{I}\{t[k] = w + 1; a[k] = 1\}, w = 0, 1, 2, 3 \text{ и } 4,$$

где $\mathbf{I}\{G\}$ равно 1, если G — «истинна», и равно 0, если G — «ложь».

После этого проверяется неравенство $N_4^{(f)} \geq 2$ и, при выполнении этого условия, подсчитываются частоты $h_w^{(f)}$ для $w = 1, 2, 3$ и 4 по (1) с заменой N_w на $N_w^{(f)}$ и K на $K(f)$, равного сумме всех, $w = 0, 1, 2, 3$ и 4, и по формуле (3) с рассчитанными частотами вычисляется интенсивность $\lambda(f)$. Если же $N_4^{(f)} < 2$, то полагается $\lambda(f) = \# \mathbf{H/Д}$.

Средний размер взятка $b_{\text{cp}}(f)$ в этом секторе отношений определяется при условии, что $N(f) \geq 5$ и $K(f) \geq 3$. Сначала из массива \mathbf{R}_f в отдельную выборку \mathbf{B}_f собираются те $R[k]$, которые являются *положительными* числами. Ее размер обозначим $H(f) \leq K(f)$. Далее, если $H(f) \geq 7$, то из нее изымаются максимальное и минимальное значения, и подсчитывается обычное среднее оставшихся чисел. Если $3 \leq H(f) < 7$, то среднее значение вычисляется по всей выборке. Если же $H(f) < 3$, то $= \# \mathbf{H/Д}$.

Если $\lambda(f)$ и $b_{\text{cp}}(f)$ определены, то объем рынка коррупции в этом сегменте рынка вычисляется по формуле:

$$M(f) = 0,015 \cdot \frac{K(f)}{N} \cdot Q \cdot P \cdot \lambda \cdot b_{\text{cp}}(f) \text{ тысяч рублей.} \quad (1.6.6)$$

Если же значением $\lambda(f)$ или (и) $b_{\text{cp}}(f)$ является символ $\# \mathbf{H/Д}$, то из-за неопределенности значение $M(f)$ заменяется символом $\# \mathbf{H/Д}$.

2. Если условие $N(f) \geq 5$ нарушается, то расчеты не проводятся, и вместо чисел $\lambda(f)$, $b_{\text{cp}}(f)$ и $M(f)$ проставляется символ $\# \mathbf{H/Д}$.

Комментарий. Даже при допустимости всех расчетов в силу нелинейных способов оценки величин $\lambda(f)$ и $M(f)$ гипотетическое равенство

$$M(1) + M(2) + \dots + M(L) \equiv M^* = M,$$

вообще говоря, не выполняется и не должно выполняться. Собственно, M и M^* являются разными оценками одной и той же неизвестной величины — объема рынка коррупции, но оценка M статистически намного надежнее, чем M^* .

Дополнительный вопрос

Вопрос **V9**, если он присутствует, позволяет разделить всех респондентов на $S + 1$ группу. В группу $G_0^{(V9)}$ мы соберем номера тех респондентов, которые не

дали ответ на вопрос **V9**, то есть $n \in G_0^{(V9)}$, если $V9(n) = \#H/D$, и $n \in G_d^{(V9)}$, если $V9(n) = d$, $1 \leq d \leq S$.

После этого мы обрабатываем данные по сегментам $G_d^{(V9)}$ для $d = 1, 2, \dots, S$ точно по тем же процедурам, что и группы $G_f^{(V)}$ для $f = 1, 2, \dots, L$ с абсолютно аналогичными условиями $N_4^{(d)} \geq 2$, $N^{(d)} \geq 5$ и $K^{(d)} \geq 3$ при принятии решений о вычислении величин $\lambda^{(d)}$, $b_{cp}^{(d)}$ и $M^{(d)}$.

ХАРАКТЕРИСТИКИ РЫНКА ДЕЛОВОЙ КОРРУПЦИИ

Концептуально анализ рынка деловой коррупции почти не отличается от анализа рынка бытовой коррупции. Различия — в нюансах, но они порой крайне существенны. Общая формула для объема рынка практически та же самая:

$$M = 0,001 \times \gamma \times \lambda \times P \times b_{cp} \quad (\text{миллионы рублей}), \quad (1.6.7)$$

где γ — скорректированная доля дающих взятки, λ — интенсивность взяток (среднее число взяток, даваемых в течении года), P — общее число предприятий в изучаемом регионе (или во всей РФ, или в некотором секторе экономики) и b_{cp} — размер взятки (средний размер одной взятки, тыс. рублей).

Вообще говоря, нашими респондентами являются предприниматели, а не предприятия, но формирование выборки респондентов таково, что мы можем считать, что разные респонденты (предприниматели) представляют разные предприятия (фирмы, банки, акционерные общества и тому подобное). Этот факт позволяет рассматривать наших респондентов не только как предпринимателей, но и как «предприятия», которые они представляют.

Совокупность вопросов **V1–V4**, задаваемых предпринимателем для оценки характеристик рынка деловой коррупции, уже была приведена, но так же как и в случае опроса граждан нас может интересовать соотношение рынков коррупции при разбиении всей сферы бизнеса на небольшое число «направлений». Для этого обычно используется некий дополнительный вопрос **V5** (или новая переменная, сформированная по ответам на некоторую серию вопросов, и которую снова можно считать дополнительный вопросом).

Мы считаем, что на вопрос **V5** предлагается выбрать только один вариант из предложенного списка с S вариантами, кодируемыми числами $1, 2, \dots, S$. Отсутствие ответа, как всегда, кодируется символом **#H/D**.

Приведем таблицу входных параметров, которые используются при расчетах. В качестве примера используется опрос «Бизнес-2005».

Таблица 1.6.5. Входные параметры

Входные параметры	Символ	Примечания	Татарстан-2004
Число респондентов	N	желательно > 500	1030
Наличие вопроса V4	β	1 — есть, 0 — нет	1
Наличие вопроса V5	θ	1 — есть, 0 — нет	1
Число закрытий в V5	S	не более 10	-----
Число малых предприятий	Q	Штук (Госкомстат)	900000
Число фирм на изучаемой территории	P	Зарегистрировано штук	#Н/Д

Перед тем как перейти к изложению методики анализа рынка, надо сделать несколько замечаний об измерителях в анкетных вопросах. Дело в том, что величина оборота в вопросе **V1** может спрашиваться не в тыс. рублей, в других единицах, например, в рублях. Далее, закрытия вопроса **V2** могут, вообще говоря, содержать другие интервалы времени, например, будет использоваться неделя вместо десяти дней. Подобные изменения в вопросах должны отслеживаться, и должна производиться соответствующая корректировка в предлагаемых ниже формулах.

Расчеты для рынка деловой коррупции можно представить в виде следующей схемы:

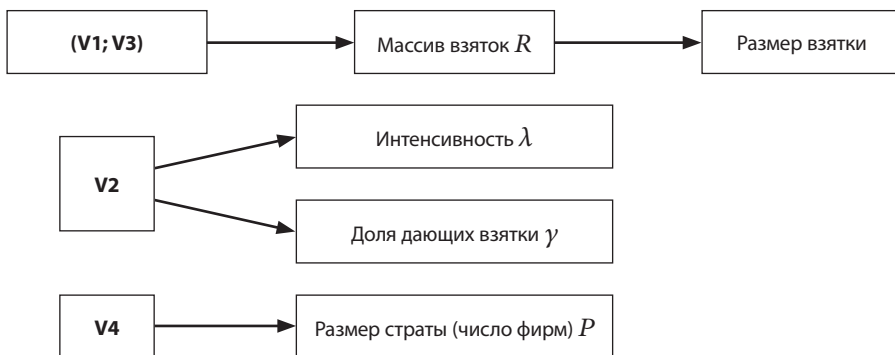


Рис. 1.6.4. Схема расчета: что вычисляется и по ответам на какие вопросы

Используя массивы данных из опроса, на выходе выдают следующие базовые характеристики рынка (числовые значения приведены для исследования «Бизнес-2005»):

1. Охват коррупции — это процент предпринимателей, которые используют взятку для решения проблем ведения своего бизнеса, $d \cong 62,5$.
2. Интенсивность коррупции — оценка среднего числа взяток за 1 год среди предпринимателей, дающих взятки, $\lambda \cong 1,8$.
3. Средний размер взятки за год (среди дающих взятки) $b_{cp} \cong 3911$ тыс. рублей.
4. Среднегодовой рынок коррупции, $M \cong 9,1$ трлн рублей.

Везде ниже (как и в случае ранка бытовой коррупции) обозначения $V_1(n)$, $V_2(n)$, $V_3(n)$, $V_4(n)$, $V_5(n)$ используются для кодировки ответов n -го респондента на вопросы **V1**, **V2**, **V3**, **V4**, **V5** соответственно. Всего в выборке имеется N респондентов. Наконец, мы будем считать, что в исходных данных уже произведена необходимая перекодировка: все отказы от ответа или другие случаи потери информации (нет данных) кодируются символом **#Н/Д**.

И последнее вводное замечание: величина d (охват коррупции), вообще говоря, не совпадает с γ (скорректированная доля дающих взятки), если ее измерять, как и d , в процентах. Естественно, что коррекция d проводится в сторону увеличения, поскольку основной «нечестностью» в ответах респондентов является умолчание о даче взятки. Это особенно серьезно для предпринимателей. Так же, как и в случае граждан, мы предлагаем «волевою» коррекцию, основанную на опыте и экспертных оценках, в форме $\gamma = \frac{d}{100} + \frac{1}{2} \cdot \left(1 - \frac{d}{100}\right)$. Конечно же, если по тем или иным вспомогательным вопросам удастся провести содержательно обоснованную коррекцию, то именно ее и надо использовать в качестве γ .

Интенсивность. Определим числа

$$N_w = \sum_{n=1}^N I\{V_2(n) = w + 1\}, \quad w = 0, 1, 2, 3 \text{ и } 4,$$

где $I\{G\}$ — индикатор G (1, если G — истина, и 0, если это не так). И пусть, как и раньше, число $K = N_0 + N_1 + N_2 + N_3 + N_4$ (респонденты, которые дали взятку и указали, как давно это было).

Тогда λ вычисляется по тем же формулам (1) и (3), что использовались для вычисления интенсивность взяток при анализе рынка бытовой коррупции. А именно:

$$\lambda = - \frac{(10/365) \cdot \ln h_1 + (1/12) \cdot \ln h_2 + (1/12) \cdot \ln h_3 + \ln h_4}{(10/365)^2 + (1/12)^2 + (1/2)^2 + 1} \cong 1,7955, \quad (1.6.8)$$

где $h_1 = \frac{1}{K} \cdot (N_1 + N_2 + N_3 + N_4)$, $h_2 = \frac{1}{K} \cdot (N_2 + N_3 + N_4)$, $h_3 = \frac{1}{K} \cdot (N_3 + N_4)$, и $h_4 = \frac{1}{K} \cdot N_4$.

Заметим, что для этих данных экспоненциальная модель дает вполне хорошие результаты. Проиллюстрируем это графиком подгонки методом наименьших квадратов (рис. 1.6.5).

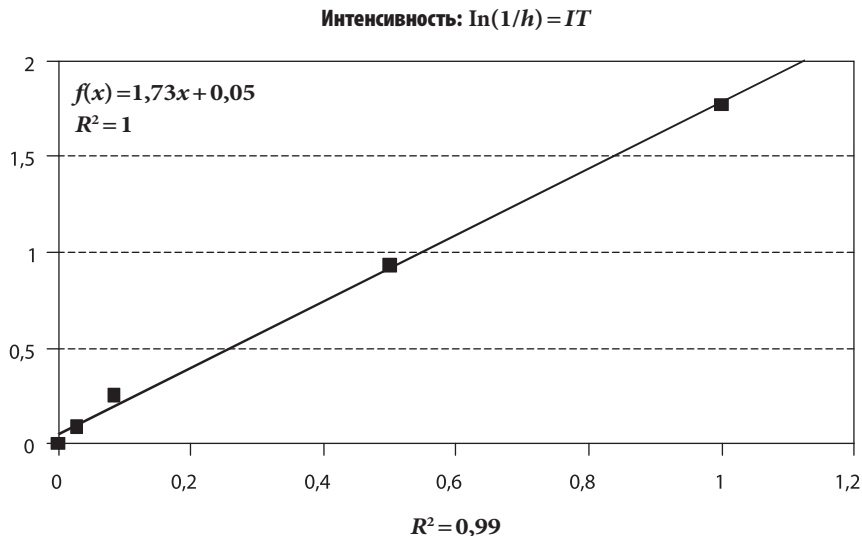


Рис. 1.6.5. График линейной регрессии по методу наименьших квадратов для оценки λ

Охват коррупции. Вычислим сначала число $N_{\text{НЕТ}}$ тех респондентов, что выбрали закрытие «Нам никогда не приходилось это делать», и оценим «корректную» долю δ респондентов, дающих взятки, по формулам:

$$N_{\text{НЕТ}} = \sum_{n=1}^N \mathbf{I}\{V_2(n) = 6\}, \quad \delta = \frac{K}{K + N_{\text{НЕТ}}}. \quad (1.6.9)$$

Поясним вычисление δ подробнее. Всего в опросе участвовало N респондентов, которые по ответам на вопрос **V2** делятся на три группы: $\Gamma_{\text{ДА}}$ — признавшиеся, что берут взятки, $\Gamma_{\text{НЕТ}}$ — выбравшие ответ «Нам никогда не приходилось это делать», и $\Gamma_{\text{Н/Д}}$ — все остальные (отказавшиеся от ответа и выбравшие вариант «Затрудняюсь ответить»). Значение δ из формулы (9) — это доля респондентов, дающих взятки, среди респондентов, не уклонившихся от «прямого ответа» на вопрос **V2**, оправдано. Это значение остается корректным и для всей выборки, если считать, что в группе $\Gamma_{\text{Н/Д}}$ примерно та же. На самом деле

в группе $\Gamma_{\text{Н/Д}}$ доля дающих взятки по многим соображениям не меньше δ , что вполне нас устраивает (и является дополнительным аргументом в пользу того, что истинное значение доли дающих взятки значительно выше этой «корректной» доли δ).

В выходных данных эта величина, выраженная в процентах, называется «Охват коррупции» и обозначается $d = 100 \delta, \%$.

Средний размер взятки. Чисто формально размеры взяток вычисляются очень просто. Для этого надо взять величину оборота $V_1(n)$, названную респондентом, и взять от нее тот процент $V_3(n)$ (тыс. рублей), который назвал этот респондент, отвечая на вопрос о том, какой процент от оборота составила взятка. Но имеется целый ряд «но». Часть респондентов не сообщают об обороте своих фирм (не хотят отвечать на этот вопрос), другие — не отвечают на вопрос о размере взятки, не говоря уже о тех, кто говорит, что он никогда не дает взятки или просто умалчивает, скрываясь за ответом «Затрудняюсь ответить». Наконец, не так уж редко мы сталкиваемся с явными ошибками. На одной категории таких ошибок следует остановиться отдельно. Дело в том, что цифра 50 при ответе на вопрос **V3** может оказаться случаем огромной взятки в 50% от месячного оборота, а может оказаться величиной самой взятки в 50 тыс. рублей. Все это надо иметь в виду при анализе рынка деловой коррупции.

Оставляя все эти проблемы на потом, определим массив $\mathbf{R} = \{R(n), 1 \leq n \leq N\}$, где

- $R(n) = 0,01 \cdot V_1(n) \cdot V_3(n)$ (тыс. рублей), если $V_1(n)$ и $V_3(n)$ являются числами,
- $R(n) = \# \mathbf{H/Д}$ во всех остальных случаях.

Из этого, созданного нами массива мы формируем выборку $\mathbf{B} = \{b_1; b_2; \dots; b_H\}$ всех числовых и положительных значений $R(n) \in \mathbf{R}$, где H — число элементов в выборке \mathbf{B} . Теперь средний размер взятки вычисляется как обычное среднее по выборке \mathbf{B}^* , которая является частью выборки \mathbf{B} , полученной путем изъятия нескольких значений в зависимости от размера H выборки \mathbf{B} , правило изъятия приведено в таблице 1.6.6.

Таблица 1.6.6. Правила изъятия крайних значений из \mathbf{B} для получения \mathbf{B}^*

№	Размер выборки \mathbf{B}	Сколько изымается
1	$H < 7$	Ничего не изымается
2	$7 \leq H \leq 100$	1 минимальное и 1 максимальное значение
3	$100 < H \leq 250$	3 минимальное и 3 максимальное значение
4	$H > 250$	5 минимальное и 5 максимальное значение

Таким образом, если $B^* = \{x_1; x_1; \dots; x_H\}$, то

$$b_{cp} = \frac{1}{H^*} \cdot (x_1 + x_1 + \dots + x_{H^*}) = 3911,1 \text{ тысяч рублей.} \quad (1.6.10)$$

Отметим, что для данных опроса «Бизнес-2005» $H = 161$, так что изымалось три максимальных и три минимальных взятки (180, 300 и 500 рублей — минимальные, 50, 60 и 140 млн руб. — максимальные), и, следовательно, $H^* = 155$.

Всегда полезно выборку взяток проанализировать на разные специфические особенности, которые могут и ничего не значить (быть артефактами), но могут оказаться и весьма информативными. Для этих целей удобно использовать визуализацию упорядоченного по возрастанию ряда значений $x(1) \leq x(2) \leq \dots \leq x(H^*)$, на основании которого строится поле точек $Z(k) = (U(k); V(k))$, где $U(k)$ — логарифмы или двойные логарифмы взяток $x(k)$, а $V(k)$ — квантили стандартного нормального распределения уровня $k/(H^* + 1)$.

По оси X отложены двойные логарифмы взяток, а по оси H — квантили нормального распределения уровня $k/(H^* + 1)$

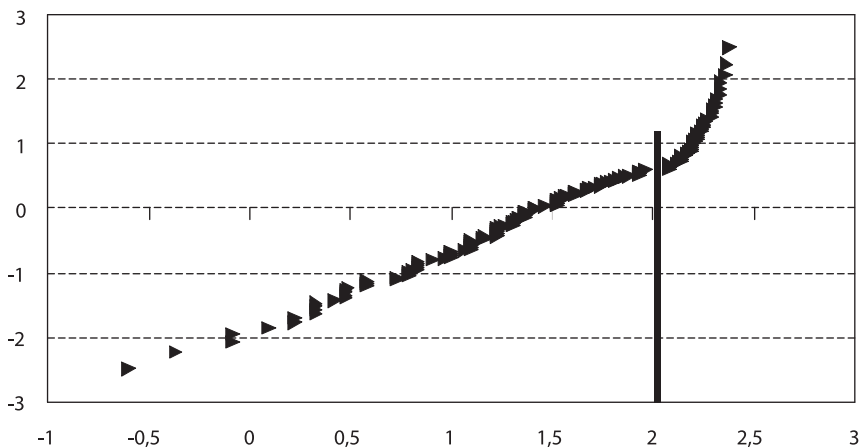


Рис. 1.6.6. Визуальное представление выборки взяток ($H^* = 155$ значений)

На рисунке 1.6.6 приведен такого типа график, когда используются двойные логарифмы, то есть при $U(k) = \ln(\ln[x(k)])$. Мы отчетливо видим, что характер распределения резко меняется примерно при $\ln(\ln[x(k)]) = 2$, то есть при размере взятки примерно в 1,62 млн рублей. Вернувшись снова к выборке, мы видим, что 113 взяток не превышают 1,25 млн рублей (около 73%), а остальные 42 взятки — не меньше 3 млн, причем логарифмы этих

42 взяток очень хорошо согласуются с равномерным распределением, что хорошо видно на рис. 1.6.7.

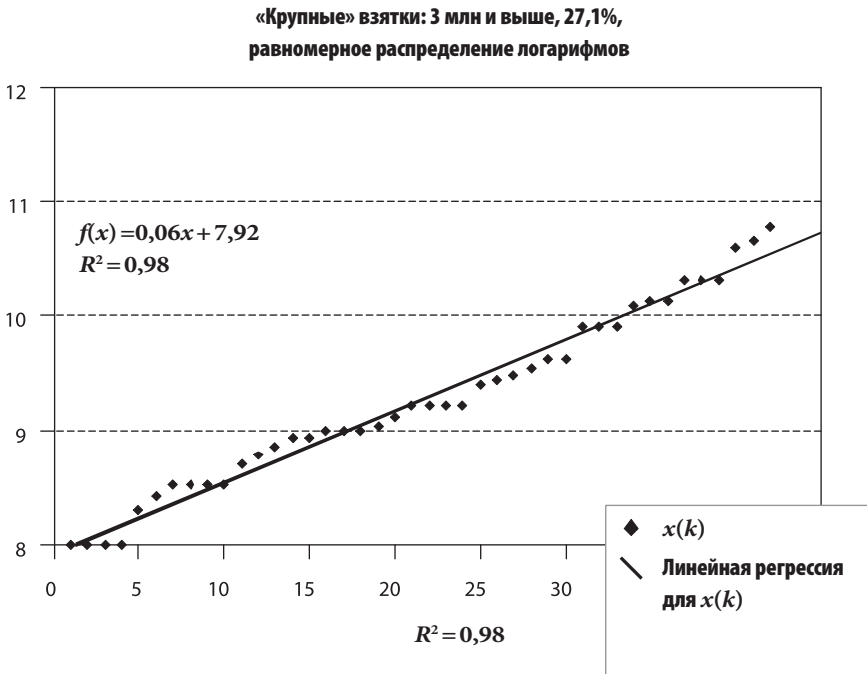


Рис. 1.6.7. Распределение «крупных» взяток (≥ 3 млн рублей)

Из этого, по крайней мере, можно сделать два вывода. Во-первых, общее среднее значение $b_{cp} \approx 3,9$ (млн рублей) лежит в области крупных взяток и делит выборку так, что 75% взяток меньше b_{cp} , а 25% — больше b_{cp} . Во-вторых, примерно 25% предпринимателей являются в некотором смысле «монополистами» рынка деловой коррупции: несмотря на то, что эти предприниматели составляют всего четверть выборки, их «совокупная взятка» почти в 10 раз больше, чем «совокупная взятка» остальных 75%. Отметим еще, что средняя взятка по «монополистам» рынка равна 14,1 млн рублей, тогда как средняя взятка по остальным 113 респондентам равна всего 124 тыс. рублей.

Объем рынка коррупции. Теперь для того, чтобы воспользоваться формулой (1), нам достаточно вычислить γ , скорректированную долю дающих взятки, и размер страты P (общее число предприятий).

Для γ мы предложили уже выше «волевую» формулу $\gamma = \frac{d}{100} + \frac{1}{2} \cdot \left(1 - \frac{d}{100}\right)$, которая частично была обсуждена. Эта формула для γ определена эвристически и не имеет строгого обоснования, но опыт исследований говорит о том, что примерно половина тех, кто не признается в даче взятка (уклоняется от прямого ответа), на самом деле участвует в коррупционных сделках. И кроме всего прочего надо учитывать, что мы несколько занижаем средний размер взятка. И, как говорилось выше, если удастся провести на основе каких-либо данных доказательную коррекцию, то ей и следует пользоваться.

Размер страты P берется из таблицы 1.6.5, если он задан априори, а в иных случаях вычисляется из простой пропорции. Пусть $J_k = \sum_{n=1}^N \mathbf{I}\{V_4(n) = k\}$, $k = 1, 2$ и 3 , т.е. J_1 — число респондентов, относящих себя к малому бизнесу, J_2 — к среднему, а J_3 — к крупному бизнесу. Тогда равенство $P = \frac{Q \cdot (J_1 + J_2 + J_3)}{J_1}$ вытекает из того, доля малого бизнеса $\frac{J_1}{J_1 + J_2 + J_3}$ в представительной выборке примерно та же, что и исходной популяции $\frac{Q}{P}$.

Теперь объем рынка деловой коррупции рассчитывается по формуле (7):

$$M = 0,001 \times \gamma \times \lambda \times P \times b_{\text{cp}} = 0,001 \times 0,8123 \times 1,7955 \times 1595525 \times 3911,1 = 9100919 \text{ млн рублей}$$

Если считать, что 1 дол. стоит примерно 28,5 руб., объем рынка коррупции по данным исследования «Бизнес-2005» составляет чуть больше 319 млрд. долларов.

Формальные процедуры расчета для дополнительного вопроса V5. Вопрос V5, если он присутствует, делит всех респондентов на $S + 1$ группу. А именно, в группу $G_0^{(V5)}$ мы соберем номера тех респондентов, которые не дали ответ на вопрос V5, то есть $n \in G_0^{(V5)}$, если $V_5(n) = \# \mathbf{H/Д}$. Далее, в группы (сечения) собираются номера с «реальными» ответами на вопрос V5, то есть $n \in G_f^{(V5)}$, если $V_5(n) = f$, $1 \leq f \leq S$.

Для каждого сечения бизнеса, например, под номером $f \in \{1; 2; \dots; S\}$, мы собираем 2 массива: $T_f = \{V_2(n); n \in G_f^{(V5)}\}$ и $R_f = \{R(n); n \in G_f^{(V5)}\}$. Эти данные удобно представить в виде таблицы:

№ n/n	t	R
1	$t[1]$	$R[1]$
2	$t[2]$	$R[2]$
-----	-----	-----
$N(f)$	$t[N(f)]$	$R[N(f)]$

где $N(f)$ — число респондентов в группе $G_0^{(V_5)}$, $t[k]$ и $R[k]$ — элементы массивов T_f и R_f соответственно, $1 \leq k \leq N(f)$.

Вычисление интенсивностей

1. Если выполнено условие $N(f) \geq 5$, то вычисляются

$$N_w^{(f)} = \sum_{n=1}^{N(f)} \mathbf{I}\{V_2[k] = w + 1\}, w = 0, 1, 2, 3 \text{ и } 4, \quad (1.6.11)$$

где $\mathbf{I}\{G\}$ равно 1, если G — «истина», и равно 0, если G — «ложь».

После этого проверяется неравенство $N_w^{(f)} \geq 2$. При этом условии подсчитываются частоты $h_w^{(f)}$ по формуле (1) с заменой N_w на $N_w^{(f)}$ и K на $K(f) = \sum_{w=0}^4 N_w^{(f)}$ и интенсивность $\lambda(f)$ по формуле (3), используя частоты $h_w^{(f)}$, $w = 1, 2, 3$ и 4. Если $N_w^{(f)} < 2$ то $\lambda(f) = \# \mathbf{H}/\mathbf{D}$.

2. Если же $N(f) < 5$, то мы сразу полагаем, что $\lambda(f) = \# \mathbf{H}/\mathbf{D}$ (символьное значение).

Вычисление среднего размера взятки

Средний размер взятки $b_{cp}(f)$ для страты f определяется поэтапно. Сначала из массива R_f (подмассив скорректированного массива R) в отдельную выборку B_f собираются те $R[k]$, которые являются положительными числами. Ее размер обозначим через $H(f)$ (всегда $H(f) \leq K(f)$). Далее, если $H(f) \geq 7$, то из нее изымаются максимальное и минимальное значения и подсчитывается обычное среднее среди оставшихся чисел. Если $2 < H(f) < 7$, но больше 2, то среднее значение вычисляется по всей выборке B_f . Если же $H(f) \leq 2$, то значением $b_{cp}(f)$ является символом $\# \mathbf{H}/\mathbf{D}$ ($b_{cp}(f) = \# \mathbf{H}/\mathbf{D}$).

Вычисление объемов коррупционных рынков для сегментов

Пусть $K(f)$ взяты из предыдущих расчетов для всех f . По ним мы можем для каждого $f \in \{1; 2; \dots; S\}$ вычислить $P(f) = P \cdot \frac{K(f)}{K(1) + K(2) + \dots + K(S)}$, число предприятий для этого сечения рынка. Конечно же, это всего лишь оценка, которая тем точнее, чем более представительной по этому фактору разбиения является наша выборка, и тем хуже, чем хуже наша выборка представляет этот фактор. Но ничего другого мы предложить не можем.

Теперь мы вычисляем $N_{\text{НЕТ}}(f) = \sum_{n=1}^N \mathbf{I}\{V_2(n) = 6; n \in G_f^{(V_5)}\}$, $\delta = \frac{K(f)}{K(f) + N_{\text{НЕТ}}(f)}$, и значение показателя «Охват коррупции» $d(f) = 100\delta(f)$, %. Эти величины определяются как числа только тогда, когда $N_{\text{НЕТ}}(f)$ и $K(f)$ являются положительными числами, иначе мы сразу полагаем, что объем рынка деловой кор-

рупции $M(f)$ для сечения f не вычислим и приписываем ему символьное значение, полагая $M(f) = \#Н/Д$.

Наконец, при условии, что $N_{\text{НЕТ}}(f)$, $K(f)$, $\lambda(f)$ и $b_{\text{CP}}(f)$ являются положительными числами, мы можем определить $\gamma(f) = \delta(f) + \frac{1}{2} \cdot (1 - \delta(f))$ и рассчитать объем рынка коррупции для каждой страты предпринимателей по формуле:

$$M(f) = 0,001 \cdot \gamma(f) \cdot P(f) \cdot \lambda(f) \cdot b_{\text{CP}}(f) \text{ миллионов рублей, } f \in \{1; 2; \dots; S\}. \quad (1.6.12)$$

Если же или $\lambda(f)$, или $P(f)$, или оба значения являются символом $\#Н/Д$, то объем рынка деловой коррупции $M(f)$ для сечения $f \in \{1; 2; \dots; S\}$ не вычисляется, и ему приписывается символьное значение, $M(f) = \#Н/Д$. Напомним, что такое же не числовое, а символьное значение приписывается $M(f)$, если хотя бы одно из чисел $N_{\text{НЕТ}}(f)$ и $K(f)$ равно нулю.

Последнее замечание. Как и в случае анализа рынков бытовой коррупции, гипотетическое равенство (все $M(f)$, $f \in \{1; 2; \dots; S\}$, определены и являются числами):

$$M(1) + M(2) + \dots + M(S) \equiv M^* = M, \quad (13)$$

вообще говоря, не должно выполняться. Собственно, M и M^* являются разными оценками одной и той же неизвестной величины — объема рынка коррупции, но в оценку значений $M(f)$ входят множители, которые *существенно нелинейно* зависят от исходных наблюдений (ответов респондентов), что сразу же нарушает равенство (13), тем более, что разбиение, как правило, приводит к сильным различиям сегментов по размеру соответствующих им выборов.

Примечание 1

Опыт использования описанной методики к вычислению характеристик рынка деловой коррупции, основанных на среднем размере взятки, демонстрирует следующий воспроизводящийся эффект. Выборочное распределение размера взяток представляет собой склейку двух распределений, каждое из которых аппроксимируется логнормальным распределением со своими параметрами. Одно из этих распределений характеризует большие взятки. Их число невелико: от двух до пяти процентов всех данных. Это приводит к следующей «неприятности». Когда мы начинаем вычислять средний размер взяток не для всей выборки, а для какой-либо ее части, то, применяя робастные оцен-

ки среднего, мы можем отбросить все наблюдения из второй части выборки, включающей большие взятки. Это может приводить к нерегулярным смещениям оценки. Такой эффект может наблюдаться, когда мы будем сравнивать какие-либо специальные рынки коррупции, например, рынки коррупции в поселениях разного уровня или образованных взяткодателями, представляющими разные сферы экономики и т.п.

Это означает, что оценка достоверности различий будет затруднена. Можно утверждать, что различие средних размеров взяток или объемов рынков в разы (точнее от двух раз и более) заведомо достоверно. Выводы, основанные на меньших различиях, будет уместно трактовать как различие, обнаруженное *на наших данных*. Перенос подобных выводов на генеральную совокупность должен трактоваться как гипотеза, подлежащая дальнейшей проверке на данных большего объема.

По иным причинам, но со сходным итогом, возникают трудности и с оценкой интенсивности коррупции. Обычно, к счастью — реже, это возникает просто из-за ограниченности объема данных. Следовательно, в некоторых случаях подобная осторожность должна проявляться и по отношению к выводам, сделанным на основании оценок интенсивности коррупции, сравниваемых для различных специальных рынков коррупции.

Перечисленные соображения в гораздо меньшей степени относятся к рынкам бытовой коррупции, поскольку там нет эффекта склеенных распределений, и обычно хватает данных для достаточно надежных выводов.

Примечание 2

Необходимо указать на дополнительные трудности, выявленные нами в процессе применения описанной выше методики к вычислению параметров рынков деловой коррупции для набора подвыборок, образованных некоторой классификационной переменной. Например, мы хотим оценить средний размер взяток для трех групп взяткополучателей, принадлежащих трем различным ветвям власти.

Оказывается, что прямое решение подобной задачи с помощью вычисления робастного среднего внутри каждой подвыборки приводит к неустойчивым и, тем самым, ненадежным оценкам. В частности, нередко возникают ситуации, когда робастные средние внутри групп могут быть больше, чем общее робастное среднее, причем — существенно больше.

Такого рода эффекты, как было установлено с помощью математического моделирования, определяются совокупным действием трех факторов: небольшое (недостаточное) число наблюдений, для которых респондентами указан размер выплаченной взятки; крайне высокая правая асимметрия выборочного распределения размера взяток (стандартное отклонение на порядок превосходит среднее значение); существенно неравномерное распределение числа наблюдений по подвыборкам.

Нетрудно понять, что в данном случае мы сталкиваемся с крайне нетривиальной математико-статистической задачей. Выход из положения может быть найден (на данном уровне нашего понимания проблемы) по двум направлениям. Первое — тривиальное: речь идет о резком (например, десятикратном) увеличении общей выборки. Но это крайне дорого, а потому — нереально. Второе — разработка новых методов *интервальных оценок* среднего размера взятки в подобных условиях, например, на основе процедур статистического моделирования, подобных бутстрепу. По крайней мере, это позволит избежать заведомо ложных выводов о соотношениях между средними взятками в подвыборках.

В данном исследовании (в §3.5), в качестве паллиативного временного решения, мы используем несложные статистические приемы, позволяющие проводить качественное (в смысле — неколичественное) сравнение подвыборок, не прибегая к оценке робастных средних.

ИНТЕНСИВНОСТЬ И СРЕДНИЙ РАЗМЕР ВЗЯТОК

В заключение обсудим важный аспект вычислений объема коррупционных рынков. В формулах (1.6.5) и (1.6.7) объем рынка прямо пропорционален произведению среднего размера взятки на среднюю интенсивность (среднее число взяток в год). Это было бы вполне логично, если бы соответствующие интенсивностям и размерам взяток случайные величины были бы независимыми. Действительно, если в выборке большие взятки сопутствовали бы малой интенсивности, то, не учитывая этого, мы бы могли заметно завысить суммарный объем рынка коррупции. Но этот гипотетический эффект в реальных выборках отсутствует. Мы проводили эмпирическую проверку его следующим образом. Вся выборка делилась на части, соответствующие каким-либо специальным рынкам коррупции. Внутри каждого специального рынка проводилась оценка значений обоих параметров, что давала нам два вектора наблюдений. После этого изучалась зависимость между двумя этими векторами. Во всех подобных числовых экспериментах зависимость не устанавливалась.

Ниже мы иллюстрируем полученные результаты на двух примерах. Первый — на данных опроса «Граждане-2001». Выборка была разбита на 17 рынков, связанных с разными типами услуг (медицина, образование, суды и т.п.). Второй пример — 40 региональных рынков коррупции, полученных на основании данных опроса «Бизнес-2002». Вычисления корреляции не показали статистически значимой зависимости. Однако более убедительным свидетельством будут, конечно, диаграммы рассеяния, которые приведены на рисунках 1.6.8 и 1.6.9 соответственно.

Однако у читателей, несмотря на приведенные свидетельства, могут остаться сомнения. Одно из них порождено распространенным представлением,

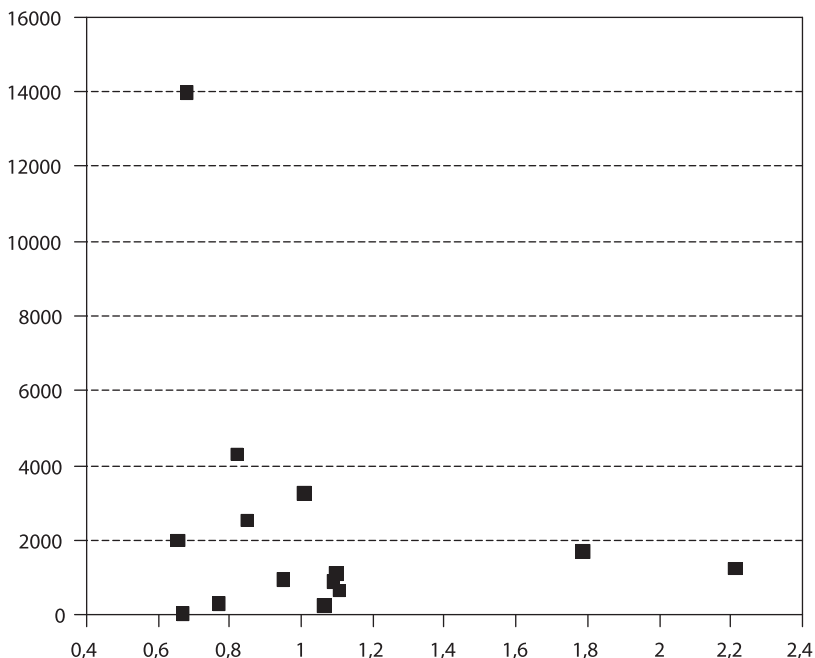


Рис. 1.6.8. Диаграмма рассеяния интенсивности взяток (Ось X) и среднего размера взяток (долл. США, ось Y) для специальных рынков коррупционных услуг по данным опроса «Граждане-2001». Точка-выброс на верху диаграммы — суды

согласно которому крупный бизнес платит «редко, но много», а малый бизнес — «часто, но мало». Но, как мы уже упоминали, это не так. Наши изыскания показывают, что это представление не соответствует действительности. В этом нет ничего удивительного. Ведь каждый уровень бизнеса общается со своим уровнем властной вертикали. Это значит, что две пирамиды корреспондируются по горизонтали: большое число представителей малого бизнеса общаются с большим числом низовых чиновников, а небольшое число олигархов контактируют с небольшим числом весьма высокопоставленных должностных лиц. Такое наложение пирамид и порождает тот факт, что бизнесу разного уровня приходится платить коррупционную мзду в среднем одинаково интенсивно.

Если говорить о той независимости, которую демонстрирует диаграмма 1.6.9, то она уже не так удивительна. Наивно ожидать, что в более коррумпированном регионе и взятки платят чаще, и стоимость взятки весит больше. Просто разнообразие коррупции много богаче того разнообразия, которое описывается всего двумя параметрами.

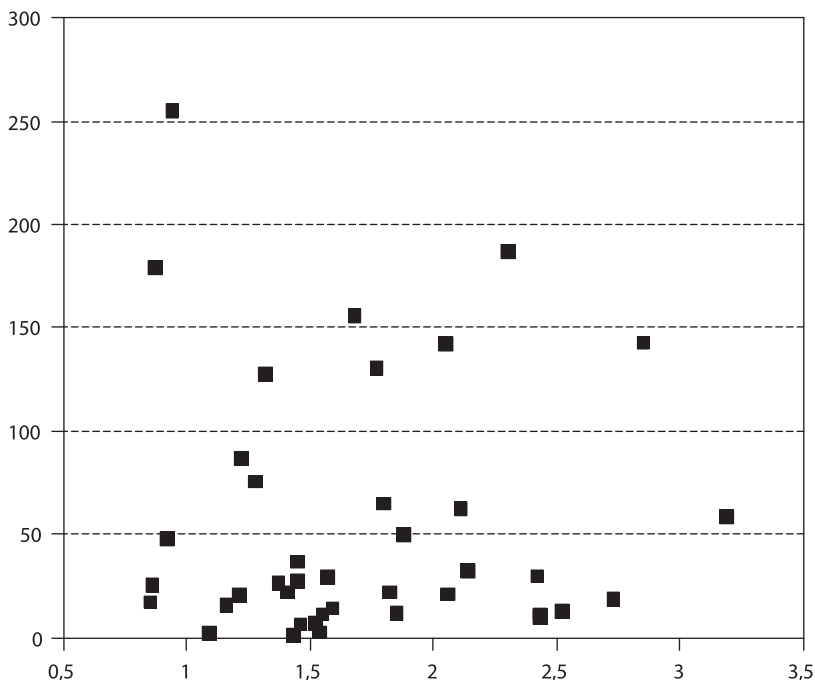


Рис. 1.6.9. Диаграмма рассеяния интенсивности взяток (Ось X) и среднего размера взяток (тысячи рублей, ось Y) для региональных рынков деловой коррупции по данным опроса «Бизнес-2002».

Заметим в заключение, что описанная в данном параграфе методика является определенным развитием виктимизационных исследований, распространенных сейчас достаточно широко, на специфический случай таких преступных деяний как коррупция.

§ 1.7. КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕНИЯ НЕФОРМАЛИЗОВАННЫХ ИНТЕРВЬЮ

Формализованные анкетные методы изучения коррупции неоднократно дополнялись в наших исследованиях изучением этого социального явления методом неформализованных интервью. Такие интервью проводились с 1999 по 2001 г. в период подготовки к проведению первого анкетного исследо-

вания. Впоследствии наиболее широко неформализованные интервью применялись в ходе исследований Фонда ИНДЕМ 2004 и 2005 гг., дополняющих формализованные анкетные опросы на репрезентативной выборке в Татарстане и независимо от этих анкетных опросов. Ниже будут приводиться краткие описания основных результатов исследований коррупции Фонда ИНДЕМ методом неформализованных интервью, поэтому здесь приводится краткое описание этого метода и сведения о том, как он использовался в проведении конкретных исследований.

Совокупность результатов проведенных Фондом ИНДЕМ с 1999 по 2005 г. исследований методом неформализованных интервью позволила выявить многие существенные особенности российской коррупции.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ МЕТОДА НЕФОРМАЛИЗОВАННЫХ ИНТЕРВЬЮ

Метод неформализованных интервью является одним из общепринятых в настоящий период научных методов социологических исследований. Этот метод в определенном смысле дополняет метод формализованных анкетных опросов.

Особенностью неформализованных интервью являются: со стороны интервьюера скорее наводящие, достаточно кратко формулируемые вопросы, а со стороны респондента обычно достаточно подробные, даже пространные ответы. Интервьюер должен быть готов внимательно, без априорных оценок, выслушать респондента, а не занимать позицию эксперта, который пришел с готовыми короткими и четким ответами на свои вопросы. У интервьюера не должно быть и готовых вопросов, форма их постановки должна постоянно корректироваться по мере проникновения в исследуемую проблему. Интервьюер в неформализованном интервью вообще должен задавать вопросы не с целью получить ответы, а с целью описания связей и отношений реальной жизни, ее образов и оценок, чтобы узнать язык и символы, используемые в изучаемой социальной группе, понять субъективные смыслы речи и описываемых действий для каждого респондента. Это не означает полного доверия интервьюера любой информации, получаемой им от респондента. Но это означает право респондента в ходе проведения интервью свободно высказывать эту информацию, описывать свое понимание действительности, ее явлений и процессов. Оценить значимость сообщенной конкретным респондентом информации в неформализованных интервью можно только после ее сравнения с информацией, сообщенной другими респондентами.

По форме общения неформализованное интервью больше всего напоминает неформальную естественную беседу, дружеский разговор заинтересованных одной темой индивидов. Такая процедура общения позволяет респонден-

там не только быть более свободными в выборе формы выражения своих чувств и мыслей относительно заданной тематики, но и дает возможность выйти на неожиданные повороты темы, ускользнувшие возможно первоначально от внимания исследователя. Поэтому неформализованные методы социологических исследований используются для изучения и понимания проблемных ситуаций, к которым можно отнести и тематику проводимого исследования.

Отсутствие формализации делает невозможным массовый охват обследуемых объектов, в результате чего число проводимых в ходе исследования интервью часто снижается до минимума. Но отказ от широты охвата объектов исследования компенсируется глубоким проникновением в систему связей и отношений, факторов и причин, нередко скрытых от непосредственного наблюдения, но определяющих развитие процессов и изменения объектов исследования. Исследование методом неформализованных интервью — это всегда детальное, углубленное изучение социального явления или процесса в его целостности и непосредственной взаимосвязи с другими явлениями или процессами. Именно этой особенностью метода неформализованных интервью и определялся его выбор для проведения настоящего исследования.

Неформализованное интервью полностью фиксируется на аудиокассете или на цифровом диктофоне, а затем дословно расшифровывается. Иначе исследователи могут упустить некоторые существенные детали изложенных респондентами суждений, оценок, фактов и другой информации. Для обработки данных исследования методом неформализованных интервью расшифровки их аудиозаписей вводятся в компьютерные файлы, а затем анализируются. Этот анализ направлен на описание позиций респондентов неформализованных интервью по изучаемым вопросам. При методически правильном отборе участников неформализованных интервью их позиции будут довольно близки к позициям большинства представителей социальных групп, в которые они включены. Методически правильное проведение серий неформализованных интервью, как правило, позволяет выявить еще и различия позиций представителей одних и тех же или разных социальных групп.

Продолжительность интервью не ограничивается по времени. Гиды неформализованных интервью исследований Фонда ИНДЕМ были рассчитаны на двухчасовые интервью. Реально интервью продолжались от 45 минут до почти 3 часов.

Важным критерием объективности исследования, проводимого методом неформализованных интервью, является связанная с опытом исследователей практическая применимость его выводов и рекомендаций. Если в исследовании удалось выявить реальные стратегии деятельности, реальные факторы, определяющие результаты этой деятельности, цели и методы деятельности представителей различных социальных групп, то можно надеяться на достаточно высокий уровень значимости его выводов и рекомендаций для практи-

ки. Эта особенность метода неформализованных интервью определяет его высокую востребованность в исследованиях, проводимых с практическими целями, как это и было в исследованиях коррупции, проводимых Фондом ИНДЕМ.

ПРОБЛЕМЫ ПОДБОРА ИНТЕРВЬЮИРУЕМЫХ

Реальным знанием причин и механизмов коррупции в России, ее типов, распространенности этих типов в регионах и конкретных отраслях деятельности, а также возможностей реального противодействия коррупции, тем не менее, в первую очередь, обладают эксперты, профессионально занимающиеся соответствующими проблемами. Второй, не менее значимой группой экспертов, являются жертвы коррупции и те, кто так или иначе, оказался в нее вовлечен. Третьей группой экспертов можно считать организаторов и активных участников коррупционных действий. Наиболее полной информацией о коррупции обладают эксперты третьей группы, но от них получить информацию труднее всего, а иногда и просто невозможно. Легче всего получить информацию о коррупции у лиц, в нее не вовлеченных, но их знания нередко бывают поверхностными, умозрительными, основанными на нормативных концепциях, а не на реальном опыте. Для получения более или менее объективного и полного описания коррупции необходимо получать информацию от экспертов всех перечисленных групп, не допуская ее ограничения или исключения по этическим или иным соображениям. Само понятие эксперт в ситуации исследования коррупции, фактически, должно быть лишено позитивной эмоциональной оценки. Эксперт в ситуации исследования должен рассматриваться просто как индивид, накопивший определенный опыт и знания в интересующей исследователя области.

Нередко интервьюируемых называли экспертами по коррупции для придания им более высокого статуса в беседе, для достижения большей степени доверия с интервьюерами. Но во многих случаях интервьюируемые не являлись реально экспертами по коррупции, хотя и сообщали много важных сведений о коррупционных практиках.

ОРГАНИЗАЦИЯ НЕФОРМАЛИЗОВАННЫХ ИНТЕРВЬЮ В ИССЛЕДОВАНИЯХ 2001 г.

Социологическое исследование коррупции, завершенное в 2001 г., включало ее изучение методом неформализованных интервью как составной элемент. Поэтому ниже приводится краткое описание того, как это исследование было организовано.

В этом исследовании принять участие в неформализованных интервью предлагалось лицам, которые в силу своей профессиональной активности вплотную сталкиваются с коррупцией: либо попадают в сферу ее действия, либо противодействуют ей. В качестве таковых интервью были проведены с депутатами Государственной Думы, высокопоставленными чиновниками Правительства и Администрации Президента Российской Федерации, работниками правоохранительных органов, журналистами, бизнесменами, экономистами. Всего было проведено 25 глубинных интервью, из которых для последующего анализа было отобрано 23.

В приведенной ниже таблице указаны сферы профессиональной деятельности (занятости) экспертов и число экспертов из данной сферы. Поскольку многие эксперты в своей карьере переходили из одной сферы занятости в другую, то сумма чисел во втором столбце превышает общее число интервью. Было признано полезным привлечь тех экспертов, которые могли описать коррупцию как социальное явление с разных профессиональных позиций.

Таблица 1.7.1. Число экспертов исследования 2001 г. по сферам занятости

Сфера профессиональной деятельности (занятости) эксперта	Число
Бывшие высокопоставленные работники Администрации Президента РФ	4
Бывшие вице-премьеры Правительства РФ, министры или заместители министров	5
Бывшие или действующие высокопоставленные работники, квалифицированные следователи по делам о коррупции в МВД, ФСБ, Прокуратуре	5
Бывшие или действующие депутаты Государственной Думы	4
Ведущие журналисты, специализирующиеся по вопросам политики, экономики, права	3
Владельцы крупных бизнес-структур, топ-менеджеры	6
Эксперты, руководители независимых исследовательских центров	3

В ходе неформализованных интервью обсуждались следующие темы:

1. Определение коррупции (узкая и широкая трактовка, сравнение с другими видами преступлений, связь с общим антиправовым фоном).
2. Советские истоки коррупции (распространенность, специфика, методы борьбы).
3. Переходный период от советской коррупции к рыночной (причины взрывного роста коррупции).
4. Факторы способствующие коррупции (экономика, распад старой системы, коррупция как «смазка» экономических отношений, моральные факторы, низовая коррупция, зарубежная коррупция).
5. Государственная служба (влияние условий прохождения службы, риск

- отказа от участия в коррупции, покупка должностей, возможности снижения уровня коррупции).
6. Случаи столкновения эксперта с коррупцией (советское время и сейчас).
 7. Распространенность коррупции (сравнение по уровню охваченности коррупцией разных сфер экономики, уровней управления).
 8. Коррупция в органах правопорядка (сравнение разных органов правопорядка, проблемы и трудности при борьбе с коррупцией, возможности активизации борьбы).
 9. Коррупция и политика (влияние на принятие решений, использование коррупции в политической борьбе, коррупция в законодательных органах власти).
 10. Коррупция и законодательство (сферы законодательства, способствующие коррупции, технология коррупции).
 11. Коррупционные сети (примеры, связь с низовой коррупцией, координация и посредничество).
 12. Потери от коррупции (негативные последствия, оценка экономических потерь).
 13. Кто против коррупции (слои и группы, заинтересованные в уменьшении коррупции, естественные процессы, препятствующие коррупции).
 14. Антикоррупционные меры (антикоррупционная политика и ее составляющие, органы противодействия коррупции, действия властей для завоевания доверия).
 15. Сопrotивление антикоррупционной политике (методы, активность, агенты).

В каждом конкретном интервью допускались отклонения от гйда, обусловленные спецификой профессиональной деятельности эксперта. Чтобы не упустить каких-то сторон коррупции, не охваченных гидом интервью, примерно половина интервью проводилась в достаточно свободном режиме, в то время как остальные интервью проводились в достаточно жестком соответствии с гидом. После расшифровки записей интервью фрагменты их текстов маркировались кодами рубрик гйда интервью. После этого формировались 15 текстовых файлов, каждый из которых содержал все суждения всех экспертов по каждой из 15 тем. Эти тексты служили исходным материалом для анализа и подготовки итоговых обобщающих заключений. Общий объем анализировавшихся текстов составил более 1 200 000 знаков (более 30 учетно-издательских листов). Объем расшифрованного текста одного интервью колебался от 19 000 до 90 000 знаков, что соответствовало продолжительности интервью от примерно 1 часа до 4–5 часов.

Анализ корпуса экспертных текстов разбивался на три направления: обзор содержания экспертных суждений (что говорят); анализ особенностей экспертных знаний; анализ неэксплицируемых особенностей восприятия коррупции как явления (что чувствуют). Некоторые результаты этого анализа будут представлены в последующих разделах книги.

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ВЕСНЫ 2004 г.

Серия неформализованных интервью проводилась Фондом ИНДЕМ в апреле-июне 2004 г. среди представителей малого и среднего бизнеса Москвы, Московской, Саратовской и Иркутской областей. В исследовании принимали участие также активисты ассоциаций бизнеса в этих регионах. Содействие Фонду ИНДЕМ в подборе интервьюируемых оказали ассоциация бизнеса «Опора России» и Торгово-промышленные палаты Саратовской и Иркутской областей.

Всего было проведено 56 интервью: в Москве и Московской области — 9 интервью, в Иркутской области — 23 интервью, в Саратовской области — 24 интервью. Все интервью были записаны на диктофоны, затем расшифрованы.

В ходе неформализованных интервью обсуждались следующие основные вопросы:

1. Проблемы бизнеса: помещения, конкуренты, проверки, милиция, регистрация, лицензирование и другие.
2. Взаимоотношения исполнительной власти и бизнеса: помещения, конкуренция, финансовые вопросы, законодательство, посредники, корпоративность власти.
3. Взаимоотношения силовых структур власти и бизнеса: «крышевание», проверки, бандиты, рэкет.
4. Различия во взаимоотношениях разных ветвей власти и бизнеса: с какими уровнями власти как часто взаимодействуют бизнесмены, какие им доставляют больше проблем.
5. Описание конкретных ситуаций взаимодействия бизнеса с органами власти, обсуждение того, была ли коррупция в этих ситуациях.
6. Взаимодействие бизнеса с властью в политике и на выборах: финансирование, политическая ориентация политиков, собственные желания бизнесменов идти в политику.
7. Теневая деятельность бизнеса: какой бизнес легальный, в чем теневые элементы бизнеса, что заставляет быть в тени, чем обеспечены гарантии теневого бизнеса.
8. Понимание коррупции: определение, формы во власти и бизнесе, откуда берется и каковы последствия коррупции.
9. Коррупция в регионе в целом: ее формы, какие задачи бизнес решает с помощью коррупции, каковы последствия коррупции для региона.
10. Уровень личной готовности к коррупции: что приводит к коррупции интервьюируемого, как сделать, чтобы он меньше участвовал в ней.
11. Личные антикоррупционные стратегии: обжалование действий чиновников, личные поиски выхода из коррупции, сотрудничество с властью и третьим сектором.

12. Коллективные антикоррупционные стратегии: деятельность ассоциаций бизнеса, возможные методы снижения коррупции, что может сделать власть, что может сделать бизнес, сотрудничество с властью или третьим сектором.

Интервью проводились почти исключительно среди предпринимателей, работающих в городах или довольно крупных поселках. Поэтому специфика сельскохозяйственного производства и фермерства в этом исследовании не анализировалась.

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ТАТАРСТАНЕ ЛЕТОМ–ОСЕНЬЮ 2004 г.

Серия неформализованных интервью проводилась с предпринимателями, чиновниками и журналистами с третьей декады августа до середины сентября 2004 г. в Республике Татарстан.

Всего было проведено 25 неформализованных интервью в Казани (21 интервью) и Набережных Челнах (4 интервью). В интервью приняли участие 22 мужчины и 3 женщины, среди которых было 4 чиновника уровня государственного управления, 2 чиновника уровня местных администраций, 5 бывших чиновников или работников правоохранительных органов, 12 бизнесменов, 2 бывших бизнесмена, 2 редактора и 3 журналиста печатных изданий.

Интервьюируемые подбирались из бизнесменов и чиновников, которые сами более или менее активно вовлечены в коррупцию или были недавно в нее вовлечены. Поэтому среди интервьюируемых были как сравнительно недавно поступившие на государственную службу и начавшие занятия бизнесом, так и сравнительно недавно уволенные с государственной службы и прекратившие занятия бизнесом граждане, а также обладающие большим опытом действующие бизнесмены и чиновники.

Некоторые чиновники, к которым исследователи обращались с просьбами о проведении интервью о коррупции, отказывались под разными предлогами, как правило, объясняя свои мотивы недостатком времени. Но, скорее всего, несмотря на гарантии анонимности со стороны исследователей более важной причиной были опасения чиновников получить какие-то неприятности по службе после проведения таких интервью. Поэтому интервью о коррупции удалось взять у немногих чиновников.

При отборе журналистов для проведения с ними неформализованных интервью приоритетным был принцип интереса к теме коррупции, выражающийся в их публикациях в прессе, программах на телевидении и радио по этой тематике. Таких журналистов в Казани оказалось немного, поэтому число интервью с ними оказалось небольшим.

Подбор интервьюируемых осуществлялся так, чтобы в серии неформализованных интервью были представлены различные позиции бизнесменов, чиновников и журналистов в отношении коррупции. Поэтому можно утверждать, что с высокой вероятностью в результатах серии неформализованных интервью оказались представленными практически все наиболее значимые такие позиции.

К участию в интервьюировании удалось привлечь нескольких бизнесменов, чиновников и журналистов из тех, кто сами хотели бы изложить исследователями какие-то свои соображения или рекомендации. Большинство участников интервью продемонстрировали готовность по возможности честно, полно и объективно описать свой опыт участия в коррупции.

Приоритет в приглашениях к участию в интервьюировании получали бизнесмены, чиновники и журналисты, умеющие связно и, по возможности, конкретно объяснять особенности своей деятельности, имеющие продуманные жизненные позиции, готовые их убедительно аргументировать и отстаивать.

Каждому участнику неформализованных интервью исследователями давалась гарантия анонимности, поэтому полные сведения об интервьюируемых приведены быть не могут.

С каждым потенциальным интервьюируемым была проведена предварительная беседа с целью получения его предварительного согласия на интервью. Подбор участников неформализованных интервью осуществили специалисты Центра аналитических исследований и разработок (Казань). Они же провели примерно половину запланированных неформализованных интервью. Остальные интервью провели специалисты Фонда ИНДЕМ (Москва) в период их командировки в Республику Татарстан.

Целями проведения интервью с представителями бизнеса были выявление проблем бизнеса, представлений бизнесменов об их связи с коррупцией, понимания ими коррупции, связанных с ней проблем развития государства и общества, а также возможностей антикоррупционной деятельности государства, бизнеса и общества.

Для достижения поставленных целей в ходе проведения интервью обсуждались следующие основные вопросы:

1. Цели и особенности профессиональной деятельности чиновников.
2. Характер взаимодействия чиновников с начальством и коллегами в связи с профессиональной деятельностью.
3. Критерии оценки профессиональной деятельности чиновников.
4. Зарботная плата чиновников: насколько зависит от качества выполняемой работы, каков ее уровень, какой должна быть справедливая заработная плата чиновников.
5. Проблемы бизнеса: помещения, конкуренты, проверки, милиция, регистрация, лицензирование и другие.
6. Подробнее о взаимоотношениях исполнительной власти и бизнеса: помещения, конкуренция, проверки, посредники.

7. Финансовая помощь власти со стороны бизнеса.
8. Обеспечение безопасности бизнеса.
9. Соотношение закона и неформальных отношений во взаимодействии власти и бизнеса.
10. Участие органов власти и государственного управления в политике.
11. Обжалование бизнесменами нормативных актов и действий чиновников, лоббирование ими законов.
12. Теневая деятельность бизнеса: какой бизнес легальный, в чем теневые элементы бизнеса, что заставляет быть в тени, чем обеспечены гарантии теневого бизнеса.
13. Взаимодействие бизнеса с властью в политике и на выборах: финансирование, политическая ориентация политиков, собственные желания бизнесменов идти в политику.
14. Понимание коррупции: определение, формы во власти и бизнесе, откуда берется, каковы последствия.
15. Отношение бизнесменов и чиновников к коррупции.
16. Источники бизнесменов и чиновников информации о коррупции.
17. Возможности и практики противодействия коррупции бизнесменов и чиновников.

На основе проведенных неформализованных интервью была получена информация для доработки анкет проводившегося в ходе этого же исследования формализованного опроса бизнесменов и чиновников.

Специального формализованного анкетного опроса журналистов в ходе проведения социологического исследования не планировалось. Но было решено взять несколько неформализованных интервью у представителей журналистского сообщества, поскольку их профессиональные оценки и рекомендации представлялись необходимыми для разработки в последующем эффективной стратегии использования средств массовой информации в антикоррупционной деятельности.

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ВЕЛИКОМ НОВГОРОДЕ И ТВЕРИ В АВГУСТЕ–СЕНТЯБРЕ 2005 г.

С 16 по 18 августа 2005 г. включительно силами двух интервьюеров Фонда ИНДЕМ проводилась серия неформализованных интервью в Великом Новгороде, являющимся административным центром Новгородской области. В день каждым интервьюером проводилось по 5 интервью, продолжительностью от 45 минут до 3 часов. 18 августа было взято еще одно дополнительное, шестое, интервью. В результате общее число проведенных интервью составило 31.

Интервью проводились со следующими категориями респондентов:

- ответственными работниками администрации области;

- бывшими ответственными работниками администрации области;
- чиновниками федеральных министерств и ведомств, являющимися руководителями или заместителями руководителей их представительств в области;
- руководителями частного бизнеса, малого, среднего и крупного на уровне области;
- руководителями областных ассоциаций бизнеса;
- депутатами Новгородской областной думы;
- депутатами городской думы Великого Новгорода;
- известными журналистами, социологами и преподавателями Новгородского государственного университета.

Эффективная организация исследования помогла существенно повысить мотивацию некоторых интервьюируемых для того, чтобы они приняли участие в исследовании.

С 19 по 21 сентября 2005 г. включительно силами двух интервьюеров Фонда ИНДЕМ проводилась серия неформализованных интервью в Твери, административном центре Тверской области. В день каждым интервьюером проводилось по 4 интервью, продолжительностью от 45 минут до 3 часов. 21 сентября по техническим причинам было проведено не 8 интервью, а 5. В результате общее число проведенных интервью составило 21.

Интервью проводились со следующими категориями респондентов:

- ответственными работниками администрации области;
- бывшими ответственными работниками администрации области;
- руководителями частного бизнеса, малого, среднего и крупного на уровне области;
- руководителями областных ассоциаций бизнеса;
- главными редакторами известных в Тверской области газет.

При подготовке к проведению исследования в обоих регионах с каждым потенциальным интервьюируемым была проведена предварительная беседа с целью выявления его готовности дать интервью и способности предоставить исследователям интересующие их сведения. Кроме того, на предварительной беседе согласовывались дата, время и место проведения интервью.

В ходе проведения интервью в Великом Новгороде и в Твери обсуждались следующие основные вопросы:

1. Проблемы взаимоотношений предпринимателей со своими партнерами и конкурентами.
2. Проблемы взаимоотношений власти и бизнеса.
3. Соотношение закона и неформальных отношений во взаимодействии власти и бизнеса.
4. Оценка уровня эффективности и качества государственного и муниципального управления в регионе.

5. Понимание коррупции: определение, формы во власти и бизнесе, откуда берется, каковы последствия
6. Понимание и проблемы внедрения этических кодексов в деятельности власти и бизнеса.
7. Понимание и проблемы реализации норм обеспечения открытости органов власти и бизнеса.
8. Понимание и проблемы реализации норм социальной ответственности бизнеса.
9. Понимание и проблемы реализации норм социального партнерства в российском обществе.
10. Проблемы противодействия коррупции.

Все проведенные интервью с разрешения интервьюируемых были записаны на цифровые диктофоны, а затем сохранены на жесткие диски компьютеров. Для подготовки настоящего отчета использовалось прослушивание наиболее значимых и интересных для исследователей частей проведенных интервью. Расшифровка интервью не проводилась в связи с ограниченностью ресурсов, отведенных на проведение исследования, в первую очередь, временных и финансовых.

ГЛАВА 2. ГРУППОВОЙ ПОРТРЕТ РЕСПОНДЕНТОВ

§ 2.1. ЖИЗНЬ ГЛАЗАМИ РЕСПОНДЕНТОВ

Анализ диспозиций граждан в такой важной и глобальной проблеме, как коррупция, неотделим от использования в этом анализе общеполитических представлений граждан. Это естественно, когда коррупция достигает огромных масштабов и становится неотъемлемой частью политики, управления, экономики, частной жизни. В подобных ситуациях представления о коррупции относятся не к зоне неприятных аномалий, а, скорее, к зоне нормы. Поэтому в наших анкетах были использованы вопросы, касающиеся общих диспозиций граждан. Некоторые из них фигурировали в обоих исследованиях 2001 и 2005 гг., а также в предшествующих исследованиях Фонда ИНДЕМ по политической социологии. Данный параграф содержит результаты анализа ответов на эти вопросы.

ОЦЕНКА ГРАЖДАНАМИ ПРОБЛЕМ СТРАНЫ

В наших анкетах систематически приводился следующий вопрос: «Какие из проблем нашего общества беспокоят вас больше всего? Выберите не более 3-х ответов». Список проблем, из которых предлагалось осуществлять выбор, приведен в таблице 2.1.1 вместе с частотами выбора. Для продления временного ряда сравнения здесь привлечены данные опроса выборки граждан по исследованию, не связанному с коррупцией, проводившемуся Фондом ИНДЕМ на репрезентативной российской выборке объемом 2201 в 1998 г.

Очевидно, что прямое сравнение частот ответов по годам затруднено из-за колебаний в длине списка ответов от года к году. Но возможно применить эвристический прием, который сделает такое сравнение достаточно корректным. Для каждого списка с длиной n (предельное число возможных ответов одинаково) можно вычислить вероятность выбора произвольного ответа при следующей нулевой гипотезе: все ответы равновероятны, выбор ответов осуществляется независимо (вероятность P_0). Вероятность P_0 определяется как сумма трех вероятностей: $P_0 = P_0(1) + P_0(2) + P_0(3)$. В свою очередь, вероятность $P_0(i)$ ($i = 1, 2, 3$) определяется как произведение доли респондентов, выбравших i любых ответа при ответе на данный вопрос, на вероятность $q(n, 1, i, 1)$ —

Таблица 2.1.1. Частоты (в процентах) выбора ответов на вопрос «Какие из проблем нашего общества беспокоят вас больше всего? Выберите не более 3-х ответов» для трех опросов граждан и двух опросов предпринимателей. Затенены клетки, соответствующие отсутствующим вариантам ответов. В нижней строке приведены для сравнения вероятности случайного выбора ответов (см. ниже)

№	Проблема	Граждане			Бизнес	
		1998	2001	2005	2001	2005
1	Нехватка продуктов питания, товаров первой необходимости	5,2	1,8	3,0	0,8	0,6
2	Рост цен	31,4	49,1	60,2	23,8	40,6
3	Угроза безработицы	38,1	21,0	29,8	9,6	11,8
4	Уход от идеалов демократии			1,9		5,2
5	Бедность людей, низкая зарплата		49,5	56,6	43,2	42,8
6	Организованная преступность, бандитизм	40,1	22,2	16,5	30,3	17,6
7	Кризис морали, культуры, нравственности	25,2	21,5	14,4	30,5	25,8
8	Ухудшение состояния окружающей среды	14,0	10,8	10,1	10,7	16,0
9	Корыстность, взяточничество чиновников		12,4	12,4	15,7	25,6
10	Конфликт в Чечне		18,0	5,9	15,9	3,2
11	Уличная преступность, кражи		14,1	16,0	15,2	11,4
12	Уход от идеалов социализма	5,3	2,7	1,6	1,3	1,4
13	Слабость, беспомощность государственной власти	28,4	12,1	13,1	18,2	21,6
14	Угроза диктатуры	2,6	1,1	0,8	3,9	3,7
15	Распространение наркомании		30,5	16,4	32,7	17,8
16	Отсутствие ясных целей, ориентиров развития страны	15,4	10,5	7,5	23,6	21,7
17	Задержки с выплатой зарплаты, пенсий	36,3	5,3	4,8	2,3	2,0
18	Терроризм			12,5		17,3
19	Обострение национальных конфликтов	8,2				
Вероятности (%) случайного выбора		20,6	17,7	15,7	17,4	15,9

вероятность гипергеометрического распределения¹. После этого можно вычислить меру различия между полученной при опросе частотой ответа p

¹ Предположим, что из выборки длиной n , содержащей g одинаково меченых объектов (в классических задачах — шаров одного цвета), осуществляется равноправный выбор m объектов. Гипергеометрическая вероятность $q(n, r, m, s)$ указывает на вероятность того, что в этой выборке будет ровно s меченых объектов. Рекомендуемый источник: Феллер В. Введение в теорию вероятностей и ее приложения. Т. 1 / Пер. с англ. — Москва: «Мир», 1967, стр. 56.

на данный вопрос и вероятностью случайного выбора P_0 по следующей формуле:

$$z = \frac{N(q - P_0)}{\sqrt{NP_0 \cdot (1 - P_0)}}$$

Здесь N — размер выборки, на которой определена частота q . Если величина z больше 0, то ответ на вопрос выбирается чаще, чем это было бы при равноправном случайном выборе, если меньше 0, то реже. При тех выборках, которыми мы располагаем, случайная величина z весьма точно приближается стандартизированным нормальным распределением $N(0,1)$ с математическим ожиданием 0 и стандартным отклонением 1¹. Это значит, что перейдя к величинам z указанным образом, мы получим сопоставимые по длине списка, а значит и по времени проведения опроса, значения и сможем корректно оценить динамику. Именно это и проделано для получения данных таблицы 2.1.2 (см. с. 223). Ниже преобразованные указанным способом частоты выбора ответов мы будем называть z -оценками. Наконец, договоримся считать статистически значимыми различия в z -оценках тогда, когда абсолютное значение разницы двух z -оценок превосходит 3. Это соответствует доверительной вероятности, близкой к 0,001. Такой запас надежности выводов взят потому, что мы используем довольно грубую эвристическую модель перехода от частот к z -оценкам. Повышенные требования к доверительной вероятности компенсируют этот дефект.

Анализируя данные таблиц 2.1.1 и 2.1.2, мы можем теперь оценить, что же происходило с отношением людей к проблемам и каково соотношение между различными проблемами в их оценках респондентами.

Прежде всего бросается в глаза единодушное отношение граждан и предпринимателей к ключевым социальным проблемам: «рост цен» (строка 2 в обеих таблицах) и «бедность людей, низкая зарплата». Понятно, что граждане оценивают эти проблемы более критично, чем предприниматели. Но примечательно, что и те, и другие демонстрируют сходную динамику отношения к проблемам (рост важности проблемы), а также то, что для предпринимателей обе проблемы являются наиболее важными (как минимум — в 2005 г.), как и для граждан. Данный факт можно интерпретировать как ясное проявление социальной эмпатии проблем других социальных слоев, что может свидетельствовать о наличии в среде бизнеса той самой социальной ответственности, которую так взыскуют российские власти. Возможно и другое объяснение: предпринимателей тревожат социальные проблемы малоимущих, ибо рост социальной напряженности чреват угрозами политической нестабильности, а

¹ Этот факт можно найти в любом стандартном учебнике по математической статистике; он связан с нормальной аппроксимацией распределения Бернулли.

это может бить по предпринимателям. Характерно и само направление динамики: несмотря на рост экономических показателей, люди все больше озабочены ключевыми социальными проблемами. Для граждан это распространяется и на проблему 3 «угроза безработицы». Она была существенна в 1998 г. В 2001 г., наполненным социальным оптимизмом, ощущение остроты этой проблемы почти растаяло, а сейчас вернулось к прежнему уровню. А вот бизнесмены с пониженной остротой оценивают эту проблему.

Таблица 2.1.2. Z-оценки частот выбора ответов на вопрос «Какие из проблем нашего общества беспокоят вас больше всего» для трех опросов граждан и двух опросов предпринимателей. Затенены клетки, соответствующие отсутствующим вариантам ответов

№	Проблема	Граждане			Бизнес	
		1998	2001	2005	2001	2005
1	Нехватка продуктов питания, товаров первой необходимости	-17,9	-18,7	-19,5	-11,6	-13,4
2	Рост цен	12,6	36,9	68,0	4,5	21,7
3	Угроза безработицы	20,3	3,9	21,5	-5,5	-3,6
5	Бедность людей, низкая зарплата		37,4	62,5	18,2	23,6
6	Организованная преступность, бандитизм	22,6	5,3	1,2	9,1	1,5
7	Кризис морали, культуры, нравственности	5,4	4,5	-2,0	9,2	8,7
8	Ухудшение состояния окружающей среды	-7,6	-8,1	-8,6	-4,7	0,1
9	Корыстность, взяточничество чиновников		-6,2	-5,1	-1,2	8,5
10	Конфликт в Чечне		0,4	-15,0	-1,0	-11,1
11	Уличная преступность, кражи		-4,2	0,4	-1,5	-3,9
12	Уход от идеалов социализма	-17,7	-17,7	-21,6	-11,3	-12,7
13	Слабость, беспомощность государственной власти	9,1	-6,6	-4,0	0,6	5,0
14	Угроза диктатуры	-20,9	-19,5	-22,8	-9,5	-10,7
15	Распространение наркомании		15,1	1,0	10,8	1,7
16	Отсутствие ясных целей, ориентиров развития страны	-6,0	-8,5	-12,6	4,4	5,1
17	Задержки с выплатой зарплаты, пенсий	18,2	-14,6	-16,7	-10,6	-12,2

Совсем иначе респонденты оценивают проблемы политико-идеологического толка. Ни граждан, ни предпринимателей не волнуют проблемы утраты идеалов, как социалистических (строка 12), так и демократических (строка 3, табл. 2.1.1). Граждан почти не волнует проблема 16 «отсутствие ясных целей, ориентиров развития страны». Несколько более внимательно относятся к этому предприниматели, ибо они вынуждены заниматься планированием бизнеса на определен-

ную перспективу. Граждане и предприниматели мало обеспокоены угрозой диктатуры. Больше их волнует слабость власти, причем предприниматели обеспокоены больше граждан. Любопытна динамика: по мере строительства «вертикали власти», осуществляемой режимом Путина, предприниматели все больше обеспокоены слабостью власти. Характерно, что таковы же различия в отношениях граждан и предпринимателей к коррупции. То же самое касается динамики: обеспокоенность предпринимателей коррупцией растет, а обеспокоенность граждан остается на прежнем уровне. Ниже мы увидим, что это различие подкрепляется различием в уровне практики коррупции. Возможно, указанные различия подкрепляются данными об отношении к такой проблеме, как «кризис морали, культуры, нравственности». Здесь похожая закономерность: предприниматели обеспокоены этой проблемой больше, чем граждане; при этом беспокойство граждан падает.

Нельзя обойти вниманием тот факт, что оценочные суждения респондентов нередко расходятся с действительностью. Например, мы видим и у граждан, и у предпринимателей резкое падение обеспокоенности проблемой «распространение наркомании», в то время как в действительности проблема усугубляется. То же самое касается чеченской проблемы. Здесь мы наблюдаем эффект, подобный коллективной психологической усталости, сопровождающийся притуплением чувствительности. Он подкрепляется информационной политикой власти, направленной на преуменьшение значимости подобных проблем.

АНАЛИЗ СПЕЦИФИЧЕСКИХ ОЗАБОЧЕННОСТЕЙ

Проблемы, оцениваемые респондентами в наших опросах, разбиваются на три тематические группы: *социальные* (такие как «угроза безработицы» или «рост цен»); *криминальные* («распространение наркомании» или «уличная преступность, кражи»); *идеологические* («уход от идеалов социализма» или «слабость, беспомощность государственной власти»). Интересно, что кластерный анализ (см. § 1.2) выявил ту же структуру взаимосвязей выбора ответов, что сходным образом проявилось для выборок граждан и предпринимателей при анализе данных опросов 2005 г.

Дендрограмма на рисунке 2.1.1 демонстрирует данный факт для случая ответов предпринимателей. Мы видим, что на дендрограмме выделяются три группы кластеров, образованных ответами, часто совместно попадающими в выбираемые респондентами тройки ответов. Списки этих ответов приведены в таблице 2.1.3.

Далее строилась классификация респондентов. Принцип отнесения респондентов к одному из классов прост: если большинство выбранных респондентом ответов принадлежит одному классу построенной выше классификации (таблица 2.1.3), то респондент рассматривается как озабоченный преимущественно проблемами соответствующего типа и потому относится к классу

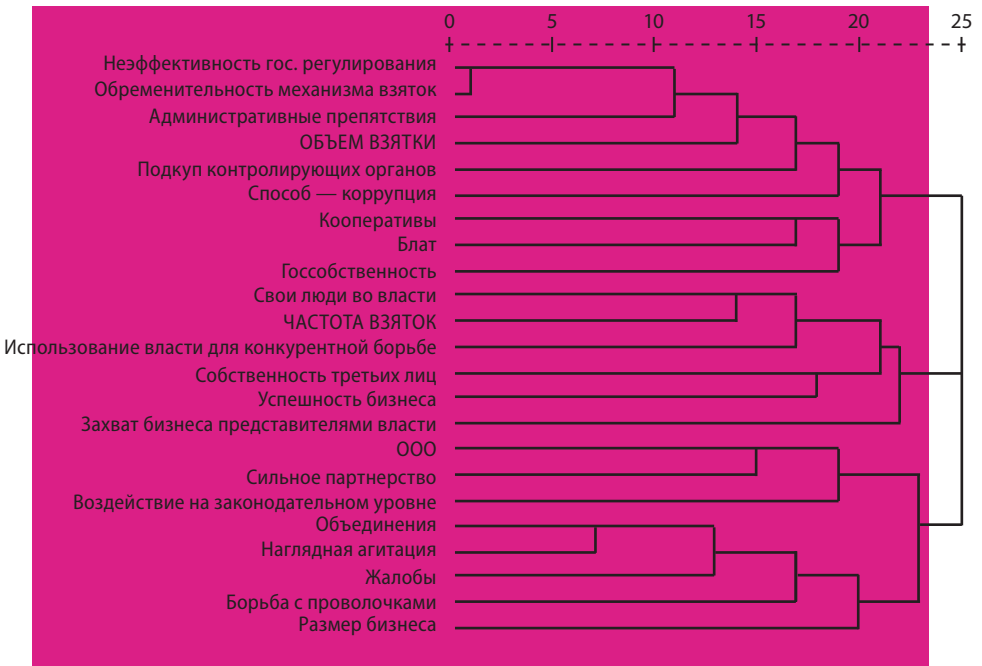


Рис. 2.1.1. Дендрограмма, описывающая структуру взаимосвязей выбора ответов на вопрос «Какие из проблем нашего общества беспокоят вас больше всего» по данным опроса «Бизнес-2005»

респондентов вида «озабоченные проблемами данного типа». Например, классу ответов, связанных с социальными проблемами, соответствует класс респондентов, которые преимущественно выбирают проблемы этого типа, отвечая на анализируемый нами вопрос. Поскольку у респондентов есть возможность выбрать от одного до трех ответов, то принадлежность респондентов, например, к классу озабоченных социальными проблемами, устанавливается, если респондент выбрал один любой ответ из класса социальных проблем, если он выбрал всего один ответ вообще; либо выбрал два ответа из этого класса ответов, если он выбрал два ответа вообще; либо два или три ответа из этого класса, если он выбрал три ответа. Конечно, имеются респонденты, которые по описанному нами правилу не могут быть отнесены ни к одному из трех классов. Эти респонденты собираются в четвертый класс, который может быть назван «Смешанная озабоченность». В таблице 2.1.3 приведены частоты попадания респондентов в тот или иной класс.

Таблица 2.1.3. Классификация респондентов по типу беспокоящих их проблем

Тип проблем	Список проблем из одного кластера	Граждане	Бизнес
Криминальные	Конфликт в Чечне; терроризм; бандитизм; уличная преступность, кражи; распространение наркомании; организованная преступность, ухудшение состояния окружающей среды	17,2	20,9
Идеологические	Кризис морали, культуры, нравственности; уход от идеалов социализма; слабость, беспомощность государственной власти; отсутствие ясных целей, ориентиров развития страны; корыстность, взяточничество чиновников	8,6	26,2
Социальные	Нехватка продуктов питания, товаров первой необходимости; обострение национальных конфликтов; угроза безработицы; задержки с выплатой зарплаты, пенсий; рост цен	56,2	24,8
Смешанные		17,4	28,2

Прежде всего, мы видим, что граждане и бизнесмены примерно одинаково обеспокоены криминальными проблемами. Предприниматели существенно больше обеспокоены идеологическими проблемами, нежели граждане. В свою очередь, граждане существенно больше озабочены социальными проблемами по сравнению с предпринимателями.

Склонность к озабоченности тем или иным типом проблем имеет отчетливую социальную окраску. Анализ сопряженности с приведенными ниже переменными дает значимость, характеризующую доверительной вероятностью, близкой к машинному нулю. Не фиксируется зависимость с социальным интеллектом, коррупционной практикой и диспозициями, описываемыми синтетическими типологиями.

Криминальными проблемами чаще озабочены жители мегаполисов в возрасте до 35 лет, имеющие высшее образование, с доходом из верхней квартили распределения. Группа респондентов, озабоченных идеологическими проблемами, отличается от предыдущей только возрастом: это чаще люди от 45 до 59 лет. Респонденты, озабоченные социальными проблемами, образуют буквально контрастную группу двум предыдущим. Это преимущественно бедные пожилые жители деревень, без высшего образования, располагающие невысокими или низкими доходами¹.

¹ Здесь используется прием сокращенного описания взаимосвязей некоторой номинальной переменной с остальными, который мы называем «составлением социального портрета», и который нередко будет использоваться дальше. Для каждого класса, образованного некоторым значением изучаемой номинальной переменной, указывается перечень значений других номинальных переменных, с которыми, во-первых, изучаемая переменная имеет статистически значимую взаимосвязь, и, во-вторых, значение приведенного стандартизованного остатка, характеризующего взаимосвязь между описываемым классом и значением другой номинальной переменной, подтверждает значимость взаимосвязи. Напомним, что мы рассматриваем только взаимосвязи с доверительной вероятностью не выше 0,01.

Социальный рельеф обеспокоенности проблемами разного типа среди предпринимателей выражен не так ярко и последовательно, как среди граждан. Выявились следующие особенности. Предприниматели-мужчины чаще озабочены идеологическими проблемами, в то время как женщины — социальными. Молодые предприниматели чаще озабочены криминальными проблемами, а пожилые — идеологическими и социальными. Высокая оценка предпринимателями уровня коррупции в стране сопряжена с озабоченностью идеологическими проблемами. Наконец, предприниматели, руководящие проблемным бизнесом, в большей степени озабочены социальными и идеологическими проблемами.

БЕГЛЫЙ ВЗГЛЯД НА ИДЕОЛОГИЮ

Второй вопрос, который подвергнут анализу в данном параграфе, касался различных высказываний о жизни. В основном эти высказывания касались оценки текущего состояния страны, но в целом предполагалось, что та или иная степень согласия респондентов с этими высказываниями характеризует идеологические представления респондентов. Всего было десять таких высказываний; их список приведен ниже в таблице 2.1.4. Вопрос формулировался так: «С каким из нижеприведенных суждений вы бы скорее согласились, а с какими нет?». Респонденты должны были выбрать при оценке высказываний один из следующих ответов: Полностью согласен; Скорее согласен; Скорее не согласен; Совсем не согласен; Затрудняюсь ответить.

Мы будем изучать оценку высказываний респондентами с помощью рейтингов, построение которых описано в § 1.3. Поэтому таблица 2.1.4 содержит значения рейтингов всех высказываний.

Первое, что бросается в глаза при просмотре таблицы 2.1.4, это сходство структуры оценок высказываний от года к году с одной стороны и для выборок предпринимателей и граждан — с другой. Это сходство выражается в близости рангов (за одним исключением): респонденты четырех рассматриваемых выборок имеют предпочтения, приводящие к почти одинаковому упорядочению оцениваемых высказываний. Одновременно бросается в глаза следующая закономерность: значения практически всех рейтингов на выборке граждан превосходят соответствующие значения рейтингов на выборке предпринимателей. То же самое различие между значениями рейтингов в 2001 и 2005 гг.: мы видим сдвиг значений в большую сторону. Объяснение состоит не в различии диспозиций респондентов, а в их поведении при ответах. Это легко увидеть, рассчитав средние частоты выбора каждого из возможных ответов для всех четырех выборок. Результаты этих расчетов приведены на рис. 2.1.2 (см. с. 229).

Мы видим из рис. 2.1.2, что основное отличие в поведении респондентов разных выборок состоит в разных частотах выбора ответа «полностью согласен»: граждане выбирают этот ответ существенно чаще, чем предприниматели, и в 2005 г. этот ответ был значимо популярнее, чем в 2001. Тем

Таблица 2.1.4. Рейтинги согласия с высказываниями из вопроса «С каким из нижеприведенных суждений вы бы скорее согласились, а с какими нет?». Приведены ранги рейтингов; чем выше рейтинг, тем больше степень согласия с высказыванием; большим значениям рейтинга соответствует меньшее значение ранга

№	Высказывания	2001				2005			
		Граждане		Бизнес		Граждане		Бизнес	
		Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
1	Обязанность правительства — обеспечить всех людей работой	0,774	4	0,636	4	0,834	4	0,662	4
2	Свобода слова привела к росту вседозволенности, разврата, порнографии	0,616	6	0,479	7	0,670	6	0,525	7
3	Когда я голосую на выборах, то чаще всего плохо представляю, за кого	0,592	8	0,468	8	0,615	7	0,531	6
4	Главная цель Запада — превратить Россию в третьеразрядную страну, в своей сырьевой придаток	0,660	5	0,568	6	0,696	5	0,630	5
5	Что бы ни говорили, а деньги теперь решают все	0,810	3	0,738	3	0,847	3	0,745	3
6	Благодаря приходу демократии мы теперь можем выбирать во все органы власти самых достойных людей	0,321	10	0,305	10	0,336	10	0,291	10
7	Крупные бизнесмены, банкиры, олигархи получают все больше влияния и власти	0,818	2	0,767	2	0,869	2	0,803	2
8	Люди, которых мы выбираем в органы власти, быстро забывают о наших заботах	0,835	1	0,793	1	0,880	1	0,828	1
9	Законы сейчас никто не соблюдает, поэтому быть «законником» наивно и глупо	0,605	7	0,570	5	0,611	8	0,515	8
10	Раз уж нас наступил капитализм, то и жить надо по закону капитализма — побеждает сильнейший, человек человеку волк	0,399	9	0,370	9	0,443	9	0,391	9

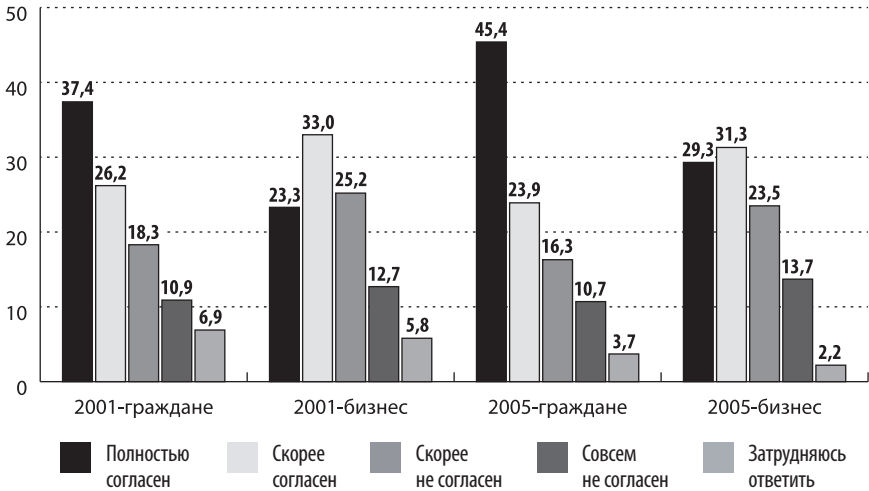


Рис. 2.1.2. Средние частоты выбора ответов (в процентах) при оценке всех высказываний при ответе на вопрос «С каким из нижеприведенных суждений вы бы скорее согласились, а с какими нет?» для выборок граждан и предпринимателей в опросах 2001 и 2005 гг.

самым, мы можем говорить, что высказывания респондентов стали более категоричны.

Теперь следующим образом проанализируем их идеологические пристрастия. Из десяти высказываний, приведенных в таблице 2.1.4, выделим шесть с номерами 1, 2, 4, 5, 7, 8. Всех их объединяет одна общая черта: согласие с любым из этих высказываний может служить индикатором идеологического синдрома традиционного для нашей страны социалистического патерналистского сознания антилиберальной направленности.

Введем новую переменную, которая для каждого респондента рассчитывается как сумма баллов выбранных ответов по этим шести высказываниям (ответы кодировались следующим образом: Полностью согласен — 1; Скорее согласен — 2; Скорее не согласен — 3; Совсем не согласен — 4; Затрудняюсь ответить 2,5). Значения переменной разбивались на четыре интервала с одинаковыми границами для всех четырех анализируемых выборок (границы интервалов: 7,5; 10; 13). Примем для последней переменной условное название «Традиционализм»; значение 1 этой переменной, присвоенное первому интервалу, соответствует максимальной степени традиционализма; значению 4 — наименьшему значению. На рисунке 2.1.3 приведены частоты распределения респондентов по значениям введенной переменной для всех четырех выборок.

Анализ диаграммы на рис. 2.1.3 позволяет сделать два важных вывода. Первый: для представителей бизнеса характерен меньший традиционализм,

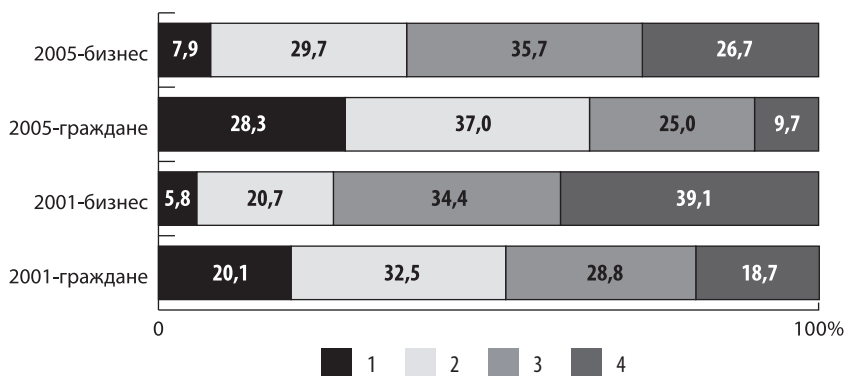


Рис. 2.1.3. Частоты распределения (в процентах) респондентов по значениям переменной «Традиционализм» для выборок граждан и предпринимателей в опросах 2001 и 2005 гг.

чем для граждан в целом. Ответы респондентов в 2005 г. свидетельствуют о большем традиционализме, чем в 2001. Оба вывода подтверждаются проверкой статистических гипотез на очень высоком уровне значимости.

Теперь попробуем описать группы респондентов, различающихся по степени традиционализма. Начнем с граждан. Главное свойство, которое объясняет идеологические различия, индицируемые переменной «Традиционализм», можно описать в категориях типа адаптации. Этот факт, естественно, подтверждается предельно высокой взаимосвязью традиционализма с переменной «Адаптация» (см. § 1.5); (доверительная вероятность равна 7,06E-75). Конечно, можно предположить, что эта связь артефактическая: в конструирование обеих переменных входит учет ответов на два общих для обеих переменных вопроса. Но даже с учетом этого обстоятельства связь слишком велика. Кроме того, как мы увидим дальше, эта связь подтверждается наличием, с одной стороны, взаимосвязей между традиционализмом и переменными, которые, с другой стороны, взаимосвязаны с переменной «Адаптация». Поэтому без всякого стеснения мы приводим на следующем рисунке диаграмму, описывающую структуру установленной взаимосвязи.

Мы видим, что в группе респондентов 1 с наибольшим традиционализмом неадаптированных маргиналов почти в 10 раз больше, чем активных адаптантов. И наоборот: в группе 4 с наименьшим традиционализмом неадаптированных маргиналов почти в 15 раз меньше, чем активных адаптантов. Мы видим предельно жесткую статистическую зависимость.

Данные опросов 2001 и 2005 гг. позволяют установить наличие общей структуры взаимосвязей ряда позиционных переменных с диспозиционной переменной «Традиционализм», что подтверждает сделанное выше наблюдение. Информация об этих взаимосвязях сведена в таблице 2.1.5.

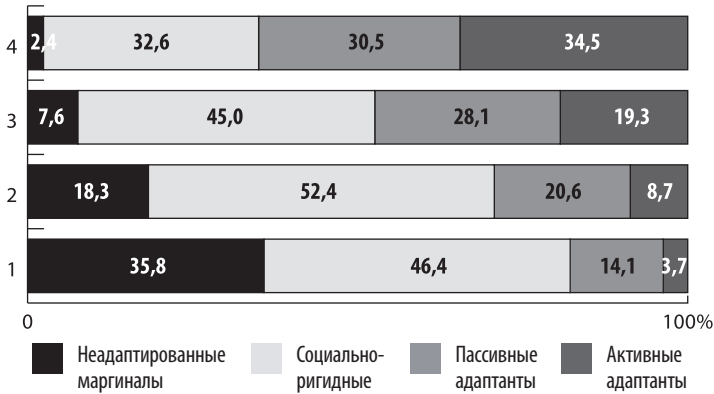


Рис. 2.1.4. Частоты распределения (в процентах) респондентов по классам типологии «Адаптация» внутри групп респондентов с одинаковым значением переменной «Традиционализм» по данным опроса «Граждане-2001»

Таблица 2.1.5. Взаимосвязи переменной «Традиционализм» с позиционными переменными для данных опросов «Граждане-2001» и «Граждане-2005»

Название переменной	Доверительная вероятность		Характеристика структуры взаимосвязи
	2001	2005	
Тип населенного пункта	0,001	2,25E-09	Чем ниже численность поселения, тем больше традиционализм
Возрастные группы	7,10E-13	2,43E-28	Чем выше возраст, тем больше традиционализм
Образование	7,26E-07	9,15E-21	Чем выше образование, тем меньше традиционализм
Доходы	4,35E-10	3,43E-09	Чем выше доходы, тем меньше традиционализм

Данные опроса «Граждане-2001» демонстрируют наличие связей традиционализма со следующими переменными: социальное происхождение родителей; поездки на отдых за границу; изменение уровня жизни, самооценка уровня жизни; способы расходования доходов. Структура всех перечисленных взаимосвязей подтверждают основной тезис о взаимосвязи традиционализма и типа адаптации.

Данные таблицы 2.1.5 позволяют сделать еще одно интересное наблюдение: мы замечаем, что все взаимосвязи, за исключением взаимосвязи с переменной «Доходы», стали в 2005 г. более жесткими. Таким образом, мы можем заключить, что для граждан характерен как рост традиционализма, так и рост его взаимосвязи с типом адаптации. Это может свидетельствовать о росте расчленения социальных групп, образованных различным типом адаптации.

Теперь перейдем к выборкам предпринимателей. Поскольку занятие бизнесом — одна из форм активной адаптации, то по данным 2001 г. мы сразу замечаем отсутствие влияния этой переменной в данном случае. Оно проявляется в том, что не обнаруживаются взаимосвязи между традиционализмом и позиционными переменными, индицирующими тип адаптации, как это фиксировалось выше в таблице 2.1.5. Отсутствуют взаимосвязи с какими-либо характеристиками фирм, которые представляют респонденты. Однако обнаруживается взаимосвязь с уровнем самооценки (см. § 1.5) при доверительной вероятности равной 0,002; низкий уровень самооценки коррелируется с высоким уровнем традиционализма. Эта взаимосвязь проявляется и в наличии сопряженности между традиционализмом и ответами на вопросы о самооценке собственного уровня жизни и его динамике: традиционалисты склонны к заниженным самооценкам.

А вот по данным 2005 г., в соответствии с тенденцией об усилении взаимосвязи между адаптацией и традиционализмом (см. таблицу 2.1.5), мы обнаруживаем иную картину. Выявляется взаимосвязь между традиционализмом, с одной стороны, и, с другой стороны, типом населенного пункта (доверительная вероятность — 0,008) и возрастом (доверительная вероятность — 2,55E-06). Структура взаимосвязей та же, что и для данных о гражданах.

Нет сомнений, что последние четыре года сопровождались кардинальными изменениями в условиях существования (точнее — выживания) предпринимательства. Мы видим, что на усугубление тяжести условий бизнес реагирует ростом традиционных ценностей. Это утверждение подтверждается наличием взаимосвязи между традиционализмом и социальным интеллектом; причем в группе с наибольшим традиционализмом относительно выше социальный интеллект, а в группе с наименьшим традиционализмом — относительно ниже. Напомним, что в соответствии со свойствами социального интеллекта такая взаимосвязь свидетельствует о росте традиционализма среди предпринимателей.

§ 2.2. ТИПОЛОГИИ РЕСПОНДЕНТОВ (Обобщенные диспозиции)

В этой части книги мы анализируем общие вопросы обеих анкет (граждан и предпринимателей). Мы намерены выявить отношение респондентов обеих выборок к коррупции, оценку этого явления и коррумпированности различных органов власти, зависимость их ответов от различных социальных и социально-психологических свойств респондентов. Важной задачей будет сравнение представлений граждан и предпринимателей в динамике от 2001 до

2005 г. Если пользоваться терминологией, предложенной во введении, то здесь мы займемся субъективной стороной коррупции.

Главный инструмент анализа — синтетические типологии респондентов, которые мы строим на основании их ответов на вопросы анкеты и экспертных оценок этих вопросов (см. § 1.3). Здесь мы рассматриваем пять типологий, которые строились как для граждан, так и для бизнесменов. Три из них фигурировали и в 2001, и в 2005 г. С них мы и начнем.

ОБЩАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ КОРРУПЦИИ В РОССИИ

Оценка уровня коррупции в стране — проблема для обыденного сознания. На нее могут влиять особенности индивидуального опыта (или отсутствие такового); представления, в том числе довольно мифологизированные, о данном явлении; информационный фон. Следовательно, было бы опрометчиво судить об оценке уровня коррупции по ответам на один вопрос. Поэтому в наши анкеты (в их общую часть) было включено несколько различных вопросов на эту тему, которые использовались для построения синтетической типологии «Оценка уровня коррупции», описанной в таблице 2.2.1.

Таблица 2.2.1. Вербальное описание классов типологии «Оценка уровня коррупции»

Название класса	Вербальное описание класса
Высокий уровень	Респонденты оценивают уровень коррупции как высокий, рассматривая коррупцию в числе главных проблем страны
Средний уровень	Уровень коррупции рассматривается как умеренный, а проблемы коррупции — в ряду других проблем страны
Низкий уровень	Уровень коррупции рассматривается как невысокий, а проблемы коррупции как малозначимые

Список вопросов, связанных с этой типологией, и частоты ответов на эти вопросы приведены в таблице 2.2.2.

На рис. 2.2.1 приведена диаграмма, позволяющая сравнить распределения респондентов по классам типологии «Оценка уровня коррупции» в 2001 и 2005 гг. Ниже для оценки интенсивности изменения частот мы будем использовать следующую величину. Пусть P_{2001} — значение некоторой частоты, полученное по данным 2001 г., P_{2005} — значение той же частоты, полученное по данным 2005 г. Тогда следующую величину мы будем называть впредь «сдвиг частоты P » и обозначать δ_P :

$$\delta_P = \frac{P_{2005} - P_{2001}}{P_{2001}} 100. \tag{2.2.1}$$

Величина δ_p измеряет изменение частоты P в процентах. Поэтому мы будем говорить, например, что частота P изменилась на столько-то процентов. Ясно, что величина δ_p будет больше нуля при росте P и меньше нуля при уменьшении P на промежутке между 2001 и 2005 гг.

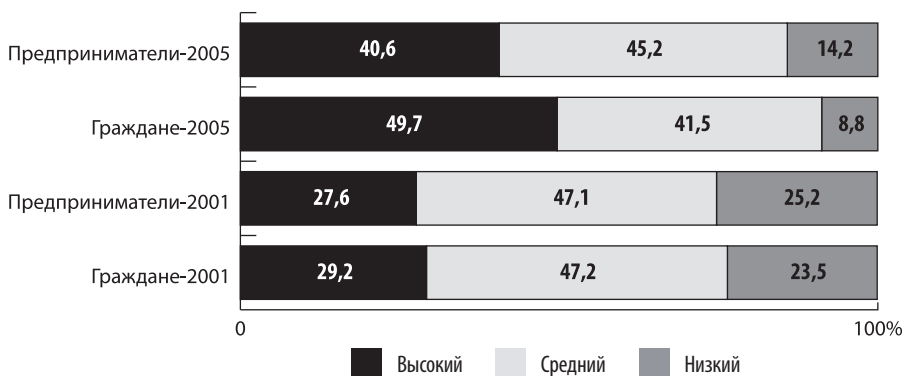


Рис. 2.2.1. Диаграмма распределения частот принадлежности респондентов классам типологии «Оценка уровня коррупции» (в процентах) для выборок граждан и предпринимателей в 2001 и 2005 гг.

Из диаграммы видно, что произошел существенный сдвиг оценок: для класса типологии «Высокий» величина сдвига δ_p равна 70,1 для выборки граждан и 47,0 для выборки предпринимателей соответственно. Еще более существенные изменения произошли с численностью класса «Низкий». Уместно отметить также, что для выборки граждан сдвиг частот принадлежности классам типологии явно более выражен, чем для выборки предпринимателей.

Теперь было бы полезно определить, ответами на какие вопросы в большей или меньшей степени обеспечен этот сдвиг. Для этого мы используем величину δ_p , рассчитанную для частот ответов на вопросы анкет, которые использовались для формирования типологии «Оценка уровня коррупции». Результаты этих расчетов приведены в таблице 2.2.2. Легко увидеть следующие очевидные эффекты. Во-первых, по всем ответам очевиден сдвиг в сторону роста оценки коррумпированности власти нашими респондентами. Во-вторых, рекордный рост в обеих выборках сопряжен с оценкой коррумпированности нынешнего президентства (доля таковых выросла в три раза). В-третьих, бросается в глаза существенное уменьшение доли респондентов, выбирающих ответ «Затрудняюсь ответить».

Отдельно следует коснуться первого вопроса из списка, приведенного в таблице 2.2.2. Он интересен тем, что с его помощью сопоставляются оценки

Таблица 2.2.2. Вопросы, связанные с типологией «Оценка уровня коррупции», частоты ответов на эти вопросы (в процентах) и величина сдвига указанных частот δ_p для выборок граждан и предпринимателей

Вопрос	Вариант ответа	Граждане			Предприниматели		
		2001	2005	δ_p	2001	2005	δ_p
Какие из проблем нашего общества беспокоят вас больше всего? Укажите не более трех ответов	Корыстность, взяточничество чиновников	12,4	12,4	0,0	15,7	25,6	63,1
	Меньшинство людей в высших органах власти берут взятки	9,3	5,1	-45,2	7,6	7,5	-1,3
	Большинство людей в высших органах власти берут взятки	56,3	67,6	20,1	56,1	58,3	3,9
Нередко можно услышать, что люди в высших органах власти нечестны, корыстны, приходят во власть только для своего обогащения. С каким высказыванием на эту тему вы согласны в максимальной степени?	Ни то, ни другое, примерно поровну	21,0	21,0	0,0	25,0	27,1	8,4
	Затрудняюсь ответить	13,4	6,3	-53,0	11,3	7,1	-37,2
	Меньшинство должностных лиц берут взятки	7,9	4,7	-40,5	7,3	6,8	-6,8
Как вы думаете, насколько распространена коррупция, взяточничество среди должностных лиц в России	Большинство должностных лиц берут взятки	48,4	70,6	45,9	56,7	61,9	9,2
	Ни то, ни другое, примерно поровну	25,5	19,8	-22,4	24,1	26,7	10,8
	Затрудняюсь ответить	18,1	4,9	-72,9	11,8	4,6	-61,0
Существуют различные суждения о нашей судебной системе, наших судьях. Как бы вы оценили в этой связи следующие высказывания? (приводятся частоты ответа «согласен»)	У нас в судах часто выигрывает дело тот, кто больше заплатит	75,0	84,3	12,4	71,2	78,1	9,7
	Многие не хотят обращаться в суд, поскольку слишком дороги неофициальные затраты	72,2	82,7	14,5	60,1	72,2	20,1
	В период президентства Б. Ельцина	58,0	57,8	-0,3	57,3	53,8	-6,1
Когда, на ваш взгляд, были больше распространены коррупция, взяточничество, хищение государственных средств, блат, кумовство?	В нынешний период президентства В. Путина	14,3	43,1	201,4	11,0	37,6	241,8

респондентами различных проблем. Как мы видели в § 2.1, в оценке граждан коррупция как национальная проблема переместилась с девятого места на десятое. И, как следует из таблицы 2.2.2, доля респондентов, выбирающих этот ответ, не изменилась. Это при том, что, по сравнению с 2001 г., появился вариант ответа «Терроризм». Именно он занял девятое место, оттеснив коррупцию. Иное дело предприниматели. Рост частоты выбора этого ответа более чем на 60% обеспечил перемещение коррупции в списке проблем с девятого места на четвертое. Это свидетельство существенного структурного изменения в общественном сознании предпринимательства.

С учетом указанного факта общая картина анализируемых оценок выглядит достаточно противоречиво. Мы можем увидеть, что в 2001 г. частоты ответов на вопросы об оценке уровня коррупции в двух выборках граждан и предпринимателей были весьма близки; различие находилось в пределах статистической погрешности.

В 2005 г. практически по всем вопросам граждане стали оценивать уровень коррупции как более высокий по сравнению с предпринимателями. Противоречие состоит в том, что в вопросе о проблемах общества граждане одновременно отводят коррупции более низкое место, чем предприниматели.

Следующая задача, которую мы должны решить — описание выделенных классов типологии через другие характеристики респондентов. Сделаем это сначала для выборки граждан.

В 2001 г. взаимосвязь типологии «Оценка уровня коррупции» с типом населенного пункта главным образом проявляется в том, что в городах с населением более миллиона человек по сравнению со всей выборкой понижена доля респондентов, полагающих уровень коррупции низким. С этой зависимостью коррелирует другая: среди людей с начальным образованием повышена доля респондентов из класса «Низкий уровень». В том же классе понижена доля людей, в принципе интересующихся проблемой коррупции. Все эти взаимосвязи подтверждают естественную гипотезу о том, что на оценку уровня коррупции воздействует информационный фон: чем больше люди сталкиваются с информацией о коррупции, тем выше их оценка уровня коррупции.

Любопытна структура зависимости «Оценки уровня коррупции» от политических установок респондентов. В частности, взаимосвязь данной типологии с вопросом о голосовании на возможных выборах в Государственную Думу: сторонники различных партий (так же, как и различных кандидатов в президенты) не значительно отличаются друг от друга по оценке уровня коррупции. А вот отказ от участия в голосовании, а еще более — намерение прийти на выборы и проголосовать против всех, более весомо, чем во всей выборке, представлены в классе «Высокий уровень». Возможно, что **оценка коррупции как высокой приводит к разочарованию в политической системе и бойкоту демократических процедур**. Данное предположение подтверждается тем,

что среди представителей класса «Высокий уровень» повышена доля считающих, что «Нашему народу постоянно нужна "сильная рука"».

Нет зависимости от других социально-демографических характеристик, включая доход. Некоторые наблюдаемые зависимости заключались лишь в том, что повышена доля отказывавшихся от ответа или затрудняющихся ответить в группе тех, кто оценивал уровень коррупции как низкий, что неудивительно, поскольку в ней повышено представительство респондентов с низким уровнем образования.

Естественно, что оценка уровня коррупции взаимосвязана с практикой респондентов и их суждениями относительно коррупции. В частности, среди группы «Высокий уровень» респондентов, хоть раз дававших взятку, в полтора раза больше, чем не дававших, а во всей выборке их соотношение примерно одинаково (ниже эта зависимость будет рассматриваться более подробно). Кроме того, надежно установлено, что чем активнее (чаще) респонденты взаимодействуют с государством, тем выше они оценивают уровень коррупции в стране.

Кроме того, в исследовании 2001 г. установлено, что оценки уровня коррупции, даваемые представителями класса «Низкий уровень», обусловлены не столько «экспертной» оценкой масштаба явления, сколько пониженной критичностью по отношению к нему, в том числе и по причине пониженной интенсивности столкновений как с коррупцией, так и с властью. Это косвенно подтверждается тем, что выявляется связь (доверительная вероятность — 0,0013) между типологиями «Оценка уровня коррупции» и «Адаптация». Причем более всего эта взаимосвязь проявлена на повышении доли оценивающих коррупцию как высокую среди неадаптированных маргиналов.

Поскольку предприниматели — заведомо более социально однородная группа, чем граждане в целом, то можно было ожидать, что стандартный набор социально-демографических характеристик не будет объяснять различий предпринимателей по их оценкам, суждениям, установкам, социальной практике. Естественно, что это достаточно очевидное соображение подтвердилось нашим исследованием.

Из всех социально-демографических переменных значимую взаимосвязь с типологией «Оценка уровня коррупции» продемонстрировали только две характеристики: «Образование» и «Тип населенного пункта». Чем выше уровень образования, тем больше доля тех, кто оценивает уровень коррупции как высокий и тем меньше доля тех, кто оценивает ее на среднем уровне. Доля оценивающих коррупцию как высокую повышена в городах-миллионниках и понижена в городах с населением от 100 до 300 тыс. человек. В точности противоположная закономерность наблюдается для представительства в разных населенных пунктах класса «Низкая оценка» (уровня коррупции). Более сглажены оказались и зависимости с политическими пристрастиями и отдельными анализировавшимися установками.

Представляет интерес ответ на следующий вопрос: существует ли связь между характеристиками бизнеса респондентов-предпринимателей и оценкой уровня коррупции, которую они давали? Расчеты показали, что единственная характеристика, для которой проявилась связь с исследуемой типологией, — это сфера бизнеса. Остальные характеристики — размер, монополизм, правовая форма и т.п. — не влияют на оценку коррупции. В таблице 2.2.3 для сфер бизнеса, которые дали статистически значимую зависимость с типологией «Оценка уровня коррупции», приведены данные об оценке коррупции респондентами.

Таблица 2.2.3. Распределение объемов (в процентах) классов типологии «Оценка уровня коррупции» среди представителей разных сфер предпринимательства по данным 2001 г.¹

Сфера предпринимательства	Оценка уровня коррупции		
	Высокий	Средний	Низкий
Обслуживание	40,8	30,6	28,6
Предоставление банковских и финансовых услуг	5,9	76,5	17,6
Добыча и поставка энергоносителей	19,2	30,8	50,0

Данные 2005 г. демонстрируют следующую особенность. В выборке граждан главная особенность — равномерность распространения оценок уровня коррупции в разных социальных группах. Это касается даже такой переменной, как «Тип населенного пункта» (доверительная вероятность — 0,096). То же касается бизнеса: на оценку уровня коррупции не влияют позиционные переменные ни бизнесменов, ни их бизнеса. Из этого можно сделать следующий важный вывод: с 2001 по 2005 г. представления о коррупции равномерно распространились по разным социальным группам. Имеются географические отличия. Например, граждане оценивают коррупцию как более высокую в Южном и Центральном округах и как более низкую — в Дальневосточном.

Особняком стоит взаимосвязь между типологией «Оценка уровня коррупции» и социальным интеллектом. В обоих исследованиях она была самой высокой по сравнению с любыми другими переменными. В 2001 г. для обеих выборок доверительная вероятность не превосходила машинного нуля при коэффициентах контингенции больше 0,3. На рисунке 2.2.2 приведено для иллюстрации распределение частот принадлежности (в процентах) респондентов-граждан квартильным группам типологии «Социальный интеллект» внутри классов типологии «Оценка уровня коррупции». Мы видим, в частности, что среди респон-

¹ Мы приводим данное свидетельство взаимосвязи несмотря на довольно малую заполненность клеток таблицы сопряженности только в силу отчетливости наблюдаемой зависимости.

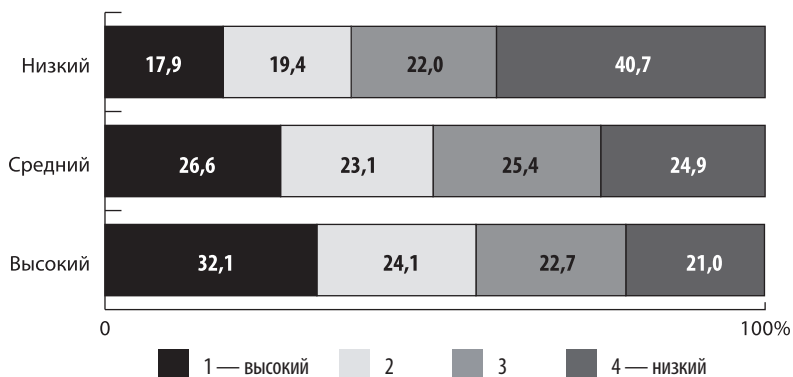


Рис. 2.2.2. Диаграмма распределения частот принадлежности (в процентах) респондентов-граждан квартильным группам типологии «Социальный интеллект» внутри классов типологии «Оценка уровня коррупции» (по строкам) по данным исследования «Граждане-2001»

дентов, оценивающих уровень коррупции в стране как высокий, носителей высокого социального интеллекта в четыре раза больше, чем в группе респондентов, оценивающих уровень коррупции как низкий. В 2005 г. та же зависимость остается чуть менее высокой: доверительная вероятность достигает значения $2,7E-11$ для выборки граждан и $3,1E-9$ для выборки предпринимателей.

Поскольку не зафиксирована зависимость между типологией «Оценка уровня коррупции» и такими переменными, как возраст или образование, то зависимость, представленная на рис. 2.2.2, может быть объяснена следующим образом. Мы видим подтверждение способности показателя социального интеллекта индцировать динамику диспозиций. Это очевидное утверждение подтверждается фактом роста оценок уровня коррупции на интервале 2001–2005 гг. На то же обстоятельство указывает и зависимость между социальным интеллектом и оценкой уровня коррупции. Менее тривиально то, что **можно с большой долей уверенности ожидать дальнейшего роста оценок уровня коррупции как высокого**. На это указывают сохранение в 2005 г. зависимости между социальным интеллектом и уровнем коррупции и сохранение формы этой зависимости: чем выше социальный интеллект респондента, тем больше вероятность, что он будет оценивать уровень коррупции как высокий.

ПОНИМАНИЕ КОРРУПЦИИ

Коррупция многолика. Она — выражение индивидуальных и социальных интересов, она — отражение функционирования теневых рынков, она и среда социальной коммуникации. В той мере, в какой люди вынуждены или намере-

ны прибегать к коррупции, они должны обладать пониманием ее как социального явления, говоря более приземленно — ориентироваться в этой среде.

Таблица 2.2.4. Вербальное описание классов типологии «Понимание коррупции»

Название класса	Вербальное описание класса
Системное понимание	При активном интересе к проблеме есть системное понимание коррупции как сложного социально-экономического явления
Бытовое понимание	При пассивном интересе к проблеме коррупции ее проявления рассматриваются как разрозненные аморальные или криминальные факты и события
Отсутствие понимания	Нет интереса к проблеме при слабом понимании явления коррупции

В нашем исследовании мы пытаемся проанализировать и измерить это свойство сознания наших респондентов. С этой целью была сконструирована синтетическая типология «Понимание коррупции», описанная в таблице 2.2.4.

В таблице 2.2.5 перечислены вопросы, связанные с данной типологией, и частоты соответствующих ответов. На рисунке 2.2.3 приведено распределение объемов классов типологии «Понимание коррупции» для граждан и предпринимателей в 2001 и 2005 гг.

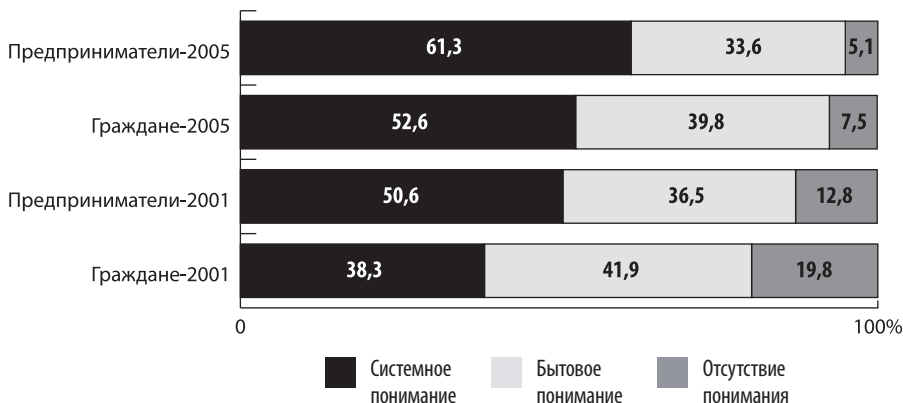


Рис. 2.2.3. Диаграмма распределения частот (в процентах) принадлежности респондентов классам типологии «Понимание коррупции» для выборок граждан и предпринимателей в 2001 и 2005 гг.

Сравнение ответов граждан и предпринимателей на вопросы, ассоциированные с типологией, показывают следующее. Предприниматели чаще граждан указывают на институциональные причины коррупции, хотя в отношении

Таблица 2.2.5. Вопросы, связанные с типологией «Понимании коррупции», частоты ответов на эти вопросы (в процентах) и величина сдвига указанных частот δ_p для выборов граждан и предпринимателей

Вопрос	Вариант ответа	Граждане		Предприниматели			
		2001	2005	δ_p	2001	2005	δ_p
Существуют различные суждения о нашей судебной системе, наших судьях. Как бы вы оценили в этой связи следующие высказывания? Приведенный ниже список содержит возможные причины, которые порождают коррупцию у нас в России. Оцените их важность, выбрав один из вариантов ответа <i>Приводится частота ответа «важно»</i>	Судьи у нас плохо защищены, получают небольшую зарплату, поэтому некоторые из них начинают брать взятки <i>Указывается частота ответа «Согласен»</i> Широкая свобода усмотрения чиновника Отсутствие стимулов честной работы чиновников Плохой пример, подаваемый политическими лидерами Слишком обширное вмешательство государства в экономику Низкая зарплата чиновников Влияние крупных бизнесменов на власть Аморальность политиков, госслужащих Плохая работа правоохранительных органов Надо сменить бесчестных руководителей на честных	46,0	37,6	-18,3	51,9	41,3	-20,4
		67,8	82,9	22,3	78,7	85,5	8,6
		65,1	69,3	6,5	66,3	71,0	7,1
		64,9	79,1	21,9	63,2	75,2	19,0
		30,9	51,9	68,0	46,3	46,3	0,0
		41,1	41,0	-0,2	52,3	45,9	-12,2
		72,2	85,2	18,0	72,6	82,5	13,6
		67,9	84,4	24,3	63,3	83,6	32,1
		77,0	89,5	16,2	78,7	82,8	5,2
		8,7	8,1	-6,9	5,1	2,9	-43,1
Предположим, что вам выпало определять стратегию борьбы с коррупцией в России. Какое из следующих высказываний лучше всего отражает стратегию, которую вы бы выбрали?	Необходимо беспощадно наказывать всех коррупционеров Прежде всего, надо устранить условия, порождающие коррупцию Никакая стратегия не поможет, бороться с коррупцией бесполезно Затрудняюсь ответить Ищу сам, читаю (смотрю, слушаю) с интересом Читаю (смотрю, слушаю), когда попадается Мне это не интересно Я им не верю, а потому игнорирую Затрудняюсь ответить	24,6	27,7	12,6	17,2	17,8	3,5
		51,9	51,0	-1,7	64,5	69,4	7,6
		8,2	11,5	40,2	8,5	7,9	-7,1
		5,9	1,7	-71,2	4,8	2,0	-58,3
		9,6	12,7	32,3	8,3	8,2	-1,2
		55,2	56,8	2,9	58,3	61,7	5,8
		12,4	16,6	33,9	10,9	15,0	37,6
		15,0	11,1	-26,0	15,5	12,7	-18,1
		7,7	2,8	-63,6	7,1	2,4	-66,2

других причин имеют сходные по частоте оценки (таблица 2.2.5). Предприниматели менее «кровожадны» в определении методов противодействия коррупции и в большей степени рассчитывают на борьбу против причин, порождающих коррупцию. Интерес к информации о коррупции, демонстрируемый респондентами обеих выборок, примерно одинаков. Несколько большая «продвинутость» предпринимателей, демонстрируемая в ответах на вопросы, сказалась на результатах построения типологии в 2001 г. и позднее. Как видно на рис. 2.2.3, в выборке предпринимателей представителей класса «Системное понимание» значимо больше, чем в выборке граждан, и одновременно уменьшено представительство классов «Бытовое понимание» и «Отсутствие понимания». Можно предположить, что более обширная практика предпринимателей в изучаемой нами сфере сказывается на понимании коррупции.

Если говорить о динамике, то главным результатом можно признать весомый рост представительства класса «Системное понимание» в обеих выборках. Для граждан сдвиг δ_p составил величину 37,4, а для предпринимателей — 21,1. Т.е., **граждане за это время добились больших академических успехов в сфере коррупционного образования, нежели предприниматели.**

Можно отметить, что приращение в понимании коррупции произошло во многом за счет наращивания частот выбора ответа «Широкая свобода усмотрения чиновника» при указании на причины коррупции. Характерно также, что весьма убедительно снизилась частота выбора ответа «Затрудняюсь ответить».

Типология «Понимание коррупции» весьма существенно взаимосвязана с рядом социально-демографических характеристик. Мы попробуем описать эту взаимосвязь, нарисовав портрет типичных представителей двух полярных классов данной типологии для выборки граждан по данным 2001 г. При этом мы будем опираться на то, что представители той или иной социально-демографической группы имеют резко повышенное представительство в том или ином классе нашей типологии. Итак:

«Системное понимание»: житель мегаполиса (города с населением более 1 млн); мужской пол; от 26 до 35 лет; высшее образование; входит в верхний квартиль по доходам; откладывает часть доходов на крупные покупки и отпуск.

«Отсутствие понимания»: житель города с населением менее 100 тыс.; женский пол; старше 65 лет; неполное среднее образование; входит в нижний квартиль по доходам.

Различие двух нарисованных портретов позволяет предположить: главное, что их разделяет — активность контактов с государством (см. §1.5). Эта гипотеза проверялась и была подтверждена в исследовании «Граждане-2001» (доверительная вероятность — 0,005). В частности, обнаружено резкое повышенное представительство в группе «Отсутствие понимания» респондентов, ни разу в течение года не сталкивавшихся с государством; а в группе

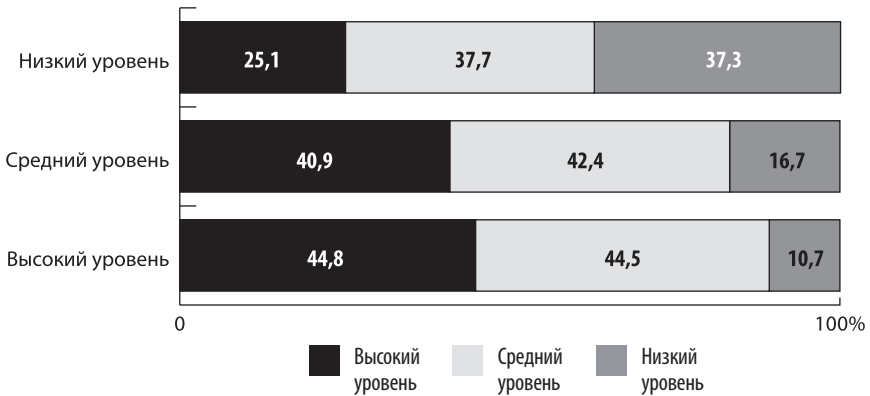


Рис. 2.2.4. Диаграмма распределения частот принадлежности (в процентах) респондентов классам типологии «Понимание коррупции» внутри классов типологии «Оценка уровня коррупции» для выборки опроса «Граждане-2001»

«Системное понимание» обнаружилась повышенная концентрация респондентов, которые в течение года умудрились осуществить с государством от 5 до 9 контактов.

Крайне высокой (доверительная вероятность — $2,48E-28$), отчетливой и примечательной оказалась взаимосвязь между типологиями «Понимание коррупции» и «Оценка уровня коррупции». Ее структура приведена на рисунке 2.2.4. Легко видно, как при переходе от класса к классу типологии «Оценка уровня коррупции» более чем в четыре раза меняется представительство респондентов из класса «Отсутствие понимания» типологии «Понимание коррупции». Иными словами: чем лучше понимание коррупции, тем выше оценивается уровень коррупции.

Поскольку взаимосвязь переменной «Активность контактов с государством» сильнее с типологией «Понимание коррупции», чем с типологией «Оценка уровня коррупции», то можно предположить, что практика граждан влияет на оценку коррупции опосредованно, в первую очередь — через формирование понимания коррупции.

Приведенные выше рассуждения подтверждаются высокой статистической зависимостью между пониманием коррупции и типом адаптации (доверительная вероятность — $2,05E-08$). Подтверждение, возможно, — косвенное, заключается в атипичном по сравнению со всей выборкой распределении респондентов с различным пониманием коррупции внутри класса «Активные адаптанты» типологии «Адаптация». Среди активных адаптантов доля носителей системного понимания коррупции в полтора раза выше, чем во всей выборке, а доля носителей отсутствия понимания почти в два раза меньше.

Это представляется естественным, поскольку процесс активной адаптации предполагает широту контактов, в том числе — с государством.

В 2005 г., как и в описанном выше случае типологии «Оценка уровня коррупции», наблюдается сглаживание социальных различий между представителями различных классов этой типологии. Убедительную взаимосвязь демонстрирует, что естественно, только одна переменная — образование (доверительная вероятность — 8,59E-06). Здесь носители начального или неполного среднего образования чаще попадают в класс «Отсутствие понимания» и реже — в класс «Системное понимание».

Связь между пониманием коррупции и оценкой ее уровня в стране выявляется и на данных 2005 г. Однако, доверительная вероятность, равная 2,09E-04, демонстрирует сглаживание этой зависимости.

Самая высокая зависимость с доверительной вероятностью, равной машинному нулю, наблюдается между типологиями «Понимание коррупции» и «Социальный интеллект». Как выглядит эта зависимость в случае опроса «Граждане-2001», можно видеть на следующем рисунке. Не менее изящно и убедительно она смотрится и на данных опроса «Граждане-2005».

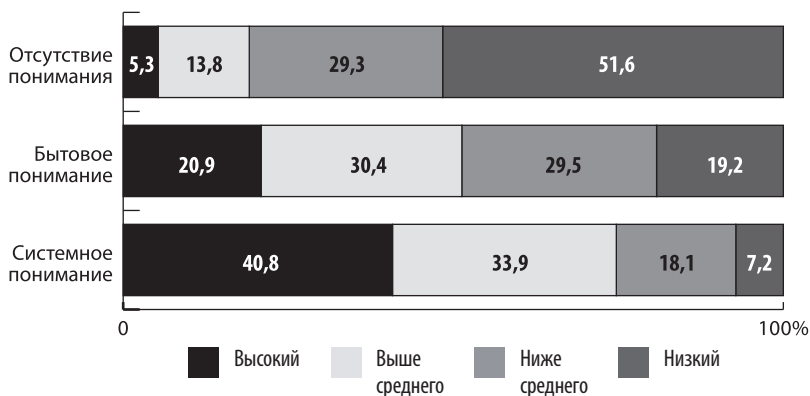


Рис. 2.2.5. Диаграмма распределения частот принадлежности (в процентах) респондентов класса типологии «Социальный интеллект» внутри классов типологии «Понимание коррупции» для выборки опроса «Граждане-2001»

Первый напрашивающийся вывод из этих зависимостей очевиден: они являются убедительным перекрестным подтверждением валидности построения обеих синтетических переменных — «Социальный интеллект» и «Понимание коррупции». Ясно, что в данном случае не может идти речь об артефакте. Ведь одна переменная конструируется на базе ответов «Затрудняюсь ответить», а другая — на основе содержательных ответов на специально отобранные вопросы.

Однако типология «Социальный интеллект» позволяет прояснить природу зависимости между пониманием коррупции и оценкой ее уровня в стране. Чтобы сделать это, воспользуемся тем обстоятельством, что интересующие нас характеристики представлены в наших данных не только с помощью классификационных переменных, но и с помощью числовых. Поэтому вместо анализа таблиц сопряженности мы перейдем к анализу линейных корреляций. Следующая таблица содержит результаты этого анализа.

Таблица 2.2.6. Результаты корреляционного анализа для типологий «Оценка уровня коррупции», «Понимание коррупции» и «Социальный интеллект» для опросов «Граждане-2001» (а) и «Граждане-2005» (б). Выше диагонали — парные коэффициенты линейной корреляции; ниже диагонали — соответствующие доверительные вероятности

а)				б)			
	Оценка	Понимание	Интеллект	Оценка	Понимание	Интеллект	
Оценка уровня коррупции		0,255	0,347		0,096	0,175	
Понимание коррупции	5,19E-23		0,561	9,70E-08		0,498	
Социальный интеллект	5,19E-23	5,19E-23		1,06E-22	3,41E-23		

Теперь вместо парных линейных корреляций для каждой пары типологий подсчитаем частный коэффициент корреляции при том, что оставшаяся третья исполняет роль контролирующей переменной. Результаты этих расчетов приведены в таблице 2.2.7.

Таблица 2.2.7. Результаты корреляционного анализа для типологий «Оценка уровня коррупции», «Понимание коррупции» и «Социальный интеллект» для опросов «Граждане-2001» (а) и «Граждане-2005» (б). Выше диагонали — частные коэффициенты линейной корреляции; ниже диагонали — соответствующие доверительные вероятности

а)				б)			
	Оценка	Понимание	Интеллект	Оценка	Понимание	Интеллект	
Оценка уровня коррупции		0,078	0,254		0,0099	0,147	
Понимание коррупции	0,000		0,521	0,582		0,491	
Социальный интеллект	0,000	0,000		0,000	0,0000		

Главный вывод, который можно сделать из сравнения таблиц 2.2.6 и 2.2.7, таков: между типологиями «Оценка уровня коррупции» и «Понимание коррупции» наличествует ложная корреляция. Наблюдаемая между ними высокая парная корреляция объясняется влиянием на обе характеристики одного общего свойства — социального интеллекта. Чем выше социальный интеллект, тем (в среднем) выше оценка уровня коррупции; подобным образом, чем выше социальный интеллект, тем (в среднем) выше понимание коррупции. Отсюда возникает положительная парная корреляция между пониманием коррупции и оценкой уровня коррупции. Более того, анализ частных корреляций в данной тройке позволяет не только выявить наличие ложной корреляции, но и перейти от констатации статистической взаимосвязи к статистической причинной связи. Мы получили основание утверждать, что социальный интеллект обуславливает понимание коррупции и оценку уровня коррупции.

Эти выводы сделаны на том основании, что при анализе частных корреляций мы наблюдаем резкое снижение значений корреляций, когда в качестве контролирующей переменной используется «Социальный интеллект», но не наблюдаем того же явления, когда в качестве контролирующих переменных используются «Оценка уровня коррупции» и «Понимание коррупции».

Несколько менее очевидны другие взаимосвязи, установленные на данных опроса «Граждане-2001». Например, типология «Настроение» взаимосвязана с пониманием коррупции весьма ощутимо: доверительная вероятность равна $5,41E-05$. Оказывается, что пессимисты реже способны к системному пониманию коррупции, но чаще не понимают ее, а вот уравновешенные — наоборот. Оптимизм не влияет на уровень понимания коррупции. Чуть не дотянула для заданного в книге порогового уровня связь между пониманием коррупции и доверием власти. Но представляется ясной значимая локальная зависимость, согласно которой носители системного понимания коррупции чаще обычного оказываются недоверчивыми гражданами.

Социально-демографические детерминанты понимания коррупции **предпринимателями** оказались довольно неожиданными. В 2001 г. не выявилась, в частности, зависимость от образования, типа населенного пункта, как и от многих других переменных. Можно предположить, что культурные отличия в этой выборке нивелируются под влиянием «образования», которым является само занятие бизнесом. Частично эта гипотеза подтверждается тем, что единственной переменной, давшей значимую зависимость с типологией «Понимание коррупции» (доверительная вероятность — 0,002), оказался месячный подушевой доход. Расчеты показали, в частности, что в верхней квартили доходов отчетливо повышена доля носителей системного понимания; она же уменьшена в нижней квартили доходов.

Можно было предположить, что понимание коррупции может зависеть от характера бизнеса, который представляли в нашем исследовании респонденты-предприниматели. Однако эта гипотеза не подтвердилась: никакие из

используемых нами переменных, описывающих бизнес, не дали значимой взаимосвязи с типологией «Понимание коррупции».

Все эти особенности воспроизвелись и в 2005 г. Единственным исключением стала зависимость понимания коррупции с типом населенного пункта (доверительная вероятность — 0,0002). Однако структура этой зависимости указывает на возможность ее объяснения особенностями выборки.

Как и на выборах граждан, здесь выявляется как зависимость между оценкой уровня коррупции и пониманием коррупции, так и объяснение этой зависимости влиянием социального интеллекта. Но в 2005 г. все зависимости несколько размыты по сравнению с данными 2001 г.

УСТАНОВКА НА КОРРУПЦИЮ

Поставленный во введении вопрос «Почему воруют?» для своего ответа требует, в качестве одного из предположений, рассмотрения гипотезы о порочной природе людей. В том числе и по этой причине в нашем исследовании введена синтетическая типология «Установка на коррупцию», описанная в таблице 2.2.8. В таблице 2.2.9 приведены вопросы, связанные с этой типологией и частоты ответов на них для обеих выборок в 2001 и 2005 гг. Безусловно, далеко не так просто выявить установку небольшим числом вопросов, при ответах на которые могут проявляться либо неискренность, либо ролевое поведение, либо готовность понравиться интервьюеру или шокировать его. Тем не менее, мы решили рискнуть, и дальнейший анализ показал, что наш риск был оправдан. Рисунок 2.2.6 позволяет увидеть соотношения между объемами классов типологии для граждан и предпринимателей в 2001 и 2005 гг.

Таблица 2.2.8. Вербальное описание классов типологии «Установка на коррупцию»

Название класса	Вербальное описание класса
Активное неприятие	Полное неприятие коррупции, готовность прилагать собственные усилия для противостояния коррупции
Пассивное неприятие	Отрицательное отношение к коррупции и к себе от необходимости иногда прибегать к ней, но неготовность проявлять активное сопротивление
Смирение	Отрицательное отношение к коррупции сочетается с представлением о неизбежности этого зла и бесперспективности борьбы с ним
Самооправдание	Спокойное отношение к коррупции, готовность к самооправданию при личном участии в коррупционных сделках
Активное принятие	Отношение к коррупции как к полезному явлению в жизни и бизнесе

Сразу следует отметить, что в ответах на приведенные вопросы граждане и предприниматели вели себя по-разному. Практично-циничные ответы выби-

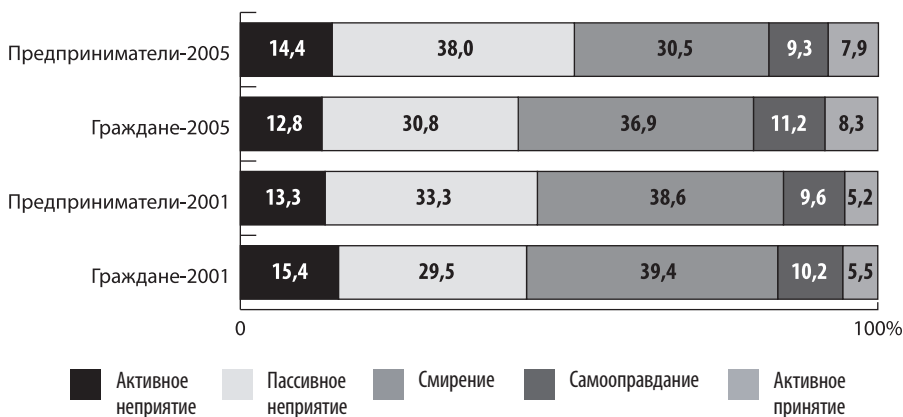


Рис. 2.2.6. Диаграмма распределения частот принадлежности респондентов классам типологии «Установка на коррупцию» (в процентах) для выборок граждан и предпринимателей в 2001 и 2005 гг.

рались предпринимателями существенно чаще. Предприниматели оказались более убежденными критиками практики анонимных сообщений о коррупции. Оценивая гипотетического честного чиновника, сообщившего о взяточничестве своего начальника, предприниматели награждали его эпитетом «чудак» чаще (33%), чем граждане (19,2%). Единство оценок проявилось лишь в ответах на вопрос об инициативе сторон при коррупционных сделках и вопрос о способах победить коррупцию. Тем не менее, общий результат дает весомое сходство структур установок у граждан и предпринимателей и отсутствие значимой динамики. Все это ясно видно из рисунка 2.2.6.

Социально-демографическая детерминация установки на коррупцию демонстрирует тенденцию, противоположную той, что наблюдалась в случае оценки уровня коррупции и понимания коррупции. В этих двух случаях динамика состояла в том, что распределение различных диспозиций по разным социально-демографическим группам было более контрастным, а в 2005 г. более дисперсным. В данном случае наблюдается противоположная тенденция.

Таблица 2.2.9. Вопросы, связанные с типологией «Установка на коррупцию», частоты ответов на эти вопросы (в процентах) и величина сдвига указанных частот δ_p для выборов граждан и предпринимателей

Вопрос	Вариант ответа	Граждане		Предприниматели			
		2001	2005	δ_p	2001	2005	δ_p
Как вы в принципе относитесь к тому, что в нашей стране для решения своих проблем гражданам приходится нередко давать взятки? Какое из приведенных ниже суждений на этот счет ближе к вашей точке зрения?	Это необходимая часть жизни, без этого ничего не сделать	11,8	13,2	11,9	14,8	16,3	10,1
	Это можно избежать, но со взятками легче делать дела	33,8	31,9	-5,6	44,4	39,1	-11,9
	Этого нужно избегать, поскольку коррупция разлагает нас	46,4	51,6	11,2	33,9	39,8	17,4
	Затрудняюсь ответить	8,1	3,3	-59,3	6,9	4,8	-30,4
С какими из нижеприведенных суждений вы бы скорее согласились, а с какими нет?	Законы сейчас никто не соблюдает, поэтому быть «законником» наивно и глупо	28,5	32,3	13,3	16,2	17,6	8,6
	Раз у нас наступил капитализм, то и жить надо по закону капитализма — побеждает сильнейший, человек человеку волк	14,5	20,9	44,1	9,2	11,5	25,0
	Чиновник заставляет, намекает или создает для этого ситуацию	34,6	32,0	-7,5	35,4	25,6	-27,7
	Граждане сами проявляют инициативу	7,0	10,7	52,9	6,1	9,0	47,5
Как вы полагаете, по чьей инициативе и по какой причине люди, которых вы знаете, чаще всего дают взятку чиновнику?	Обе стороны заранее знают, что взятка общепринята	34,2	35,5	3,8	37,0	45,5	23,0
	Другого способа решения проблемы просто не существует	13,3	16,0	20,3	13,3	15,9	19,5
	Затрудняюсь ответить	10,6	5,8	-45,3	8,3	4,0	-51,8
	Если кто-то имеет сведения о коррупции, он должен анонимно сообщить об этом	17,2	18,4	7,0	12,7	13,7	7,9
Во многих странах существует практика анонимных сообщений о случаях коррупции. Представьте себе, что подобная система введена и в России. Как бы вы оценили тогда приведенные ниже высказывания – с каким из них вы в большей степени согласны?	Система вряд ли будет эффективной, т.к. трудно сохранить анонимность	22,0	25,1	14,1	22,6	28,3	25,2
	Эта система не будет эффективной, поскольку коррупция — естественная часть нашей жизни	12,4	22,3	79,8	10,3	21,9	112,6
	Под этой маркой возможна дискредитация честных людей	28,0	16,6	-40,7	36,7	25,3	-31,1
	Такая система вообще не нужна	8,6	9,5	10,5	8,7	6,8	-21,8
Затрудняюсь ответить	11,9	8,1	-31,9	9,0	4,0	-55,6	

Таблица 2.2.9. Продолжение

Вопрос	Вариант ответа	Граждане			Предприниматели		
		2001	2005	δ_p	2001	2005	δ_p
Есть разные мнения по поводу возможности победить коррупцию в России. Какая из точек зрения, представленных ниже, кажется вам наиболее правильной?	Коррупция будет побеждена, если Президент захочет бороться	24,4	16,7	-31,6	24,3	16,6	-31,7
	В России воровали и будут воровать всегда	21,3	25,8	21,1	24,4	23,0	-5,7
	Коррупцию можно победить только всем миром	53,2	51,4	-3,4	50,8	53,5	5,3
	Затрудняюсь ответить	0,2	6,1	2950,0	0,1	6,9	6800,0
Предположим, что вам рассказали про одного человека, который, узнав, что его начальник берет взятки, написал про него в прокуратуру. Выберите одно из следующих слов, которое, с вашей точки зрения, наиболее точно характеризует этого человека	Герой	5,9	6,2	5,1	6,5	5,6	-13,8
	Честный человек	34,3	43,6	27,1	30,5	25,5	-16,4
	Чудак	19,2	15,4	-19,8	33,0	21,5	-34,8
	Завистник	9,9	8,8	-11,1	14,0	11,7	-16,4
	Мстительный человек	5,2	4,7	-9,6	11,3	7,3	-35,4
	Предатель	2,2	4,4	100,0	3,2	4,0	25,0
	Затрудняюсь ответить	17,3	10,2	-41,0	1,0	11,2	1020

Данные опроса «Граждане-2001» демонстрируют зависимости, которые позволяют составить портреты носителей различных диспозиций, связанных с установкой на коррупцию. Используются только те переменные, которые обеспечивают связь с установкой на коррупцию с доверительной вероятностью, меньшей 0,01. Иногда указываются диспозиции с высокими стандартизированными остатками, если они логично дополняют портрет, но общая связь между переменными имеет доверительную вероятность, несколько превышающую пороговую. Указанные портреты сведены ниже в таблицу 2.2.10. Здесь же даны портреты, построенные на основе позиционных переменных.

Такую же таблицу (2.2.11) построим на основе данных опроса «Граждане-2005».

Таблица 2.2.10. Портретные описания респондентов из различных классов типологии «Установка на коррупцию» по данным опроса «Граждане-2001»

Класс типологии	Позиционный портрет	Диспозиционный портрет
Активное неприятие	Житель мегаполиса; высшее образование	Системное понимание коррупции
Пассивное неприятие	Несколько растет уровень жизни	Оптимисты; доверчивые; пассивные адаптанты
Смирение	Гиперактивны в контактах с государством	Отсутствие понимание коррупции; не относятся к оптимистам; низкий социальный интеллект
Самооправдание	Житель села; гиперактивны в контактах с государством	Недоверчивые; неадаптированные маргиналы
Активное принятие		Недоверчивые

Таблица 2.2.11. Портретные описания респондентов из различных классов типологии «Установка на коррупцию» по данным опроса «Граждане-2005»

Класс типологии	Позиционный портрет	Диспозиционный портрет
Активное неприятие		
Пассивное неприятие	Имеют ученую степень	Оценивают уровень коррупции в стране как низкий
Смирение	Разведен	Низкий социальный интеллект; оценивают уровень коррупции в стране как высокий
Самооправдание	Не имеет детей	
Активное принятие	Мужчины, моложе 60 лет; среднее или среднее специальное образование; одинок или никогда не состоял в браке, не имеет детей; нижняя квартиль месячных подушевых семейных доходов	Имеют социальный интеллект выше низкого

По результатам проведенного анализа, как представленного в таблицах 2.2.10 и 2.2.11, так и оставшегося за пределами их клеток, можно высказать несколько предположений о характере динамики распределения в социальном пространстве диспозиций, связанных с установкой на коррупцию.

Первое: контрастность социальной географии установки на коррупцию за четыре года уменьшилась. Это подтверждается увеличением доверительных вероятностей, характеризующих взаимосвязи между синтетической типологией «Установка на коррупцию» и позиционными переменными, вовлеченными в анализ. Кроме того, некоторые позиционные переменные, демонстрировавшие связь с установкой на коррупцию в 2001 г., выпали из числа таковых. Ясный пример — тип населенного пункта, в котором проживает респондент.

Второе: из обеих таблиц отчетливо видно, что в 2001 г. диспозиция «Активное неприятие» имела ясную социальную географию, а в 2005 г. данная диспозиция «растворилась» в социальном пространстве. Противоположная метаморфоза произошла с диспозицией «Активное принятие».

Третье: характерно, что высокая вероятность наблюдать диспозицию «Активное неприятие» приходится на социальную группу жителей мегаполисов с высшим образованием и обладающих системным пониманием коррупции. С одной стороны, этот статистический факт противоречит распространенным бытовым представлениям о местах обитания высоких нравственных чувств. С другой стороны, довольно естественно, что неприятие коррупции возникает именно там, где люди имеют более богатый опыт коррупции. Кроме того, наличествует статистически значимая связь между установкой на коррупцию и социальным интеллектом. Причем в 2001 г. структурно она отчетливее всего проявляется именно в сфере диспозиции «Активное неприятие»: по мере уменьшения социального интеллекта уменьшается шанс встретить респондента с указанной диспозицией. В 2005 г. сама связь между этими двумя переменными становится слабее, и существенная часть этого ослабления приходится как раз на сглаживание распределения диспозиции «Активное неприятие» среди групп с различным социальным интеллектом.

Если учесть отмеченный выше факт роста понимания коррупции (рис. 2.2.3), то можно сделать следующий вывод: социальная коммуникация между представителями различных групп приводит, с одной стороны, к росту понимания коррупции, а с другой стороны — к более равномерному распределению диспозиции «Активное неприятие» по социальному пространству. Важно, что при этом не происходит роста распространенности этой диспозиции. Можно высказать предположение, что этому препятствует рост коррупционной практики. Участие в коррупции в качестве взяточдателя может порождать когнитивный диссонанс, который преодолевается формированием нейтральной или позитивной установки на коррупцию. Эта важная тема будет продолжена ниже.

Иная картина наблюдается при анализе установки на коррупцию для предпринимателей. Ни в 2001, ни в 2005 г. не выявлено никаких взаимосвязей

между типологией «Установка на коррупцию», с одной стороны, и позиционными переменными предпринимателей и характеристиками их бизнеса — с другой. Единственное исключение составила зафиксированная на данных 2001 г. взаимосвязь с полом (доверительная вероятность равна 0,003). В 2005 г. она не подтвердилась. Поэтому мы не будем ее обсуждать.

Точно так же не выявлено взаимосвязи установки на коррупцию с такими переменными, как «Понимание коррупции», «Социальный интеллект» (легкая взаимосвязь с доверительной вероятностью 0,007 прорезалась в 2005 г.), «Мизантропия» и т.п. Однако в обоих опросах наблюдается весьма значимая взаимосвязь с типологией «Оценка уровня коррупции»: доверительная вероятность в 2001 и 2005 гг. равна соответственно 3,68E-05 и 9,91E-08. Самое интересное здесь — воспроизводящаяся и усиливающаяся структура зависимости. Выяснилось, что положительная установка на коррупцию коррелирует с повышенной оценкой уровня коррупции. Этот факт можно оценить как нетривиальный; ведь здравый смысл подсказывает простую модель: те, кто против коррупции, те должны переоценивать ее уровень. Диаграмма рисунка 2.2.7 демонстрирует выявленную структуру взаимосвязи.

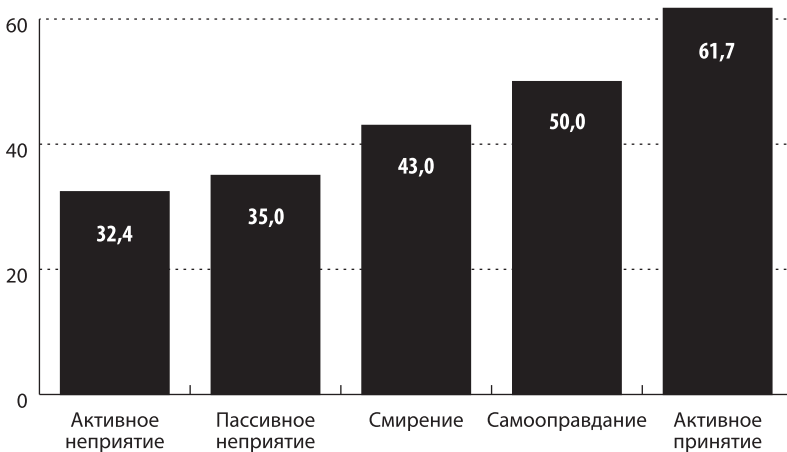


Рис. 2.2.7. Диаграмма частот (в процентах) обнаружения респондентов, оценивающих уровень коррупции как высокий, внутри классов типологии «Установка на коррупцию» для выборки предпринимателей, 2005 г.

Попытки поиска объяснения выявленной нетривиальной зависимости привел к следующему объяснению. Бизнесмены-респонденты имеют различные модели социального порядка. Спектр этих моделей различает их таким образом,

что на одном полюсе располагается модель, в которой мир видится светлым и справедливым, а на другом — злым и несовершенным. Часть бизнесменов исповедуют именно такое представление о мире. В нем высокая оценка уровня коррупции — вполне естественная часть такой модели мира. С другой стороны, в этой модели коррупционное поведение — норма, следовать которой вполне естественно, непредвзято, разумно, правильно. Это соответствует позитивной или хотя бы нейтральной диспозиции относительно коррупции.

Данные соображения подтверждаются проверкой сопряженности между оценкой уровня коррупции и вопросами, ответы на которые допускают интерпретацию в терминах различных представлений о модели мира. К таким вопросам относятся, в частности вопросы 14-5, 14-9 и 14-10 (в нумерации анкеты опроса «Бизнес-2005»). Действительно, на данных 2001 г. анализ сопряженности типологии «Оценка уровня коррупции» с этими тремя вопросами выявил очень высокую связь: доверительные вероятности равны соответственно 7,26E-08; 2,96E-10; 0,0012. На данных 2005 г. доверительные вероятности для тех же вопросов равны соответственно 2,70E-13; 1,26E-10; 0,165. Мы видим рост только в случае последнего вопроса. В остальном — убедительная согласованность с выдвинутой гипотезой.

Таким образом, можно утверждать, что оценка коррупции формируется под влиянием понимания коррупции, как установлено выше, и установки на коррупцию, как установлено сейчас. Чем выше понимание коррупции и чем выше установка на коррупцию, тем выше оценивается уровень коррупции в стране. Можно предположить, что на все эти переменные оказывает влияние собственная коррупционная практика. Это будет проверяться ниже.

* * *

Отметим в заключение, что в исследовании 2001 г. строились еще две синтетические типологии. Первая из них — «Доверие к власти». Ее классы описаны в таблице 2.2.12.

Таблица 2.2.12. Вербальное описание классов типологии «Доверие к власти»

Название класса	Вербальное описание класса
Доверчивые	Постоянная готовность доверять власти при негативной оценке отдельных фактов
Рациональные	Взвешенное отношение к власти при рациональной оценке ее действий
Недоверчивые	Стойкое недоверие к власти, не исключающее позитивной оценки отдельных фактов

Вторая типология — «Настроение» — описана в таблице 2.2.13. Подробности построения и анализа этих типологий читатель может найти в докладе «Диагностика российской коррупции: социологический анализ».

Введение в исследование этих типологий преследовало цель проверить влияние на оценку уровня коррупции установок и других характеристик

респондентов, не имеющих непосредственного отношения к изучаемому нами явлению.

Таблица 2.2.13. Вербальное описание классов типологии «Настроение»

Название класса	Вербальное описание класса
Пессимисты	Доминирование пессимистических ожиданий, низкая оценка себя и своих возможностей
Уравновешенные	Отношение к окружающему миру и себе зависит от обстоятельств
Оптимисты	Постоянная надежда на лучшее, уверенность в себе

Главным результатом здесь следует признать установление зависимости между оценкой уровня коррупции и доверием к власти. Для выборки граждан доверительная вероятность оказалась меньше машинного нуля, а для выборки предпринимателей — $5,13E-9$. Можно с высокой долей уверенности высказать гипотезу: **недоверие к власти и мнение об ее высокой коррумпированности для граждан России — весьма близкие диспозиции**. Ниже эта гипотеза найдет другие подтверждения.

Зависимость между оценкой уровня коррупции и настроением не обнаружена: доверительная вероятность оказалась выше уровня, который в данном исследовании установлен в качестве критического.

§ 2.3. ТИПОЛОГИИ БИЗНЕСА

В предыдущем параграфе мы имели дело с тремя типологиями предпринимателей, общих с типологиями граждан. Здесь же будут изучены еще три типологии, которые касаются собственно бизнеса респондентов-предпринимателей.

УСПЕШНОСТЬ БИЗНЕСА

Успешность бизнеса, если это нормальный бизнес, работающий на удовлетворение спроса в условиях рыночной конкуренции, — основная характеристика, важная не только для самого бизнеса, но и для экономики страны. В условиях развитой теневой экономики представляется сложным измерять успешность бизнеса по точным формальным показателям. Поэтому мы решили включить эту характеристику в число синтетических переменных. При конструировании типологии «Успешность бизнеса» мы опирались на традиционный подход, в котором успешность определяется доходностью и динамикой

бизнеса. Мы полагаем, что характеристика успешности бизнеса принятым в нашем исследовании неформальным методом позволяет решать одну нетривиальную задачу: помещать на единую шкалу успешности бизнес разного масштаба. Описание типологии приведено в таблице 2.3.1. Рис. 2.3.1 позволяет сопоставить объемы классов этой типологии в 2001 и 2005 гг.

Таблица 2.3.1. Вербальное описание классов типологии «Успешность бизнеса»

Название класса	Вербальное описание класса
Успешные	Бизнес развивается динамично и устойчиво, принося доходы и обладая перспективой
Удачливые	Бизнес доходен, но его устойчивость и перспективы проблематичны
Перспективные	Бизнес пока не приносит ощутимых доходов, но явно имеет перспективу успешного развития
Проблемные	Бизнес не приносит доходов и бесперспективен

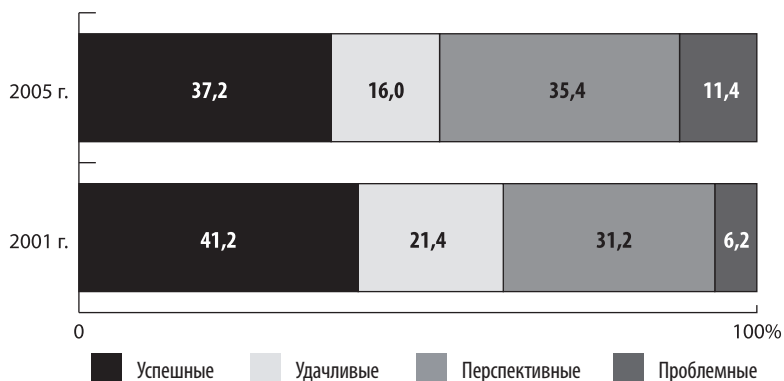


Рис. 2.3.1. Диаграмма распределения частот принадлежности респондентов классам типологии «Оценка уровня коррупции» (в процентах) для выборок предпринимателей в 2001 и 2005 гг.

Диаграмма рисунка 2.3.1 показывает, что в 2001 г. самым наполненным классом типологии «Успешность бизнеса» был класс «Успешные». В 2005 г. он уступил лидерство классу «Перспективные». Но прискорбнее, что более чем в два раза выросла численность класса «Проблемные».

В 2001 г. все сферы бизнеса, представленные в исследовании, имели статистически неразличимые распределения по классам типологии «Успешность бизнеса». То же самое касается таких переменных, как число работающих и форма собственности. Нет зависимости и с типом населенного пункта, в котором происходило интервью с предпринимателем. Слабая зависимость с оборотом проявляется лишь в том, что среди фирм, попадающих в первый квар-

Таблица 2.3.2. Вопросы, связанные с типологией «Успешность бизнеса», частоты ответов на эти вопросы (в процентах) и величина сдвига указанных частот δ_p

Вопрос	Вариант ответа	2001	2005	δ_p
Если оценить успешность вашего бизнеса за последние 2 года, как бы вы ее охарактеризовали?	Выросла	61,2	53,1	-13,2
	Осталась на прежнем уровне	29,5	34,7	17,6
	Снизилась	8,5	12,2	43,5
	Затрудняюсь ответить	0,8	0,0	
Если сравнить успешность вашего бизнеса за последние два года с другими фирмами в вашей сфере, как бы вы ее охарактеризовали?	Выше, чем у других	18,9	15,7	-16,9
	Такая же, как у других	64,7	60,0	-7,3
	Ниже, чем у других	15,4	15,9	3,2
	Затрудняюсь ответить или отказ от ответа	0,9	8,4	
Оцените, пожалуйста, сколько в среднем процентов от месячного оборота вашей фирмы уходит на следующие виды трат и накопления <i>Используется позиция «на развитие бизнеса (инвестиции)»</i>	0%	0	5,3	
	0–5%	10,6	6,3	-40,6
	5–20%	32,4	38,3	18,2
	20–40%	17,6	27,0	53,4
	более 40%	39,4	23,1	-41,4
	Собираюсь расширяться	52,0	54,8	5,4
Какие у вас в целом намерения в отношении вашего бизнеса на ближайшие год-два?	Какие у вас в целом намерения в отношении вашего бизнеса на ближайшие год-два?	44,3	39,0	-12,0
	Видимо, придется сокращать дело	1,7	4,8	182,4
	Наверное, дело придется закрывать	1,8	1,4	-22,2
	Полностью доволен	9,6	12,4	29,2
Если учесть все «за» и «против», довольны ли вы в целом своим бизнесом за последние 2 года?	Если учесть все «за» и «против», довольны ли вы в целом своим бизнесом за последние 2 года?	65,4	57,8	-11,6
	Скорее недоволен, чем доволен	23,3	25,3	8,6
	Совсем недоволен	1,4	4,5	221,4

ть распределения, несколько понижена доля успешных. На границе установленного нами порога находится зависимость типологии «Успешность бизнеса» и переменной, фиксирующей рынок, на который преимущественно работает бизнес респондента (доверительная вероятность — 0,012). Неудивительно, что среди успешных чаще обычного встречаются те, кто сбывает продукцию на международных рынках.

Для последующего анализа нужно остановиться на взаимосвязи типологии «Успешность бизнеса» с характеристикой «Доля рынка, занимаемого продукцией фирмы». Эту зависимость можно признать статистически незначимой (доверительная вероятность — 0,065). Небольшая локальная зависимость проявляется в том, что среди фирм, находящихся в интервале «не более 5%», а таких фирм больше половины, слегка понижена доля успешных. Но гораздо важнее другое: «фирмы-монополисты», чья продукция занимает более половины рынка (их в нашей выборке 11,7%), ничем не отличаются по относительным объемам классов от всей выборки (приведенные стандартизированные остатки по абсолютной величине не превосходят 0,4). Этот примечательный факт можно переформулировать следующим образом: **монополизм и успешность не коррелируют, т.е. успешность бизнеса не зависит от его монопольного положения на рынке.**

Теперь рассмотрим взаимосвязь успешности бизнеса с диспозиционными переменными. Единственная синтетическая типология, из числа описанных выше, продемонстрировавшая весомую связь с успешностью бизнеса, — «Настроение» (доверительная вероятность — 5,67E-17). Весьма интересна структура связи: более чем в двадцать раз растет представительство пессимистов при переходе от класса «Успешные» к классу «Проблемные». Одновременно в два с лишним раза уменьшается доля оптимистов. Установленная взаимосвязь между успешностью бизнеса и настроением подтверждается наличием взаимосвязи между успешностью бизнеса и переменной «Мизантропия» (см. § 1.5): доверительная вероятность равна 0,006). Естественно, что успешные бизнесмены чаще более дружелюбны. Установленные связи могут иметь двоякое объяснение. Первое: успех или неуспех в бизнесе — главное, что определяет настроение бизнеса. Второе: поскольку типология «Успешность бизнеса» строится на вопросах, побуждающих респондентов к самооценке, последняя может быть подвержена настроениям бизнесменов.

Выбор между этими двумя гипотезами легко сделать, обратившись к результатам, полученным по данным опроса «Бизнес-2005». Здесь наблюдается совершенно иная картина: успешность бизнеса приобрела отчетливую бизнес-географию. За четыре года до этого успешный бизнес появлялся примерно с равными шансами в поселениях разного типа. Это было свидетельством относительно свободной экономики. Теперь успешность стала зависеть от типа поселения (доверительная вероятность — 0,00084). Успешность покидает мегаполисы: в городах с населением от 100 до 500 тыс. шанс встретить успешный бизнес почти в полтора раза больше, чем в мегаполисах.

Еще более существенные изменения произошли с успешностью бизнеса разного уровня. В 2001 г. шансы стать успешным не зависели от уровня бизнеса. Теперь эта зависимость появилась (доверительная вероятность — $8,06E-07$). Структура этой зависимости представлена на рис. 2.3.2. Видно, что шанс быть успешным у крупного бизнеса почти в два раза больше, чем у малого. Зато последний в шесть раз чаще по сравнению с крупным оказывается проблемным.

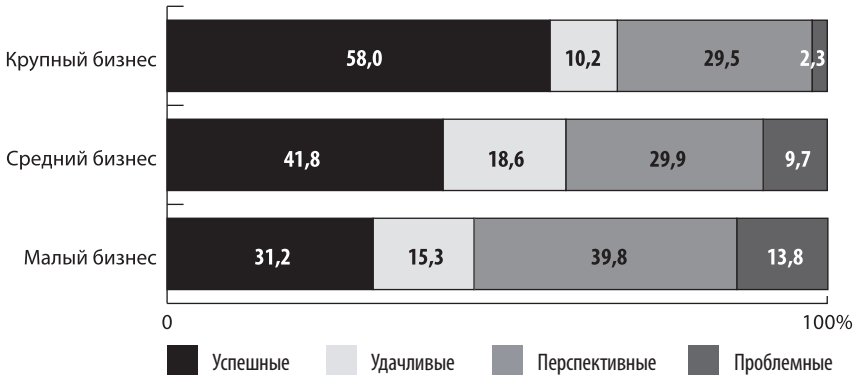


Рис. 2.3.2. Диаграмма распределения частот принадлежности респондентов (в процентах) классам типологии «Успешность» для представителей бизнеса разного уровня по данным опроса «Бизнес-2005»

Эта закономерность подтверждается взаимосвязью между успешностью бизнеса и числом работающих на предприятии (доверительная вероятность — $8,06E-08$). Структура зависимости точно такая же, как и представленная выше. Все это свидетельствует о том, что **общее коррупционное давление в максимальной степени угнетающе сказывается на малом бизнесе.**

Зато снова, в отличие от 2001 г., выявился ясный рецепт успешности. Он продиктован взаимосвязью между успешностью и наличием контрактов с органами власти (доверительная вероятность — $2,55E-08$). Среди поставлявших органам власти товары или услуги успешных в 1,6 раза больше, чем среди не удостоившихся подобной чести.

Из личных позиционных характеристик предпринимателей в 2005 г. проявилось влияние возраста на успешность бизнеса (доверительная вероятность — $8,80E-09$). Главное качество, способствующее успеху, как выяснилось, — молодость. Предприниматели в возрастном интервале 20–30 лет более чем в два раза чаще оказываются успешными, чем пожилые.

Итак, мы видим, что типология «Успешность бизнеса» демонстрирует осмысленные взаимосвязи с переменными, описывающими формальные характери-

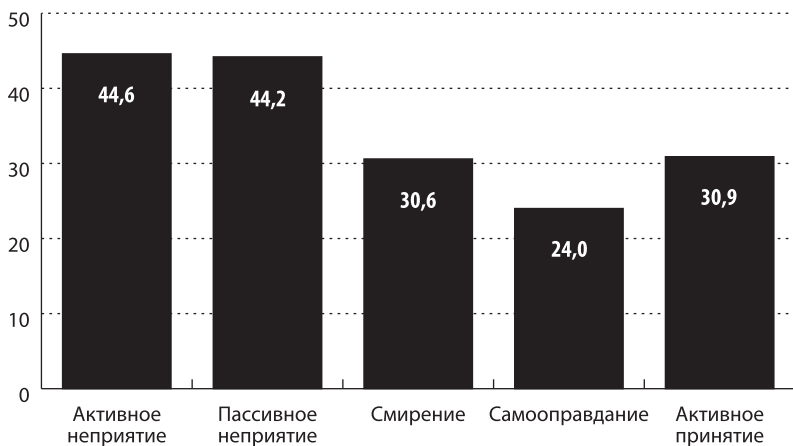


Рис. 2.3.3. Диаграмма распределения частот появления представителей успешного бизнеса внутри классов типологии «Установка на коррупцию» по данным опроса «Бизнес-2005»

стики бизнеса. Есть основания трактовать этот факт как свидетельство в пользу того, что данная типология не является артефактом, порожденным настроениями предпринимателей. Это значит, что рассмотренная выше дилемма, связанная с объяснением зависимости между успешностью бизнеса и настроениями бизнесменов, разрешается в пользу первой версии: мы зафиксировали естественное влияние успешности бизнеса на настроения предпринимателей. Это является косвенным подтверждением валидности обеих построенных индикаторов.

Наконец, в предварительном порядке отметим связь успешности бизнеса с двумя диспозиционными переменными. На данных 2005 г. установлена взаимосвязь между успешностью бизнеса и оценкой уровня коррупции (доверительная вероятность — 0,0025). В частности, представители проблемного бизнеса чаще склонны оценивать уровень бизнеса как высокий. Также установлена взаимосвязь с установкой на коррупцию (доверительная вероятность — 0,00056). Выявляется, что антикоррупционная установка, как это видно из диаграммы на рис. 2.3.3, способствует успешности бизнеса.

ЗАВИСИМОСТЬ БИЗНЕСА ОТ ВЛАСТИ

Одна из гипотез нашего исследования состоит в том, что деловая коррупция во многом обуславливается зависимостью бизнеса от власти. Эта зависимость может выражаться в разных формах. Одна из них будет измеряться с помощью

типологии, которая описывается в данной главе. Эта зависимость нередко добровольная, поскольку она обеспечивает (или должна обеспечивать) относительную стабильность или конкурентные преимущества. Она проявляется в виде установления между властью и бизнесом клиентских отношений двух видов. В первом случае власть выступает в качестве клиента бизнеса, который поставляет ей свои товары и услуги. Во втором — бизнес выступает в роли клиента власти, которая поставляет ему эксклюзивные льготы и преимущества. Ясно, что в этих двух случаях по-разному могут строиться коррупционные отношения между двумя сторонами. Для проверки этой гипотезы строилась типология, которая описывается в таблице 2.3.3.

Таблица 2.3.3. Вербальное описание классов типологии «Зависимость от власти»

Название класса	Вербальное описание класса
Зависимые	Фирма существует преимущественно за счет заказов и (или) ресурсов, предоставляемых властью, а также получает преимущества (льготы, преференции и т.п.) от представителей власти
Связанные заказами	Фирма существует преимущественно за счет заказов и (или) ресурсов, предоставляемых властью, но не имеет преимуществ (льгот, преференций и т.п.) от представителей власти
Связанные льготами	Фирма практически не пользуется заказами и ресурсами, предоставляемыми властью, но имеет преимущества (льготы, преференции и т.п.) от представителей власти
Независимые	Фирма практически не пользуется заказами и ресурсами, предоставляемыми властью и не имеет преимуществ (льгот, преференций и т.п.) от представителей власти

Таблица 2.3.4 представляет, как менялись частоты ответов на вопросы, сопряженные с типологией «Зависимость от власти». На рис. 2.3.4 (см. с. 264) указано, как менялись объемы классов типологии и сами эти объемы.

Бросается в глаза большая доля предпринимателей, полагающих себя независимыми, и небольшая разница в распределениях. Наблюдаемая разница не может быть признана статистически значимой. В силу резкой асимметрии распределения частот дальше анализируется редуцированная версия типологии «Зависимость от власти», состоящая из двух классов: «Независимые» и прочие; второй класс образован объединением трех остальных классов исходной типологии. Дальнейший анализ проводится именно для этой типологии.

В 2001 г. независимость от власти совершенно не выделяла предпринимателей по их собственным позиционным характеристикам. Что касается характеристик бизнеса (не связанных с конструированием данной типологии), то значимая зависимость проявилась в масштабе бизнеса, измеряемом числом работающих (доверительная вероятность равна 4,82E-07): чем меньше работающих на предприятии, тем больше шансов, что оно окажется в классе незави-

Таблица 2.3.4. Вопросы, связанные с типологией «Зависимость бизнеса от власти», частоты ответов на эти вопросы (в процентах) и величина сдвига указанных частот δ_p

Вопрос	Вариант ответа	2001	2005	δ_p
Какая у вашего предприятия организационно-правовая форма?	Закрытое акционерное общество (ЗАО)	19,5	11,9	-39,0
	Открытое акционерное общество (ОАО)	15,1	11,0	-27,2
	Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	42,2	53,2	26,1
	Государственное унитарное предприятие	3,0	1,2	-60,0
	Муниципальное унитарное предприятие	1,7	0,5	-70,6
	Предприятие без образования юридического лица	13,3	20,5	54,1
	Кооператив	1,1	0,3	-72,7
	Иная организационно-правовая форма	3,7	1,4	-62,2
	0 %	70,7	87,7	24,0
	От 0 % до 12 %	5,0	3,3	-34,0
Какая, примерно, доля (в %) вашего предприятия находится в собственности у государства?	От 13 % до 25 %	6,8	2,7	-60,3
	От 26 % до 50 %	8,0	2,6	-67,5
	От 51 % до 100 %	3,8	3,7	-2,6
	100 %	5,8	0,0	
Арендует ли предприятие недвижимое имущество (здания, помещения) для административных или производственных нужд у государственных или муниципальных органов в настоящее время?	Да	56,8	57,7	1,6

Таблица 2.3.4. Продолжение

Вопрос	Вариант ответа	2001	2005	δ_p
Приблизительно, какую долю от ежемесячного оборота вашей фирмы (в процентах) приносили продажи товаров (услуг) государственным (муниципальным) учреждениям в течение прошлого года?	0% (государственной собственности)	45,1	18,0	-60,1
	До 30%	42,6	65,2	53,1
	От 30 % до 70 %	8,7	11,0	26,4
	От 70 % до 100%	3,2	5,9	84,4
	Ровно 100%	0,5	0,0	
Из каких источников вы получили кредиты?	Государственные банки	10,0	5,0	-50,0
	Коммерческие банки	23,3	23,1	-0,9
	Органы власти	1,6	0,6	-62,5
	Другие коммерческие небанковские организации	4,8	3,0	-37,5
Получало ли ваше предприятие следующие виды поддержки в течение прошлого года?	Прямые субсидии или централизованные кредиты	8,9	8,5	-4,5
	Эксклюзивные налоговые льготы, освобождения	6,6	4,1	-37,9

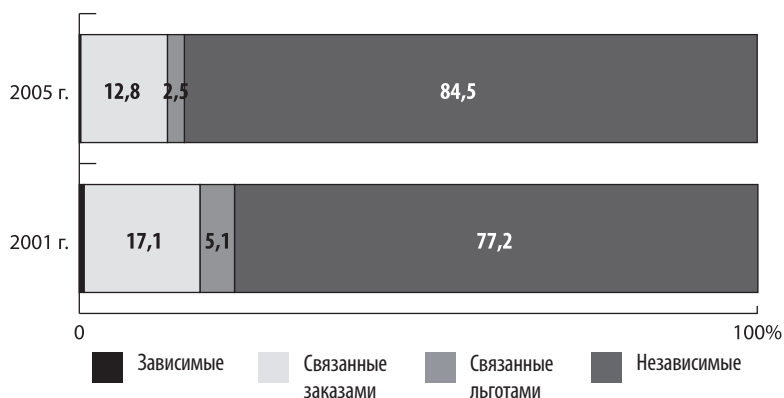


Рис. 2.3.4. Диаграмма распределения частот принадлежности респондентов классам типологии «Зависимость от власти» (в процентах) для выборок предпринимателей в 2001 и 2005 гг.

симых. Нет различий и в диспозициях, которые мы вводили и рассматривали выше. Вместе с тем проявились две важные зависимости, связанные с коррупционной практикой и положением на рынке. Выяснилось, что есть значимая связь между зависимостью бизнеса от власти и практикой «захвата государства» (доверительная вероятность равна $4,86E-05$). Так, например, в группе активно занимающихся «захватом государства» зависимые фигурируют в два раза чаще, чем среди не прибегающих к этой практике.

Отдельного рассмотрения заслуживает связь зависимости бизнеса от власти с другой переменной, характеризующей долю на рынке, которую занимает данное предприятие. Здесь выявилась весьма значимая зависимость: доверительная вероятность равна $8,30E-06$. Выяснилось, что зависимые от власти имеют больше шансов доминировать на рынке своей продукции (см. рис. 2.3.5).

Установленный результат кажется вполне естественным. Можно мыслить две основные стратегии занятия доминирующего положения на рынке. Первый — нормальная конкуренция. Вторая — использование неформальных административных рычагов. Выясняется, что вторая стратегия в условиях российской экономики более эффективна. Однако следует подчеркнуть, что не выявлено взаимосвязи между зависимостью от власти и успешностью бизнеса. К этому обстоятельству мы вернемся ниже.

Данные 2005 г. продемонстрировали ту же картину. К сожалению, отсутствовал вопрос о доминировании на рынке. Проявилась новая связь — с возрастом предпринимателя (доверительная вероятность — $0,005$). Среди зависимых от власти чаще, чем по выборке в целом, оказывались предприниматели преклонного возраста. Это может означать, что здесь фиксируются старые связи предпринимателей-выходцев из старой власти.

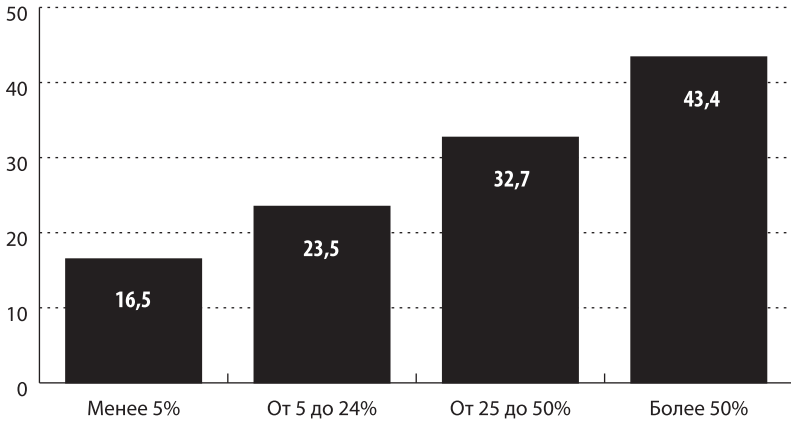


Рис. 2.3.5. Диаграмма распределения частот (в процентах) появления представителей бизнеса, в той или иной форме зависимого от власти, внутри групп респондентов, образованных ответами на вопрос «Если иметь в виду основную продукцию (вид услуг), которую производит ваше предприятие (фирма), то какова доля рынка по продажам, занимаемая вашим предприятием?» по данным опроса «Бизнес-2001»

На более высоком доверительном уровне воспроизвелась связь между зависимостью от власти и уровнем бизнеса. Она проявилась сразу на трех переменных. Первая — уровень бизнеса (доверительная вероятность — 2,25E-15). Независимые и прочие представлены внутри малого бизнеса в пропорции 9:1, а внутри крупного — в пропорции 6:4. Вторая — число работающих на предприятии (доверительная вероятность — 5,30E-12). Эти две взаимосвязи подтверждаются третьей, менее выраженной, взаимосвязью с оборотом бизнеса (доверительная вероятность — 0,009). Чем выше уровень бизнеса, чем больше работающих, чем больше оборот, тем больше шансов, что предприятие занимает доминирующее положение на рынке. Можно полагать, что установленная воспроизводящаяся закономерность не столько характеризует в данном случае особенности российского рынка (нет ничего удивительного в том, что доминировать на рынке легче крупным), сколько свидетельствует в пользу валидности построенного индикатора.

ВОВЛЕЧЕННОСТЬ В КОРРУПЦИЮ

В соответствие с программой, в исследованиях 2001 и 2005 гг. строилась синтетическая типология «Вовлеченность в коррупцию» — основная для изучения деловой коррупции. В таблице 2.3.5 приведено описание типологии «Вовлеченность в коррупцию». Таблица 2.3.6 демонстрирует распределение

респондентов-предпринимателей по классам типологии в 2001 и 2005 гг. Таблица 2.3.7 содержит вопросы, связанные с данной типологией и частоты ответов на них¹.

Таблица 2.3.5. Вербальное описание классов типологии «Вовлеченность в коррупцию» (для бизнеса)

Название класса	Вербальное описание класса
Активная вовлеченность	Систематическое и целенаправленное построение и использование коррупционных связей с должностными лицами с целью извлечения личной выгоды для себя, своих близких и знакомых
Пассивная вовлеченность	Нет практики целенаправленного поиска коррупционных связей, но возможности прибегнуть к коррупции для решения своих проблем не упускаются
Вынужденная вовлеченность	Использование коррупции только в тех случаях, когда нет других возможностей решить свои проблемы
Избегание	Сознательное построение бизнеса, минимизирующее использование коррупционных связей при стремлении по возможности не зависеть от представителей власти

Таблица 2.3.6. Распределение частот принадлежности респондентов классам типологии «Вовлеченность в коррупцию» (в процентах) для выборок предпринимателей в 2001 и 2005 гг.

Год	Классы типологии «Вовлеченность в коррупцию»			
	Активная вовлеченность	Пассивная вовлеченность	Вынужденная вовлеченность	Избегание
2001	0,1	0,7	16,6	82,5
2005	0,1	0,6	15,0	84,3

Как и в случае типологии «Зависимость от власти», мы наблюдаем, во-первых, статистически незначимые различия в распределениях. То же видно из таблицы 2.3.7, где различия в частотах ответов в 2001 и 2005 гг. большей частью статистически незначимы. Во-вторых, сами распределения весьма асимметричны, что может объясняться в данном случае уклонением от ответов или смещением ответов, когда вопросы касаются наиболее интимных сторон ведения бизнеса. Как и в предыдущем случае, дальнейшему анализу подвергается не исходная типология, а редуцированная до двух клас-

¹ Есть различие в результатах построения типологии «Вовлеченность в коррупцию» в данной книге и в докладе «Диагностика российской коррупции». Это связано с некоторыми уточнениями в экспертизе. Различия носят количественный характер и не влияют на конечные выводы.

Таблица 2.3.7. Вопросы, связанные с типологией «Зависимость бизнеса от власти», частоты ответов на эти вопросы (в процентах) и величина сдвига указанных частот δ_p

Вопрос	Вариант ответа	2001	2005	δ_p
Оказывали ли вы или ваша фирма материальную поддержку (деньгами, товарами или услугами) политической партии или политике?	Постоянно	2,1	2,1	0,0
	Нерегулярно, время от времени	7,3	6,0	-17,8
	Только во время выборов	11,1	11,7	5,4
	Не оказывали	79,4	80,2	1,0
Если в стране начнется реальная, серьезная долгосрочная борьба с коррупцией, какую в целом линию поведения вы скорее всего избере- те?	Постараюсь принять в ней участие	29,5	35,3	19,7
	Пережду, посмотрю, что получится	39,5	42,0	6,3
	Эта затея бесперспективна – очередная кампания, и я найду способ к ней приспособиться	30,3	22,7	-25,1
Нередко можно услышать, что предпринимательство в России постоянно сталкивается с властью как с препятствием, лежащим на пути развития бизнеса. Преодолевать это препятствие можно по-разному. Какой из перечисленных ниже методов вы используете в своей практике чаще всего? Выберите не более трех ответов из числа тех, которые наиболее близки вашей практике.	Завожу и использую полезные знакомства среди крупных чиновников, политиков, депутатов, которым я иногда помогаю	21,2	27,9	31,6
	Любая моя проблема имеет свою цену в наших органах власти, и я готов ее заплатить	15,4	13,8	-10,4
	Лучше всего двигать своих людей в органы власти	9,4	11,0	17,0
	Мне помогают знакомые чиновники, которым я иногда помогаю	26,4	31,3	18,6
При ведении бизнеса люди по-разному организуют свои отношения с властью. Выберите один из приведенных ниже вариантов, который наиболее точно отражает ваш способ ведения дел.	Я стараюсь поменьше иметь дело с властью. А для этого приходится следовать нашим законам, которые несовершенны и часто мешают делу	67,8	70,2	3,5
	Я чувствую себя довольно свободно. Если придется нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью	22,4	18,7	-16,5
	Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах	9,7	11,0	13,4

сов: «Избегание» и «Прочие». Теперь перейдем к описанию различий между двумя этими классами.

В 2001 г. типология «Вовлеченность в коррупцию», как это было свойственно и типологии «Зависимость от власти», не показала значимых взаимосвязей с большинством позиционных и диспозиционных переменных. Однако имеющиеся исключения весьма интересны и важны. Прежде всего, установлена взаимосвязь с личным достатком. Это проявляется в наличии связи вовлеченности рассматриваемой типологии с двумя переменными. Первая — среднедушевой семейный доход (доверительная вероятность — 0,009). Вторая — самооценка жизненного уровня («ниже среднего», «средний», «выше среднего»; доверительная вероятность — 1,07E-05). Структура зависимости такова: чем выше личный доход, тем выше шанс, что предприниматель относится к классу «Прочие», и меньше — к классу «Избегание».

Другая выявленная взаимосвязь имеет очень важное значение, поскольку она служит свидетельством в пользу валидности построения переменной «Вовлеченность в коррупцию». Речь идет о взаимосвязи с переменной «Активность в захвате государства» (см. § 1.5), выявленной с доверительной вероятностью 1,54E-09. Естественно, что повышенная активность респондента-предпринимателя в захвате государства сопровождается резко повышенными шансами его принадлежности к классу «Прочие» и пониженными — к классу «Избегание».

С учетом этого подтверждения валидности, более солидно будет выглядеть последняя из установленных зависимостей типологии «Вовлеченность в коррупцию» с типологией «Установка на коррупцию» (доверительная вероятность — 2,63E-07). Структуру этой зависимости можно увидеть на рисунке 2.3.6.

Мы видим, что имеется статистическая связь между антикоррупционной установкой и антикоррупционной практикой. Этот факт будет позднее перепроверяться другими способами. Данные 2005 г. показывают близкую картину, включая взаимосвязь между установкой на коррупцию и вовлеченностью в коррупцию.

Однако мы считаем очень важным обсудить не столько установленные зависимости, сколько зависимость невыявленную. Естественно ставить вопрос о том, влияет ли вовлеченность в коррупцию на успешность бизнеса. Сопоставление соответствующих типологий не выявляет такой зависимости: доверительная вероятность в 2001 и 2005 гг. равна соответственно 0,936 и 0,020. Тем не менее, различие существует, и в нем надо разобраться. Сделаем это отдельно для 2001 и 2005 гг.

Рассмотрим взаимосвязи в группе следующих переменных: «Вовлеченность в коррупцию», «Активность при захвате государства», «Зависимость от власти», «Доминирование на рынке» и «Успешность бизнеса». Первые три переменные могут рассматриваться как индикаторы использования неконкурентных методов для достижения успеха бизнеса. Четвертая переменная может рассматриваться как индикатор промежуточной цели — захвата рынка, помогающей обеспечить успех бизнеса.

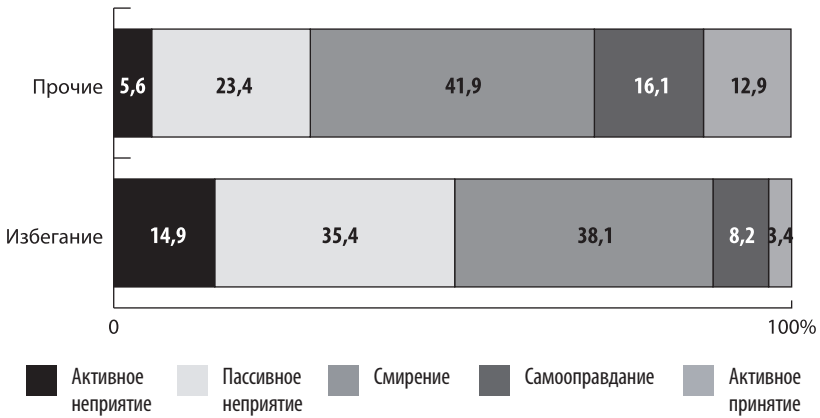


Рис. 2.3.6. Диаграмма распределения частот принадлежности респондентов (в процентах) классам типологии «Успешность» для представителей бизнеса разного уровня по данным опроса «Бизнес-2005»

Сначала сведем все изученные парные зависимости между этими переменными в одну таблицу (2.3.8). Мы видим из этой таблицы, что никакая характеристика, связанная с коррупционными стратегиями, зависимостью от власти или занятием доминирующего положения на рынке, не гарантирует преимуществ в достижении успеха бизнеса. Более точно, можно высказаться так: использование или не использование коррупционных стратегий ведения бизнеса ведет к его успеху примерно с одинаковыми шансами.

Таблица 2.3.8. Доверительные вероятности при анализе сопряженности между характеристиками активности и успешности бизнеса по данным опроса «Бизнес-2001»

	Вовлеченность в коррупцию	Активность при «захвате государства»	Зависимость от власти	Доминирование на рынке	Успешность бизнеса
Вовлеченность в коррупцию		1,54E-09	0,182	0,889	0,936
Активность при «захвате государства»	1,54E-09		4,86E-05	0,248	0,961
Зависимость от власти	0,182	4,86E-05		8,30E-06	0,250
Доминирование на рынке	0,889	0,248	8,30E-06		0,065
Успешность бизнеса	0,936	0,961	0,250	0,065	

Может возникнуть естественная гипотеза, согласно которой зависимость между коррупционными стратегиями и успехом могут проявляться для разных видов бизнеса. Чтобы проверить эту гипотезу, был проведен анализ сопряженности между вовлеченностью в коррупцию и успешностью бизнеса внутри групп респондентов, образованных разными значениями следующих переменных: «Тип населенного пункта», «Число работающих», «Доминирование на рынке», «Оборот фирмы», «Зависимость от власти». Нигде не была выявлена сопряженность, хоть отдаленно намекающая на наличие статистической зависимости. Тем самым основная гипотеза об отсутствии влияния коррупционных стратегий на успех бизнеса подтверждена для 2001 г.

Уменьшение в 2005 г. доверительной вероятности для сопряженности между вовлеченностью в коррупцию и успешностью бизнеса до значения 0,02 может объясняться тем, что с течением времени начали появляться зоны предпринимательства, где взаимосвязь между двумя этими свойствами существует. Поэтому для данных опроса 2005 г. была проведена проверка того же типа: анализ сопряженности между успешностью бизнеса и вовлеченностью в коррупцию был осуществлен внутри групп респондентов, образованных различными значениями следующих переменных: «Тип населенного пункта», «Уровень бизнеса», «Число работающих», «Оборот фирмы», «Зависимость от власти». Индикатором наличия упомянутых выше зон стало бы обнаружение таких значений указанных переменных, на которых доверительная вероятность опускалась бы ниже обнаруженного ранее значения 0,02. Такая ситуация была выявлена: это бизнес из мегаполисов (доверительная вероятность — 0,012). Вместе с тем была выявлена еще одна зона предпринимателей, для которых анализируемая нами зависимость имеет место: это те, кто имеет установку на коррупцию «Смирение» (доверительная вероятность 0,00073).

Полученные результаты важны и нуждаются в интерпретации. Снова сначала о ситуации на момент первого исследования. Мы понимаем, что отсутствие зависимости доказать труднее, чем ее наличие. Но, тем не менее, общий итог проведенного анализа дает основание сделать следующее заключение: **российский бизнес может быть эффективным и успешным, не изыскивая властных льгот и не прибегая к коррупции.**

Это утверждение расходится с обыденными представлениями и потому нуждается в обосновании. Указанное отсутствие зависимости объясняется, скорее всего, довольно универсальной причиной — действием компенсаторных механизмов. Они работают на разном уровне. Например, человек, желающий достичь успеха в определенной профессиональной сфере, но не обладающий некоторыми нужными для этого стандартными качествами, может компенсировать их отсутствие использованием и развитием других своих качеств, естественно, при серьезных мотивации и усилиях. Другой пример: государства, не располагающие богатыми запасами минерально-сырьевых ресурсов, добиваются весомых экономических успехов, опираясь на такие

ресурсы, как интеллект, трудолюбие, профессионализм своих граждан. В то же время государства, награжденные судьбой богатыми залежами полезных ископаемых, могут влачить жалкое экономическое существование.

Компенсаторные механизмы могут проявляться там, где есть хоть какая-то свобода выбора направлений и инструментов достижения успеха. Рыночная экономика (даже в том зачаточном состоянии, в котором она находится в нашей стране) обладает необходимыми степенями свободы, которые позволяют проявляться описанным выше компенсаторным механизмам. В данном конкретном случае они реализуются, как минимум, двумя способами. Первый: отсутствие монополизма или льгот, достигнутых коррупционным влиянием, компенсируется стандартным повышением конкурентоспособности бизнеса. Второй: под давлением конкурентов, располагающих ресурсами, добытыми коррупционным путем, бизнес меняет рынки и сферы деятельности.

Однако эти механизмы работают, если коррупционное давление на бизнес не слишком велико. Поэтому признаки появления зависимости между успешностью бизнеса и его вовлеченностью в коррупцию могут быть свидетельством того, что коррупционное давление нарастает (что будет проверено ниже на данных о коррупционных рынках). Порочность этой ситуации, если наше предположение верно, состоит в том, что масштабная коррупция создает дополнительные условия для ее роста, формируя дополнительные стимулы для коррупционного поведения.

§ 2.4. СОЦИАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

В § 1.5 описана методика построения переменной «Социальный интеллект». Здесь мы намерены использовать ее для сравнения по этому свойству выборки граждан и предпринимателей, с одной стороны, и выборки опросов 2001 и 2005 гг. — с другой. Кроме того, предстоит описать в терминах позиционных переменных группы респондентов с разным социальным интеллектом.

ДИНАМИКА УРОВНЯ СОЦИАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА

Напомним, что в качестве индикатора социального интеллекта использовалась переменная, значение которой определялось как число использований варианта «Затрудняюсь ответить» при ответах на вопросы анкеты. Чтобы учесть при сравнении разное число вопросов в различных анкетах, указанное выше число делилось на общее число вопросов в конкретной анкете. Имеются

в виду вопросы, которые учитывались при подсчете числа использований «Затрудняюсь ответить». Далее, для полученных таким образом рядов чисел вычислялись среднее арифметическое (E) и медиана (M). Затем проводилось попарное сравнение таких рядов чисел для следующих пар опросов: «Граждане-2001» и «Бизнес-2001»; «Граждане-2005» и «Бизнес-2005»; «Граждане-2001» и «Граждане-2005»; «Бизнес-2001» и «Бизнес-2005». Сравнение проводилось с помощью непараметрического теста Краскала-Уоллиса (см. § 1.2). Результаты этих вычислений приведены на диаграмме рис. 2.4.1. Диаграмма содержит для каждого опроса значения среднего арифметического (E) и медианы (M), а для каждой пары сравниваемых опросов приводится доверительная вероятность P для проверки гипотезы о различии распределений. Чем меньше вероятность, тем больше различие между рядами чисел. Напомним также, что бóльшим значениям M и E соответствует меньшее значение социального интеллекта. На диаграмме стрелки в сравниваемых парах направлены от выборки с меньшим социальным интеллектом к выборке с бóльшим социальным интеллектом.

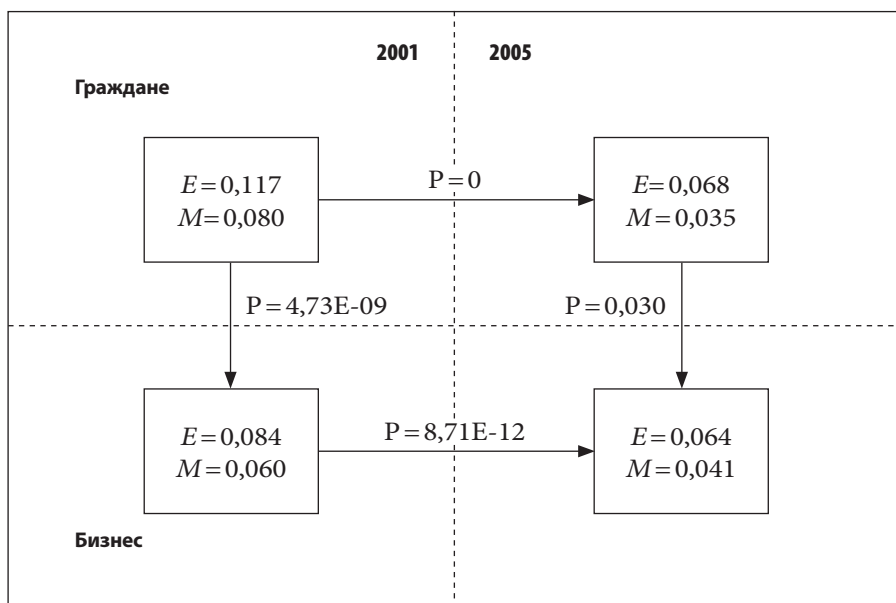


Рис. 2.4.1. Диаграмма сравнения выборок опросов 2001 и 2005 гг. по социальному интеллекту

Результаты расчетов, сведенные на диаграмме, позволяют сделать следующие выводы:

1. В 2001 г. уровень социального интеллекта в выборке предпринимателей был выше, чем в выборке граждан.
2. В промежутке между 2001 и 2005 гг. фиксируется рост социального интеллекта в обеих выборках.
3. Можно предполагать, что генеральная совокупность граждан характеризовалась более интенсивным ростом социального интеллекта, нежели генеральная совокупность предпринимателей.
4. Выборки (и, соответственно, генеральные совокупности) граждан и предпринимателей выровнялись по уровню социального интеллекта.

Как было установлено¹, социальный интеллект, фиксируемый по ответам «Затрудняюсь ответить» на вопросы анкет, не однороден, но разбивается на зоны релевантности, задаваемые тематическим контекстом анкет. Естественно предположить, что в нашем случае мы имеем дело с зоной релевантности, определяемой социальным опытом респондентов, порождаемым столкновениями с коррупцией, и информацией, циркулирующей об этом социальном явлении. Данное предположение основано, естественно, на содержании и доминирующем контексте анкет. Кроме того, такое предположение подтверждается описанной в § 2.3 высокой зависимостью между социальным интеллектом и синтетической типологией «Понимание коррупции». Таким образом, при дальнейшей интерпретации мы должны иметь в виду, что имеем дело не с социальным интеллектом «вообще», а с социальным интеллектом в сфере коррупционных отношений.

С учетом вышесказанного, сделанные нами выводы могут допускать следующую интерпретацию. Зафиксированный рост социального интеллекта означает распространение и укоренение коррупции как социального явления — совокупности коррупционных отношений и коррупционных социальных практик. Это подкрепляется расширением циркулирования информации о коррупции как в сфере обыденной коммуникации, так и в средствах массовой информации. Если данное предположение верно, то эффект роста социального интеллекта должен сопровождаться размыванием его социальной географии.

СОЦИАЛЬНАЯ ГЕОГРАФИЯ СОЦИАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА

Для дальнейшего анализа использовалась переменная, разбивающая респондентов на четыре квартильные группы по уровню социального интеллекта. Для этой переменной во всех четырех выборках анализировалась сопряженность с другими позиционными переменными. Рассмотрим результаты этого анализа для каждой из четырех выборок.

¹ Сатаров Г.А. Социальный интеллект и динамика диспозиций. Москва : Фонд ИНДЕМ, 2003.

«Граждане-2001». Установлено, что социальный интеллект имеет крайне высокую взаимосвязь с типом населенного пункта (доверительная вероятность равна машинному нулю). Структура взаимосвязи вполне ожидаема: чем выше уровень (численность) поселения, тем выше социальный интеллект (см. рис. 2.4.2). В основном различие фиксируется между мегаполисами, с одной стороны, и прочими типами поселений — с другой. Можно предположить, что это обусловлено высоким вкладом СМИ в распространение информации о коррупции.

Кроме того, установлена значимая взаимосвязь социального интеллекта со следующими позиционными переменными:

- пол (доверительная вероятность — $6,53E-09$) — мужчины превосходят женщин;
- образование (доверительная вероятность — $2,64E-12$) — высшее образование дает преимущество;
- социальное положение отца (доверительная вероятность — $1,42E-07$) — явное преимущество имеют дети специалистов с высшим образованием; еще бóльшая зависимость с социальным положением матери (доверительная вероятность — $4,81E-12$) с преимуществом той же социальной группы;
- квартили подушевого дохода (доверительная вероятность — $1,00E-18$) — высокий доход коррелируется с высоким социальным интеллектом и наоборот; похожую, но менее выраженную связь дают косвенные вопросы, характеризующие доход семьи респондента.

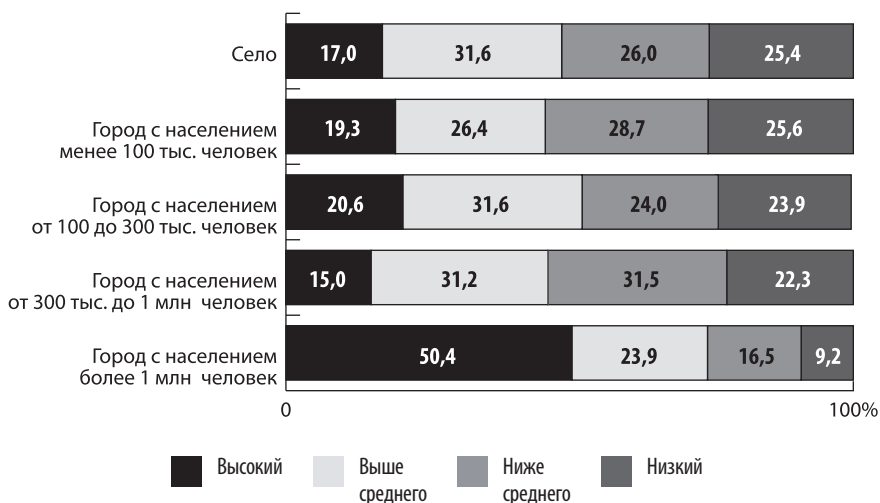


Рис. 2.4.2. Диаграмма распределения частот принадлежности респондентов классам типологии «Социальный интеллект» (в процентах) внутри групп респондентов, проживающих в поселениях разного уровня, для выборки опроса «Граждане-2001»

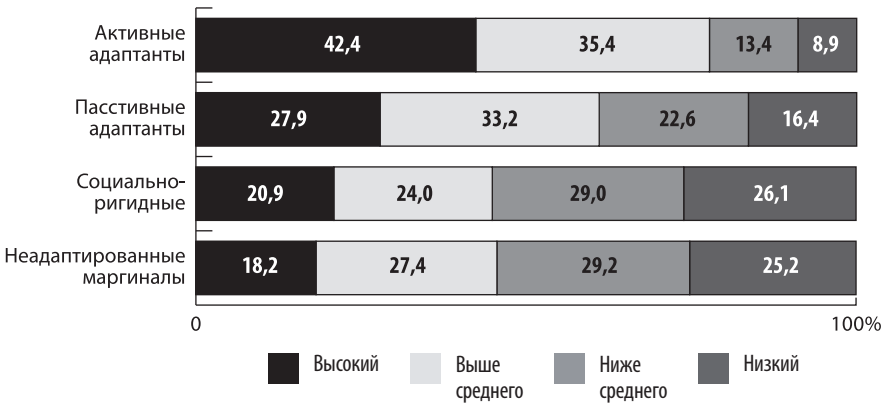


Рис. 2.4.3. Диаграмма распределения частот принадлежности респондентов классам типологии «Социальный интеллект» (в процентах) внутри групп респондентов, принадлежащих разным классам типологии «Адаптация», для выборки опроса «Граждане-2001»

Полезно напомнить об установленной выше взаимосвязи между социальным интеллектом и типологией «Активность контактов с государством» (§ 1.5). Не выявлено значимого влияния возраста, семейного положения, наличия детей.

Заслуживает специального обсуждения взаимосвязь социального интеллекта с синтетической типологией «Адаптивность» (доверительная вероятность — 3,83E-24). Структура взаимосвязи представлена на диаграмме рисунка 2.4.3.

Мы видим, что высокий уровень адаптации сопровождается высоким социальным интеллектом. Можно предположить, что высокий социальный интеллект способствует адаптации в сложных социальных условиях.

«Бизнес-2001». Следует помнить, что генеральная совокупность предпринимателей более однородна по сравнению с генеральной совокупностью граждан. Это проявилось, в частности, при анализе сопряженностей социального интеллекта с позиционными переменными, характеризующими респондентов-предпринимателей. Воспроизвелись взаимосвязи со следующими переменными:

- тип населенного пункта (доверительная вероятность — 2,71E-11) с той же структурой взаимосвязи (высокий социальный интеллект чаще наблюдается в мегаполисах);
- квартили подушевого дохода (доверительная вероятность — 6,89E-06) — как и на выборке граждан, высокий доход коррелирует с высоким социальным интеллектом и, наоборот; аналогично, похожую, но менее выраженную, связь дают некоторые косвенные вопросы, характеризующие доход семьи респондента.

Не выявлено значимой взаимосвязи со следующими переменными: пол, возраст, образование, социальное положение, семейное положение, наличие детей, социальное происхождение по отцу и матери, типологии «Мизантропия» и «Уровень самооценки». Что касается позиционных характеристик фирм, которые представляли в опросе респонденты-предприниматели, то для них также не выявлено значимой взаимосвязи с социальным интеллектом.

Единственное, но несколько странное исключение составляет переменная «Положение на рынке» (доверительная вероятность — 0,001). Оказалось, что носители социального интеллекта с уровнем «ниже среднего» значительно меньше представлены среди представителей фирм, контролируемых менее 5% процентов рынка (стандартизированный остаток равен -3,0) и значительно чаще (стандартизированный остаток равен 4,5) — среди представителей фирм, контролируемых более половины рынка. Напомним, что ранее (§ 2.4) была установлена взаимосвязь между использованием активных коррупционных стратегий и завоеванием монопольного положения на рынке. В связи с этим напрашивается переформулировка известного выражения «Сила есть — ума не надо»: «Есть коррупционные связи — социальный интеллект излишен».

В целом мы можем заключить, что социальная география социального интеллекта предпринимателей менее контрастна, чем у граждан.

«Граждане-2005». Как и ожидалось, взаимосвязь социального интеллекта с позиционными переменными стала менее выраженной. Кроме того, несколько изменилась структура этой взаимосвязи. Сохранилась, но стала менее выраженной (доверительная вероятность — 1,31E-12) взаимосвязь социального интеллекта с типом населенного пункта. Если раньше эта взаимосвязь проявлялась, главным образом, на группе респондентов с высоким социальным интеллектом, то в 2005 г. эти различия выровнялись, а значимые расхождения проявились в группе с низким социальным интеллектом. Исчезла взаимосвязь с полом, но зато появилась взаимосвязь с возрастом (доверительная вероятность — 1,65E-04) и образованием (доверительная вероятность — 1,04E-07). Низкий социальный интеллект значительно чаще встречается в возрастной группе старше 60 лет (стандартизированный остаток равен 5,2) и в группах респондентов с начальным и неполным средним образованием (стандартизированные остатки равны соответственно 5,5 и 4,6). Исчезла значимая взаимосвязь социального интеллекта с душевым доходом, но проявилась взаимосвязь с индивидуальным месячным доходом (доверительная вероятность — 0,002) похожей структуры: повышенное представительство респондентов с низким социальным интеллектом среди группы с доходом менее 4000 руб. в месяц.

Напрашивается следующее объяснение всей указанной совокупности взаимосвязей. Главная тенденция — выравнивание распределения высокого социального интеллекта по различным типам поселений. На этом фоне ведущей

становится взаимосвязь следующего вида, зафиксированная в опросе: чем ниже уровень (численность) поселения, тем ниже социальный интеллект. Но с понижением уровня поселения растет представительство респондентов с низким образованием, пожилых и с невысокими доходами. Поэтому все остальные зафиксированные нами взаимосвязи являются проявлением первой из указанных. В целом мы можем зафиксировать уменьшение контрастности социальной географии социального интеллекта.

«Бизнес-2005». В максимальной степени тенденция сглаживания социальной географии проявилась на данных этого опроса: не выявлено ни одной значимой взаимосвязи социального интеллекта с позиционными переменными, описывающими как самих респондентов-предпринимателей, так и их фирмы.

Таким образом, мы можем констатировать, что рост социального интеллекта респондентов сопровождался сглаживанием распределения социального интеллекта по пространству социальных позиций. Это означает, что рост социального интеллекта был обусловлен распространением знаний о коррупции среди более широких социальных групп, чем это было четыре года назад.

§ 2.5. ОТНОШЕНИЕ РЕСПОНДЕНТОВ К ОПРОСАМ, В КОТОРЫХ ОНИ ПРИНИМАЛИ УЧАСТИЕ

В исследованиях 2004 и 2005 гг. специально изучалось отношение респондентов к опросам, в которых они участвовали. Для этих целей в анкеты проводимых опросов включались по три специальных вопроса, одинаковых для граждан и представителей бизнеса.

В целом отношение к опросу респондентов-граждан и респондентов-представителей бизнеса было схожим. Большинство из них отвечали, что им было интересно отвечать на вопросы анкет и что этот опрос должен быть полезен для общества. Существенные расхождения были обнаружены в ответах 2004 и 2005 гг. на вопрос, не вызвали ли какие-либо вопросы затруднений. Доли ответов на этот вопрос существенно различались как по годам, так и по выборкам граждан и бизнесменов, но во всех случаях среди бизнесменов были выше доли тех, кто указывал на трудности с ответами на вопросы анкет. Вполне возможно, что это связано с существенно большей сложностью анкеты для бизнесменов в сравнении с анкетами для граждан. Кроме того, данная тема для бизнесменов может быть более чувствительной. Определенные различия в долях ответов респондентов — граждан и респондентов — представителей бизнеса могли быть вызваны различиями в построениях выборок соответству-

ющих опросов. Более подробные сведения об отношении респондентов к опросам, в которых они принимали участие, приведены ниже.

ОПРОСЫ ГРАЖДАН

Респондентам задавался вопрос о том, было ли им интересно отвечать на вопросы анкеты. Распределения ответов граждан на этот вопрос в 2004 и 2005 гг. приведены в таблице 2.6.1. В скобках после года приводятся номера этого вопроса в соответствующих анкетах.

Таблица 2.5.1. Частоты (в процентах) ответов на вопрос «Было ли вам интересно отвечать на вопросы анкеты?» респондентов-граждан опросов «Граждане-2004» и «Граждане-2005»

Варианты ответов	2004 (54)		2005 (48)	
	Число	Доля, %	Число	Доля, %
1. Да	1897	78,9	2544	82,1
2. Нет	339	14,1	399	12,9
0. Затрудняюсь ответить	169	7,0	157	5,1
Всего	2405	100,0	3100	100,0

Абсолютное большинство респондентов (от 78,9% до 82,1%) указало, что отвечать на вопросы анкеты им было интересно. Сравнительно небольшая их доля (от 5,1% до 7,0%) затруднилась с ответом на этот вопрос, т.е. не смогла определить, было ли интересно отвечать на вопросы анкеты или нет.

В обоих исследованиях статистически значимо чаще, чем в среднем по выборке, затруднялись с ответами на этот вопрос только респонденты из малообеспеченных семей. Можно утверждать, что им было несколько труднее, чем респондентам из других социальных групп, сформулировать, было ли им интересно отвечать на вопросы анкеты. Статистически значимо чаще затруднения с ответами на этот вопрос испытывали женщины из этой социальной категории, в сравнении с ответами женщин в среднем по выборке. Ответы мужчин из этой социальной категории не отличались статистически значимо от ответов мужчин в среднем по выборке.

Для респондентов с низким уровнем социального интеллекта характерно статистически значимо меньшая доля ответов, чем в среднем по выборке, о том, что этот опрос их интересует. И, наоборот, для респондентов с высоким уровнем социального интеллекта характерна существенно бóльшая, чем в среднем по выборке, доля ответов, что им было интересно отвечать на вопросы анкеты. Таким образом, более всего проведенные опросы заинтересовали

респондентов с высоким уровнем социального интеллекта. Установленные связи имеют общее объяснение: указанные категории респондентов, как будет показано ниже в главе 4, обладают более ограниченным опытом столкновения с коррупцией по сравнению с другими.

Далее респондентов спрашивали, считают ли они этот опрос полезным для общества. Распределения ответов граждан на этот вопрос в 2004 и 2005 гг. приведены в таблице 2.6.2. В скобках после номера года приводятся номера этого вопроса в соответствующих анкетах.

Таблица 2.5.2. Частоты (в процентах) ответов на вопрос «Считаете ли вы этот опрос полезным для общества?» респондентов-граждан опросов «Граждане-2004» и «Граждане-2005»

Варианты ответов	2004		2005	
	Число	Доля, %	Число	Доля, %
1. Да	1493	62,1	2133	68,8
2. Нет	595	24,7	620	20,0
0. Затрудняюсь ответить	317	13,2	347	11,2
Всего	2405	100,0	3100	100,0

В ответах на этот вопрос респонденты должны были оценить уже не только свое отношение к проводимому опросу, но и отношение к нему других граждан, даже не обязательно участвовавших в этом опросе. Какую конкретно пользу может принести этот опрос, респонденты не должны были определять, но, по-видимому, сама постановка вопроса вызвала несколько больше затруднений у респондентов, чем ответ на предыдущий вопрос: от 11,2 % до 13,2 % отметили это. Тем не менее, примерно две трети респондентов отметили, что считают этот опрос полезным для общества.

В обоих исследованиях статистически значимо чаще, чем в среднем по выборке, затруднялись с ответами на этот вопрос только респонденты из малообеспеченных семей. Можно утверждать, что им было несколько труднее, чем респондентам из других социальных групп, сформулировать свое отношение к полезности этого опроса. Статистически значимо чаще затруднения с ответами на этот вопрос испытывали женщины из этой социальной категории в сравнении с ответами женщин в среднем по выборке. Ответы мужчин из этой социальной категории не отличались статистически значимо от ответов мужчин в среднем по выборке. Более всего полезными для общества считают проведенные опросы респонденты с высоким уровнем социального интеллекта.

В завершении оценки опроса, в котором они участвовали, респондентов спрашивали, не вызвали ли какие-либо вопросы затруднений. Распределения ответов граждан на этот вопрос в 2004 и 2005 гг. приведены в таблице 2.6.3.

В скобках после года приводятся номера этого вопроса в соответствующих анкетах.

Таблица 2.5.3. Частоты (в процентах) ответов на вопрос «Не вызвали ли какие-либо вопросы затруднений?» респондентов-граждан опросов «Граждане-2004» и «Граждане-2005»

Варианты ответов	2004		2005	
	Число	Доля, %	Число	Доля, %
1. Да, вызвали	344	14,3	1259	40,6
2. Нет, не вызвали	1831	76,1	1744	56,3
0. Затрудняюсь ответить	230	9,6	97	3,1
Всего	2405	100,0	3100	100,0

Иная ситуация наблюдается при анализе вопроса о затруднениях в ответах на вопросы анкет: 2004 и 2005 гг. показали существенные отличия. Хотя в обоих исследованиях большинство респондентов ответили, что не испытывали затруднений в ответах на вопросы анкет, но в 2004 г. таких было намного больше (76,1%), чем в 2005 г. (56,3%). При этом в 2004 г. была существенно больше (9,6%), чем в 2005 году (3,1%), доля тех респондентов, которые затруднились с ответом на этот вопрос, не смогли определить, были у них затруднения или нет, либо попытались уклониться от ответа на этот вопрос. Вполне возможно, что в ответах на этот вопрос проявились особенности региона — Республики Татарстан — в которой проводился опрос в 2004 г. Более точный вывод можно было бы сделать после проведения нескольких аналогичных опросов как в различных регионах России, так и на всероссийской выборке.

Общим для обоих исследований было то, что респонденты с высоким уровнем социального интеллекта существенно чаще, чем в среднем по выборке, отвечали, что не испытывали затруднений в ответах на вопросы анкет. По-видимому, следует сделать вывод, что предлагавшиеся респондентам анкеты были достаточно сложными для заполнения, и легче удавалось их заполнить респондентам с высоким уровнем социального интеллекта.

ОПРОСЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ БИЗНЕСА

Респондентам — представителям бизнеса — задавались те же самые вопросы с предложениями оценить их отношение к опросам, в которых они участвовали. Первым представителям бизнеса задавался вопрос о том, было ли им интересно отвечать на вопросы анкеты. Распределения ответов представителей

бизнеса на этот вопрос в 2004 и 2005 гг. приведены в таблице 2.6.4. В скобках после года приводятся номера этого вопроса в соответствующих анкетах.

Таблица 2.5.4. Частоты (в процентах) ответов на вопрос «Было ли вам интересно отвечать на вопросы анкеты?» респондентов-предпринимателей опросов «Бизнес-2004» и «Бизнес-2005»

Варианты ответов	2004		2005	
	Число	Доля, %	Число	Доля, %
1. Да	168	62,7	765	74,3
2. Нет	45	16,8	195	18,9
0. Затрудняюсь ответить	55	20,5	70	6,8
Всего	268	100,0	1030	100,0

Большинство представителей бизнеса указало, что отвечать на вопросы анкеты им было интересно, но их доля в 2004 г. была существенно меньше, чем в 2005. Вполне возможно, что такое различие долей связано с существенной разницей в объемах выборок: 268 респондентов в 2004 г. — примерно в 4 раза меньше, чем 1030 в 2005 г. При этом число респондентов слишком мало, чтобы делать статистически обоснованные выводы в данном случае. По той же причине невозможно статистически обоснованно утверждать, что в 2004 г. было существенно больше затруднившихся с ответом на этот вопрос, чем в 2005.

В исследовании 2005 г. с достаточно большой выборкой респондентов-бизнесменов оказалось, что статистически значимо чаще, чем в среднем по выборке, интересно было отвечать на вопросы анкеты тем, чья установка на коррупцию была активным или пассивным неприятием, а также тем, кто занимал позицию избегания коррупции. Для других синтетических типологий статистически существенных связей с ответами на вопрос об интересе к опросу выявлено не было.

Далее в таблице 2.6.5 мы увидим частоты ответов предпринимателей на следующий вопрос анкеты.

Таблица 2.5.5. Частоты (в процентах) ответов на вопрос «Считаете ли вы этот опрос полезным для общества?» респондентов-предпринимателей опросов «Бизнес-2004» и «Бизнес-2005»

Варианты ответов	2004		2005	
	Число	Доля, %	Число	Доля, %
1. Да	134	50,0	632	61,4
2. Нет	56	20,9	269	26,1
0. Затрудняюсь ответить	78	29,1	129	12,5
Всего	268	100,0	1030	100,0

В ответах на этот вопрос респонденты должны были оценить уже не только свое отношение к проводимому опросу, но и отношение к нему других граждан, даже не обязательно участвовавших в этом опросе и не обязательно являющихся бизнесменами. Какую конкретно пользу может принести этот опрос, респонденты не должны были определять, но, по-видимому, необходимость прогнозировать оценки других индивидов создала дополнительные сложности в выборе ответов респондентами, в сравнении с их ответами на предыдущий вопрос. Как и в ответах на предыдущий вопрос, выявились существенные расхождения в долях ответов тех, кто считает этот опрос полезным для общества: 50,0% в 2004 г. и 61,45% в 2005 г. В ответах на этот вопрос было довольно много затруднений у респондентов-представителей бизнеса: 29,1% в 2004 г. и 12,5% в 2005 г. Тем не менее, по-видимому, большинство респондентов — представителей бизнеса решило, что общественное мнение, скорее всего, оценит этот опрос, как полезный для общества.

По данным обоих исследований нельзя утверждать, что респонденты-бизнесмены с высоким уровнем интеллекта существенно чаще, чем в среднем по выборке, оценивали этот опрос как полезный для общества. Но среди респондентов-бизнесменов, независимо от уровня социального интеллекта, преобладали те, кто оценивал этот опрос, как полезный для общества.

В исследовании 2005 г. с достаточно большой выборкой респондентов-бизнесменов оказалось, что статистически значимо чаще, чем в среднем по выборке, считают этот опрос полезным для общества респонденты, принадлежащие классам активно или пассивно не принимающих коррупцию типологии «Установка на коррупцию». Напротив, респонденты-бизнесмены, занимающие позицию смирения, самооправдания или активного принятия коррупции, статистически значимо чаще, чем в среднем по выборке, указывали, что этот опрос не является полезным для общества. Для других синтетических типологий статистически существенных связей с ответами на вопрос о полезности этого опроса выявлено не было.

Теперь — третий вопрос анкеты.

Таблица 2.5.6. Частоты (в процентах) ответов на вопрос «Не вызвали ли какие-либо вопросы затруднений?» респондентов-предпринимателей опросов «Бизнес-2004» и «Бизнес-2005»

Варианты ответов	2004 (92)		2005 (60)	
	Число	Доля, %	Число	Доля, %
1. Да, вызвали	51	19,0	576	55,9
2. Нет, не вызвали	171	63,8	427	41,5
0. Затрудняюсь ответить	46	17,2	27	2,6
Всего	268	100,0	1030	100,0

В ответах на вопрос о затруднениях, как и в ответах на предыдущие вопросы, были обнаружены существенные отличия. В опросе 2004 г. большинство респондентов-бизнесменов (63,8%) ответили, что не испытывали затруднений в ответах на вопросы анкет. В опросе 2005 г. таких респондентов было меньшинство (41,5%). При этом в 2004 г. (17,2%) была существенно больше доля, чем в 2005 г. (2,6%), тех респондентов, которые затруднились с ответом на этот вопрос, не смогли определить, были у них затруднения или нет, либо попытались уклониться от ответа на этот вопрос. Вполне возможно, что в ответах на этот вопрос, как и в ответах граждан, проявились особенности региона — Республики Татарстан, в которой проводился опрос в 2004 г. Более точный вывод можно было бы сделать после проведения нескольких аналогичных опросов о коррупции с вопросами в них об отношении респондентов к ним как в различных регионах России, так и на всероссийской выборке.

Общим для обоих исследований было то, что респонденты-бизнесмены с высоким уровнем социального интеллекта существенно чаще, чем в среднем по выборке, отвечали, что не испытывали затруднений в ответах на вопросы анкет. По-видимому, как и выше, следует сделать вывод, что предлагавшиеся респондентам анкеты были достаточно сложными для заполнения, и легче удавалось их заполнять респондентам-бизнесменам с высоким уровнем социального интеллекта.

Отношение респондентов-бизнесменов к анкете, на вопросы которой им пришлось отвечать, практически не зависело от типа их бизнеса и, в отличие от респондентов-граждан, не зависело от пола. По-видимому, в выборку для проведения исследований попадали достаточно опытные и хорошо знающие сферу своей деятельности бизнесмены, и их отношение к анкете, на которую им приходилось отвечать, формировалось с профессиональных позиций бизнесменов, во многом независимо от их пола. Этот вывод одинаков для каждого из трех вопросов с оценками бизнесменами предлагавшейся им анкеты.

ГЛАВА 3. КОРРУПЦИОННЫЕ РЫНКИ

§ 3.1. ДИНАМИКА РЫНКА БЫТОВОЙ КОРРУПЦИИ

В § 1.6 описана методика оценки основных параметров рынка бытовой коррупции. Применение этой методики не встретило особенных затруднений по данным всех опросов. Поэтому ниже будут приведены и проанализированы готовые результаты вычислений.

РЫНОК БЫТОВОЙ КОРРУПЦИИ В ЦЕЛОМ

В приведенной ниже таблице сведены вместе результаты оценки параметров общероссийского рынка бытовой коррупции по данным опросов «Граждане-2001», «Граждане-2005» и «Граждане-2010». Смысл параметров подробно описан в § 1.6, но для упрощения работы читателей их толкование воспроизведено в примечаниях к таблице.

Таблица 3.1.1. Характеристики рынка бытовой коррупции в динамике*

Характеристика коррупции	2001	2005	2010
Охват коррупции, %	50,4	54,9	51,0
Риск коррупции, %	25,7	35,0	28,9
Спрос на коррупцию (готовность давать взятку), %	74,7	53,2	47,3
Интенсивность коррупции (среднее число взяток в год для дающих взятки)	1,19	0,882	0,761
Средний размер взятки для дающих взятки, руб.	1817	2780	5285
Доля средней взятки в величине прожиточного минимума, %	121	92	93
Среднегодовой взнос одного взяткодателя, руб.	2162	2452	4022
Доля среднегодового коррупционного взноса в величине прожиточного минимума, %	144	81	70
Годовой объем рынка бытовой коррупции, млн руб.	84750	129003	164221
Годовой объем рынка бытовой коррупции отнесенный к ВВП, %	0,95	0,60	0,42

* *Охват коррупции* — доля граждан, попадавших хотя бы один раз в жизни в коррупционную ситуацию, независимо от исхода: дали они взятку или нет.

Риск коррупции — доля случаев попадания в коррупционную ситуацию, когда гражданин сталкивается с государ-

ством в связи с той или иной своей проблемой. Риск коррупции может рассматриваться как индикатор интенсивности коррупционного давления власти на граждан.

Спрос на коррупцию (готовность давать взятку) — доля случаев, когда средний гражданин дает взятку, оказавшись в коррупционной ситуации. Спрос на коррупцию может рассматриваться в качестве индикатора готовности граждан прибегнуть к коррупции как средству решения своих проблем или готовности поддаться коррупционному давлению со стороны чиновников.

Интенсивность коррупции — среднее число взяток в год, приходящихся на одного произвольного взяткодателя в этом году.

Средний размер взятки — средний размер взятки на одну произвольную коррупционную сделку в этом году.

Среднегодовой взнос — средние годовые затраты одного произвольного взяткодателя в данном году. Определяется как произведение интенсивности коррупции на среднюю взятку.

Годовой объем рынка — оценка (снизу) общего оборота коррупционного рынка, сумма всех взяток, выплачиваемых всеми взяткодателями в течение года.

Итак, общий рынок бытовой коррупции демонстрирует стабильность. Основные показатели — объем рынка и среднегодовой взнос гражданина демонстрируют незначительный рост. Средняя величина взятки выросла более существенно. Но поскольку одновременно росли доходы, цены, и потребление, то в реальном наполнении (по отношению к величине прожиточного минимума) средний размер взятки демонстрирует небольшое снижение. Рост размера средней взятки компенсировался снижением интенсивности, что и обеспечило снижение среднегодового взноса. Снижалась также и относительная величина объема рынка бытовой коррупции.

Однако это динамическая стабильность. Она образуется совместным действием двух противоположных тенденций: власть усиливает коррупционное давление на граждан, максимум роста риска коррупции приходится на 2005 г., а граждане в ответ снижают спрос на коррупцию. Эту тенденцию следует рассматривать в качестве основного результата. Если раньше можно было спекулировать на том, что в коррупции виноваты в равной степени как берущие, так и дающие, то теперь выявлено несоответствие этого тезиса фактам.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ РЫНКИ БЫТОВОЙ КОРРУПЦИИ

Ниже приведен список специальных рынков коррупции в двух видах: сначала указана ситуация (проблема), задающая рынок той формулировкой, которая применялась в анкетных вопросах (возможно, с небольшими редакторскими корректировками), а затем жирным шрифтом — сокращенное название рынка, которое будет ниже использоваться в таблицах:

1. Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике (анализы, прием у врача и т. п.), в больнице (серьезное лечение, операция, нормальное обслуживание и т. п.) — **Здравоохранение**.
2. Дошкольные учреждения (поступление, обслуживание и т. п.) — **Дошкольные учреждения**.

3. Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы», «благодарности» и т. п. — **Школа.**
4. Вуз: поступить, перевестись из одного вуза в другой, экзамены и зачеты, диплом и т. п. — **Высшее образование.**
5. Пенсии: оформление, пересчет и т. п. — **Пенсионное обеспечение.**
6. Социальные выплаты: оформление прав, пересчет и т. п. — **Социальные выплаты.**
7. Решение проблем в связи с призывом на военную службу — **Призыв в армию.**
8. Работа: получить нужную или обеспечить продвижение по службе — **Рынок труда.**
9. Земельный участок: приобрести (для дачи или ведения своего хозяйства) и / или оформить право на него — **Земельные участки.**
10. Жилплощадь: получить и / или оформить юридическое право на нее, приватизация и т. п. — **Получение жилья.**
11. Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья у муниципальных служб по эксплуатации (ДЕЗ и пр.) — **Ремонт жилья.**
12. При обращении в суд — **Суды.**
13. При обращении за помощью и защитой в милицию — **Милиция.**
14. Получить регистрацию по месту жительства, паспорт или заграничный паспорт, разрешение на оружие и т. п. — **Регистрации и документы.**
15. Урегулировать ситуацию с автоинспекцией (получение прав, техосмотр, нарушение правил дорожного движения и т. п.) — **Автоинспекция.**
16. Зарегистрировать сделки с недвижимостью (дома, квартиры, гаражи и т. п.) — **Сделки с недвижимостью.**

Поскольку общий рынок бытовой коррупции демонстрирует медленное стабильное уменьшение относительных параметров при изменении баланса риска коррупции и спроса на коррупцию, то мы начинаем анализ специальных рынков коррупции именно с этих двух параметров, значения которых приведены в таблицах 3.1.2 и 3.1.3. В этих и следующих таблицах данные за 2001 г. приведены только для тех специальных рынков коррупции, которые тогда были включены в перечень, предлагавшийся респондентам.

Таблица 3.1.2. Риск коррупции (**R** — проценты) в динамике для специальных рынков бытовой коррупции. Для 2005, 2010 гг. приведены ранги (**r**) показателя, чем меньше ранг, тем выше риск коррупции

Ситуация	2001	2005		2010	
		R	r	R	r
1. Здравоохранение	23,5	37,7	9	25,5	12
2. Дошкольные учреждения		55,9	3	51,2	2

Таблица 3.1.2. Продолжение

3. Школа	13,2	41,0	5	34,5	6
4. Высшее образование	36,0	52,1	4	45,9	3
5. Пенсионное обеспечение	11,3	11,4	16	13,0	16
6. Социальные выплаты	16,2	19,8	15	14,7	15
7. Призыв в армию	32,6	57,7	2	40,0	4
8. Рынок труда	24,6	29,2	14	39,2	5
9. Земельные участки	14,9	39,8	7	33,3	7
10. Получение жилья	28,9	34,3	10	28,4	10
11. Ремонт жилья	32,2	29,5	13	30,3	9
12. Суды	26,2	39,5	8	31,1	8
13. Полиция	27,4	40,2	6	26,3	11
14. Регистрации и документы	19,7	32,7	12	23,0	14
15. Автоинспекция	59,3	59,6	1	52,4	1
16. Сделки с недвижимостью		33,3	11	24,4	13

В данных по риску коррупции можно отметить поразительную стабильность двух полярных рынков — самого рискованного рынка коррупционных услуг автоинспекций и наименее рискованного рынка услуг пенсионного обеспечения. Уменьшается риск попасть в коррупционную ситуацию на рынке услуг по ремонту и эксплуатации жилья. Причина очевидна — эта сфера все больше уходит из рук государства в частные руки. На всех остальных рынках риски коррупции уверенно росли. Лидерами роста являются школы (рост риска коррупции более чем на 200%), земельные участки (рост почти на 170%), военкоматы (77%). (Процентный рост рассчитан на основе отношения разницы рисков в 2005 и 2001 гг. к риску в 2010 г.)

Напомним, что готовность давать взятки в бытовой коррупции в целом также снижалась. С учетом этого обстоятельства в таблице 3.1.3 выделены три особых случая. Первый — неожиданный двукратный рост готовности давать взятки в сфере пенсионных услуг. Возможное объяснение — выход на пенсию поколения, в последние годы осваивавшего коррупционные практики. Второй — столь же существенное падение в сфере услуг по безопасности граждан. Этот феномен требует отдельного изучения. Возможно, это связано с изменением отношения граждан к милиции, в котором теперь доминирует страх. В этом же ряду третий случай: столь же масштабное падение готовности платить взятки в сфере призыва на военную службу. Тут в качестве возможного объяснения могут фигурировать институциональные изменения (сокращение сроков службы по призыву). Говоря в целом, можно выдвинуть предположение, что граждане готовы отказываться от коррупционных практик везде, где

есть либо альтернативные способы решения проблем, либо отказ от взятки влечет умеренные потери. Исключение мы видим там, где отказ от взятки равносильна угрозе жизни ребенка.

Таблица 3.1.3. Готовность давать взятки (спрос на коррупцию) (R — проценты) в динамике для специальных рынков бытовой коррупции. Для 2005, 2010 гг. приведены ранги (r) показателя, чем меньше ранг, тем выше готовность давать взятки

Ситуация	2001	2005		2010	
		R	r	R	r
1. Здравоохранение	80,4	62,0	5	53,5	3
2. Дошкольные учреждения		67,5	2	42,1	6
3. Школа	76,2	60,8	6	50,0	4
4. Высшее образование	66,7	63,2	4	54,8	2
5. Пенсионное обеспечение	50,0	17,1	16	34,8	10
6. Социальные выплаты	47,4	30,6	15	32,4	12
7. Призыв в армию	50,0	63,4	3	33,3	11
8. Рынок труда	80,0	35,0	13	38,5	8
9. Земельные участки	75,0	51,1	8	37,8	9
10. Получение жилья	75,6	41,9	11	30,9	14
11. Ремонт жилья	60,5	31,6	14	32,3	13
12. Суды	59,4	43,6	10	30,0	15
13. Милиция	77,3	54,7	7	28,3	16
14. Регистрации и документы	76,0	48,9	9	45,9	5
15. Автоинспекция	86,0	68,9	1	69,3	1
16. Сделки с недвижимостью		40,0	12	40,7	7

Следующая таблица содержит данные об интенсивности бытовой коррупции, полученные в исследованиях 2001, 2005 и 2010 гг. Видна общая тенденция падения интенсивности коррупции, но видны такжестораживающие исключения. Резко выросла (более чем на 80%) интенсивность коррупции при обращении граждан за защитой в милицию. Еще более впечатляющий и пока не объясненный рост наблюдается на рынках социальных выплат (почти в два раза) и пенсионных услуг (в пять раз!). Весьма значимое снижение интенсивности коррупции наблюдается на рынке приобретения земельных участков. Это может объясняться экономическим кризисом, следствием которого является временное сжатие рынка недвижимости. Примерно в три раза упала интенсивность коррупции на рынке труда.

Таблица 3.1.4. Интенсивность коррупции (R) в динамике для специальных рынков бытовой коррупции. Для 2005, 2010 гг. приведены ранги (r) показателя, чем меньше ранг, тем выше интенсивность коррупции

Ситуация	2001	2005		2010	
		R	r	R	r
1. Здравоохранение	1,098	0,847	8	0,832	9
2. Дошкольные учреждения		1,073	2	0,842	8
3. Школа	2,213	0,950	6	0,954	5
4. Высшее образование	0,820	0,875	7	0,426	13
5. Пенсионное обеспечение	0,669	0,339	16	1,695	1
6. Социальные выплаты	1,065	0,657	14	1,248	3
7. Призыв в армию	1,010	0,650	15	0,343	15
8. Рынок труда	0,950	1,053	3	0,359	14
9. Земельные участки	0,655	0,698	12	0,114	16
10. Получение жилья	0,848	0,809	10	0,499	11
11. Ремонт жилья	0,771	0,954	5	0,883	6
12. Суды	0,681	0,672	13	0,452	12
13. Милиция	1,787	0,809	11	1,488	2
14. Регистрации и документы	1,107	1,030	4	0,854	7
15. Автоинспекция	1,089	1,120	1	0,969	4
16. Сделки с недвижимостью		0,818	9	0,575	10

Теперь обратимся к динамике среднего размера взятки, данные о которой представлены в следующей таблице. Ясно, что средний размер взятки растет почти на всех специальных рынках коррупции в силу общей экономической динамики. Исключения составили следующие рынки: школа, пенсии и социальные выплаты. Но есть рынки на которых рост среднего размера взятки был особенно впечатляющим. Это показывает изменение рангов. Рынок с 14-го места на 4-е обеспечен ростом в тринадцать с половиной раз размера средней взятки в милиции. Примерно в четыре раза больше берут теперь в дошкольных учреждениях и вузах. Взятки на традиционных рынках — ГИБДД и здравоохранение — растут умеренными темпами: в два с половиной раза.

Таблица 3.1.5. Средний размер взятки (R — рубли) в динамике для специальных рынков бытовой коррупции. Для 2005, 2010 гг. приведены ранги (r) показателя, чем меньше ранг, тем больше средний размер взятки

Ситуация	2001	2005		2010	
		R	r	R	r
1. Здравоохранение	1093	1423	13	3476	9
2. Дошкольные учреждения		1824	11	8025	5
3. Школа	1238	2312	8	1933	13
4. Высшее образование	4305	3869	4	12909	2
5. Пенсионное обеспечение	50	2250	10	1583	15
6. Социальные выплаты	250	3467	6	1891	14
7. Призыв в армию	3250	15409	1	19333	1
8. Рынок труда	963	2448	7	8000	6
9. Земельные участки	2000	3713	5	6313	8
10. Получение жилья	2529	5548	3	7409	7
11. Ремонт жилья	292	400	16	787	16
12. Суды	13964	9570	2	12643	3
13. Милиция	1715	930	14	12571	4
14. Регистрации и документы	664	1426	12	3413	10
15. Автоинспекция	896	920	15	2445	12
16. Сделки с недвижимостью		2260	9	2667	11

Годовой объем специальных рынков коррупции может рассматриваться как важный интегральный показатель бытовой коррупции. Динамика этого показателя приведена в следующей таблице 3.1.6. Ее общая тенденция — рост, причина которого та же, что и для роста среднего размера взятки. Однако на разных специальных рынках динамика была разнонаправленной. Некоторые рынки сжимались: школа и высшее образование, социальные выплаты, призыв в армию (в семь раз), рынок труда, земельные участки (в четыре раза), получение жилья (в три раза), суды и сделки с недвижимостью (примерно в два раза).

Однако существенный рост происходил на отдельных специальных рынках коррупции, вносящих существенный вклад в общий рынок коррупции. Коррупция в здравоохранении выросла в два раза, автоинспекции учетвери-

ли свой годовой коррупционный доход. Но самый значительный рост годового объема взяток характеризует дошкольные учреждения (более чем в три раза) и милицию (более чем в десять раз). В промежутке с 2001 по 2005 г. этот рынок сузился, что было вызвано рядом причин, первая из которых — институциональная, связанная с появлением мирового судопроизводства. В последние годы руководство ГИБДД предприняло немало усилий для восстановления рынка коррупции на дорогах. Главный инструмент автоинспекции — постоянная игра с изменением правил, ужесточение санкций и неопределенность норм. Все это способствовало резкому росту коррупционных оборотов.

Таблица 3.1.6. Годовой объем специальных рынков бытовой коррупции (**R** — млн руб.) в динамике. Для 2005, 2010 гг. приведены ранги (**r**) показателя, чем меньше ранг, тем больше годовой объем специального рынка бытовой коррупции

Ситуация	2001	2005		2010	
		R	r	R	r
1. Здравоохранение	18072	17145	2	35295	1
2. Дошкольные учреждения		3635	10	13838	5
3. Школа	2103	3950	8	1743	12
4. Высшее образование	13481	24941	1	20783	3
5. Пенсионное обеспечение	9	337	16	1479	13
6. Социальные выплаты	199	3434	12	1858	11
7. Призыв в армию	380	15117	3	2090	10
8. Рынок труда	1685	6129	7	4068	8
9. Земельные участки	603	3609	11	849	16
10. Получение жилья	3691	12766	4	4074	7
11. Ремонт жилья	680	665	15	1039	15
12. Суды	8234	8958	5	4956	6
13. Милиция	898	1265	14	16211	4
14. Регистрации и документы	1975	3749	9	3900	9
15. Автоинспекция	11051	7835	6	24436	2
16. Сделки с недвижимостью		2361	13	1087	14

Конечно, годовой объем коррупционных доходов на том или ином специальном рынке бытовой коррупции зависит от того, как часто граждане приходят на соответствующий рынок государственных услуг. Например, со здравоохранением сталкиваются все и нередко. С судами взаимодействовали примерно треть российских граждан и реже, чем с медициной. Следовательно, мы можем говорить о структуре общего рынка бытовой коррупции, приписывая каждому специальному рынку бытовой коррупции долю коррупционных сделок, совершаемых на этом специальном рынке в течение определенного времени. Эта же величина имеет более точное вероятностное определение: каков шанс, что произвольная последняя коррупционная сделка, о которой сообщил респондент, произошла на данном специальном рынке бытовой коррупции. Указанные величины приведены в следующей таблице 3.1.7 для 2005 и 2010 гг. (данные за 2001 г. несравнимы из-за иного набора специальных рынков коррупции).

Мы видим из таблицы 3.1.7, что два важных специальных рынка бытовой коррупции существенно прибавили в своем присутствии на общем рынке бытовой коррупции. Это касается здравоохранения, сохраняющего первое место, и, в еще большей степени, автоинспекций, оттеснивших со второго места высшее образование. Но самый стремительный взлет осуществлен дошкольными учреждениями, которые переместились с 12-го места на 4-е.

Таблица 3.1.7. Доля коррупционных сделок, приходящихся на каждый специальный рынок бытовой коррупции (R — проценты) в динамике с 2005 по 2010 г. Приведены ранги (r) показателя, чем меньше ранг, тем доля коррупционных сделок

Ситуация	2005		2010	
	R	r	R	r
1. Здравоохранение	23,2	1	26,3	1
2. Дошкольные учреждения	2,8	12	6,0	4
3. Школа	3,0	11	1,9	14
4. Высшее образование	11,8	2	9,1	3
5. Пенсионное обеспечение	2,1	16	1,8	15
6. Социальные выплаты	5,0	8	2,7	12
7. Призыв в армию	2,4	15	1,2	16
8. Рынок труда	6,9	4	4,1	7
9. Земельные участки	2,8	13	3,6	9
10. Получение жилья	6,9	5	4,4	6

Таблица 3.1.7. Продолжение

11. Ремонт жилья	5,6	6	4,9	5
12. Суды	3,2	9	3,2	10
13. Милиция	3,1	10	3,7	8
14. Регистрации и документы	5,3	7	2,9	11
15. Автоинспекция	11,2	3	17,9	2
16. Сделки с недвижимостью	2,50	14	2,1	13

Неудивительно, что различные специальные рынки бытовой коррупции весьма существенно отличаются друг от друга. Это определяется в первую очередь интенсивностью взаимодействия граждан с соответствующими сферами государственных услуг. Так, например, самый востребованный вид услуг — медицинские. Неудивительно, что на рынке бытовой коррупции коррупция в здравоохранении появляется чаще других. Другой фактор — важность, критичность для граждан проблем, которые они решают на том или ином рынке государственных услуг, что влияет на их готовность платить взятки. Еще один фактор, как было отмечено выше, — возможности альтернативных способов решения проблем. Понятно, что имеет значение и социальная позиция клиентов, обращающихся за услугами к государству. Чем ниже достаток потенциальных взяткодателей, тем ниже аппетиты взяткополучателей — типичное рыночное поведение при поиске равновесной цены.

Обращает на себя внимание позитивная динамика в сфере призыва на военную службу. Можно предположить, что это явилось следствием двух причин: сокращением срока службы и мероприятиями, проводившимися военным ведомством в связи с коррупцией в комиссариатах.

Резкий рост размеров взяток зафиксирован в дошкольных учреждениях, вузах, при обращении в милицию. Тем не менее, в вузах фиксируется уменьшение годового коррупционного оборота, что сопряжено, скорее всего, с введением Единого государственного экзамена. Зато мощный рывок совершили милиция и ГИБДД. В промежутке с 2001 по 2005 г. этот рынок сузился, что было вызвано рядом причин, первая из которых — институциональная, связанная с появлением мирового судопроизводства. В последние годы руководство ГИБДД предприняло немало усилий для восстановления рынка коррупции на дорогах. Главный инструмент автоинспекции — постоянная игра с изменением правил, ужесточение санкций и неопределенность норм. Эти усилия увенчались успехом — коррупционные доходы были восстановлены.

Более подробно особенности динамики специальных рынков бытовой коррупции можно увидеть, сопоставляя изменение нескольких ключевых параме-

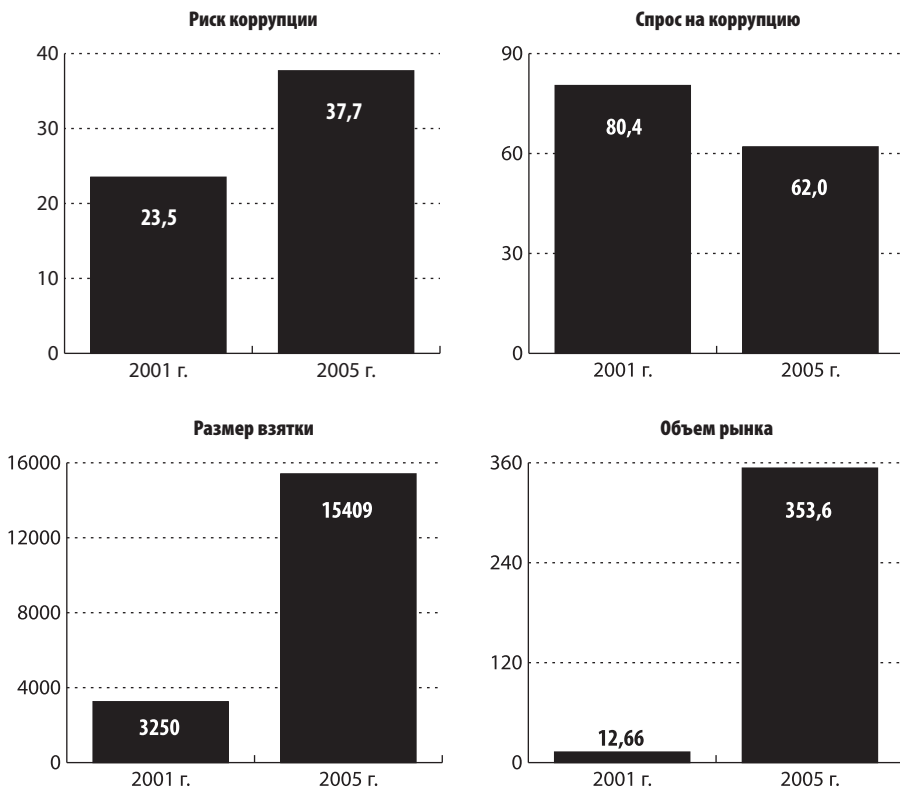


Рис. 3.1.1. Изменение основных параметров рынка бытовой коррупции в промежутке 2001–2005 гг. в сфере здравоохранения

тров. Мы выбрали в качестве таковых риск коррупции, спрос на коррупцию и размер взятки; объем рынка рассматривается как результирующая зависимая переменная. Ниже такое сопоставление проведено на качественном уровне на материале нескольких специальных рынков. Соотношение указанных параметров видно из диаграмм рисунков 3.1.1–3.1.3.

На рисунке 3.1.1 мы видим пример рынка коррупционных услуг с «жадными производителями»: растет риск коррупции, т.е. коррупционное давление на граждан, которое может, к примеру, выражаться в расширении номенклатуры услуг, которые требуют оплаты в виде взяток. В связи с этим уместно вспомнить один эпизод из нашей практики. В конце 2002 г. были обнародованы и получили широкое распространение результаты нашего исследования, осуществленного совместно с российским отделением Transparency International, «Региональные индексы коррупции». В начале следующего года один из экс-

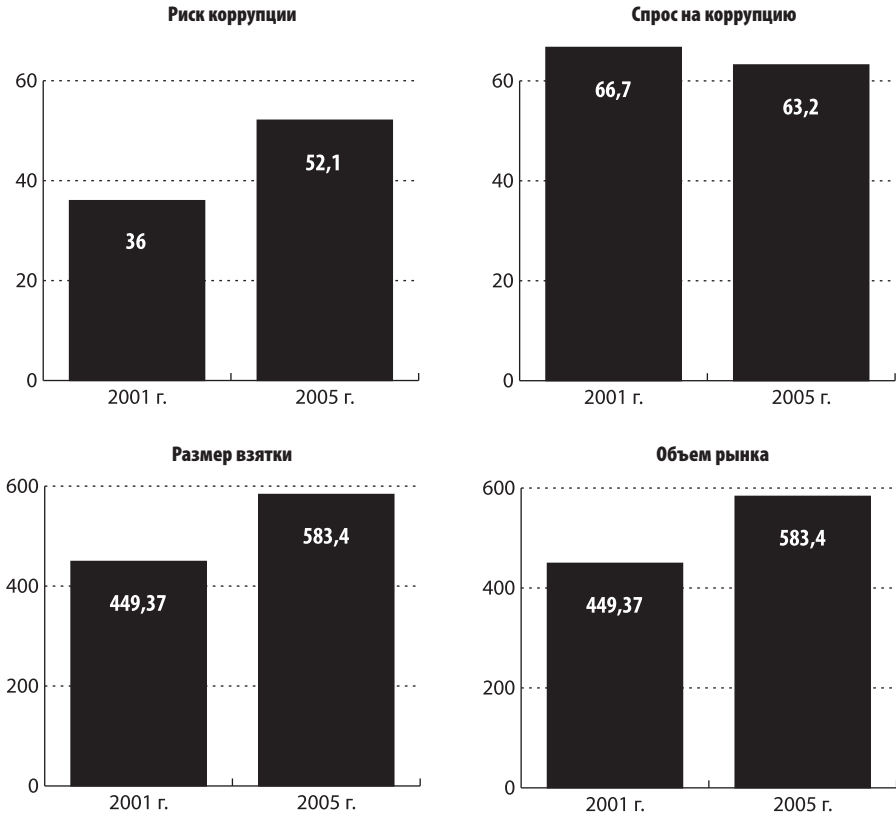


Рис. 3.1.2. Изменение основных параметров рынка бытовой коррупции в промежутке 2001–2005 гг. в сфере высшего образования

пертов Фонда ИНДЕМ был на семинаре в Саратове (он в наших рейтингах оказался в числе лидеров региональной коррупции). Распознав в нем представителя ИНДЕМа, местные участники семинары начали наперебой говорить о том, как замечательно, что страна наконец узнала правду о том, что происходит в области. Конечно, приводили примеры. Один из них был такой: в государственных поликлиниках начали собирать поборы даже за возможность вытереть ноги о тряпку при входе.

Итак, одновременно с ростом риска коррупции на рынке здравоохранения фиксируется рост среднего размера взяток, несколько обгоняющий рост прожиточного минимума. Однако спрос на эти услуги в результате реагирует падением. Это приводит к уменьшению общего коррупционного оборота почти в полтора раза, что, с учетом роста экономики, можно оцени-

вать как падение более чем в два раза. Это пример неразумного рыночного поведения.

Следует подчеркнуть, что эти рассуждения могли бы показаться забавными, если бы за ними не стояли трагические изменения. Еще в 2001 г. в исследовании «Диагностика российской коррупции...» мы зафиксировали следующее явление. Наиболее бедные граждане вообще отказываются от получения медицинских услуг: платные им недоступны, а взятки за бесплатные услуги дороги и унизительны. По нашим оценкам масштаб этого страшного явления таков: 13% взрослого населения! Данные исследования 2005 г. свидетельствуют о том, что доля таких граждан растет.

Рисунок 3.1.2 дает пример другого рынка. Прежде всего, мы отмечаем стабильность спроса на коррупцию. Однако рост риска коррупции сопровождается снижением среднего размера взятки. Такое сочетание может означать, что рост риска коррупции в форме расширения номенклатуры коррупционных услуг происходил за счет относительно дешевых услуг. Такое предположение правдоподобно. Ясно, что прежде всего формируется рынок услуг по поступлению в вуз; и ясно, что эти услуги — самые дорогие. И лишь затем появляются многочисленные дополнительные услуги, более дешевые, снижающие среднюю цену коррупционных услуг на этом рынке. Здесь возможна следующая аналогия: автосервис начал развиваться только после того, как сформировался рынок продажи автомобилей. Главное состоит в том, что гуманное, точнее — рациональное, поведение поставщиков коррупционных услуг получает вознаграждение в виде роста коррупционного оборота на этом рынке. Правда, этот рост соизмерим с ростом макроэкономических показателей. Поэтому точнее считать, что на рынке коррупционных услуг в сфере высшего образования фиксируется стабильность. Поэтому можно смело констатировать: российские вузы продолжают функционировать в режиме социализации будущих коррупционеров и осуществлять деинтеллектуализацию нации.

Третий тип рынка дает нам пример на рисунке 3.1.3. На рынке коррупционных услуг в сфере призыва в армию мы видим совпадение почти двукратного роста риска коррупции с существенным ростом спроса на коррупцию. Рост спроса дает возможность поставщикам услуг повысить их цену, как мы видели — почти в пять раз. В итоге мы фиксируем рекордный рост коррупционного оборота — в двадцать восемь раз! Мы должны признаться, что это результат был для нас ошеломляющим. Однако почти сразу после обнародования этих результатов в прессе появились публикации о номенклатуре услуг в этой сфере. Подтвердился не только рост взяток (конечно, на качественном уровне). Интересным было опубликование своеобразных меню, содержавших сведения о стоимости услуг разного типа: «потерять» дело на год, на два года, совсем «потерять» и т.п. Эти сведения подтверждали: рынок уже сформировался и стремительно развивается.

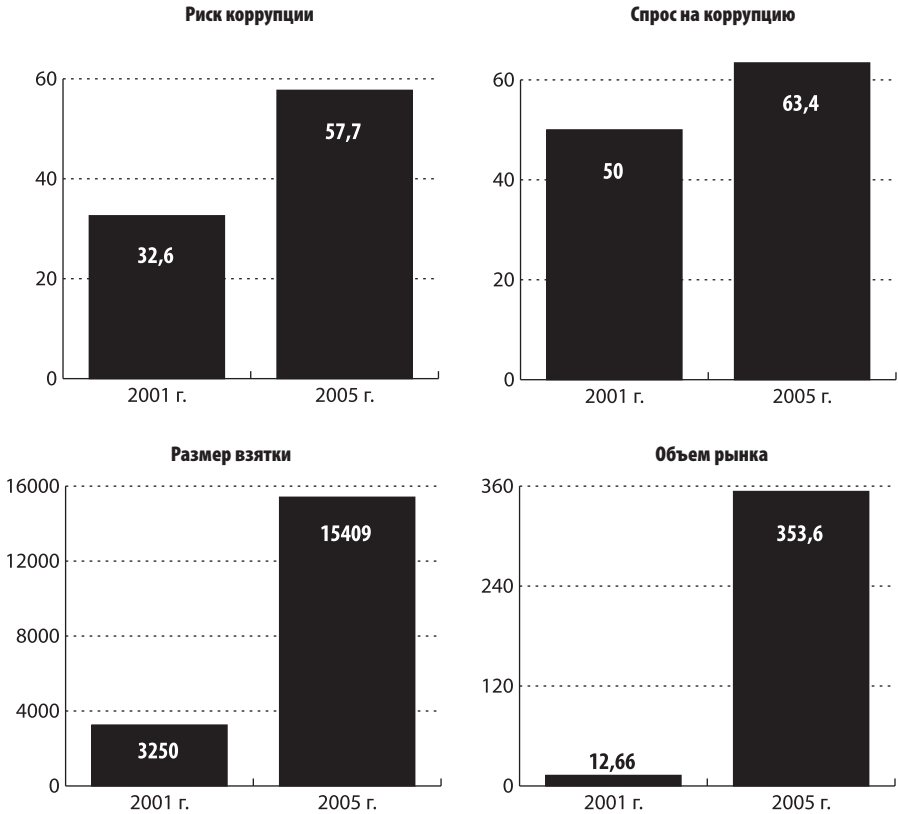


Рис. 3.1.3. Изменение основных параметров рынка бытовой коррупции в промежутке 2001–2005 гг. в сфере призыва на военную службу

Итак, мы видим богатое разнообразие различных специальных рынков коррупции со своей спецификой, динамикой, особенностями поведения поставщиков и потребителей. Это важно, поскольку подобная информация о специальных рынках коррупции может подсказывать решения для формирования антикоррупционной политики в отдельных сферах.

Следует в заключении отметить одно различие в формулировках вопросов анкет 2001 и 2005 гг. В 2001 г., в соответствии с практикой Всемирного банка, объектом анализа в вопросах, касающихся практики коррупции, были домохозяйства. Поэтому вопросы включали оборот «... вы или кто-то из членов вашей семьи, живущих вместе с вами...». По нашим оценкам мы могли завысить оценку рынка в 2001 г. примерно на 20% по сравнению с опросами, которые проводились нами позднее.

§ 3.2. СОЦИАЛЬНЫЙ РЕЛЬЕФ БЫТОВОЙ КОРРУПЦИИ

Разнообразие видов коррупции может быть разложено на категории по двум принципиально различным основаниям. Первое — кому платят. Второе — кто платит. Первое основание порождает классификацию видов коррупции по специальным рынкам коррупции. Это разнообразие анализировалось в предшествующем параграфе. Теперь мы сосредоточимся на анализе рынков бытовой коррупции, порождаемых различными социальными группами взяткодателей. Естественно полагать, что различные социальные группы могут отличаться по своим свойствам как потребители коррупционных услуг. Это разнообразие и образует социальный рельеф бытовой коррупции, который будет изучаться как в разрезе социальной географии, так и в динамике.

Специальные рынки коррупции, образуемые группами взяткодателей, мы будем характеризовать следующими параметрами:

- спрос на коррупцию (готовность давать взятки);
- интенсивность коррупции;
- средний размер взятки;
- средний годовой взнос (произведение интенсивности на среднюю взятку).

Мы не используем коррупционный оборот, поскольку он напрямую зависит от численности группы, а потому не так интересен. Мы не используем также риск коррупции, поскольку эта характеристика описывает не взяткодателей, а взяткополучателей, и потому нерелевантна той задаче, которая решается в данном параграфе. Для описания социального рельефа бытовой коррупции мы будем использовать основные позиционные характеристики, описывающие респондентов, а также синтетические переменные, описанные в главе 1, в качестве индикатора диспозиционных характеристик.

АНАЛИЗ ПОЗИЦИОННЫХ ПЕРЕМЕННЫХ

Начнем с переменной «Тип населенного пункта». В следующей таблице содержится сравнение характеристик рынков бытовой коррупции при разных значениях анализируемой переменной.

Данные из таблицы 3.2.1 позволяют сделать следующие заключения. Во-первых, в 2001 г. мегаполисы характеризовались большим распространением коррупции. Это индицируется повышенной интенсивностью, двукратным превышением среднего размера взяток и троекратным превышением среднегодового коррупционного вноса, более высокой готовностью давать взятки (различие с доверительной вероятностью, равной $1,074E-04$). Во-вторых, в 2005 г. произошло выравнивание значений практически всех индикаторов (в частности, доверительная вероятность для различия готовностей давать взят-

ку равна 0,125). Единственное исключение — среднегодовой коррупционный взнос, да и здесь различия существенно уменьшились. Добавим к этому, что общее снижение готовности давать взятки в максимальной степени проявилось в мегаполисах — 31%.

Таблица 3.2.1 Сравнение характеристик рынка бытовой коррупции в динамике для групп респондентов, проживающих в населенных пунктах разного типа

Тип населенного пункта	Интенсивность коррупции	Средняя взятка	Коррупционный взнос	Спрос на коррупцию
2001				
Город с населением более 1 млн человек	1,357	3213	4360	83,7
Город с населением от 300 тыс. до 1 млн человек	1,188	1320	1568	77,4
Город с населением от 100 до 300 тыс. человек	1,103	1503	1658	72,2
Город с населением менее 100 тыс. человек	1,020	1539	1570	69,9
Село	1,163	1502	1747	65,7
2005				
Город с населением более 1 млн человек	1,025	1822	1868	57,8
Город с населением от 500 тыс. до 1 млн человек	0,921	1934	1781	55,2
Город с населением от 100 до 500 тыс. человек	0,862	1724	1486	54,8
Город с населением менее 100 тыс. человек	0,878	1526	1340	50,1
Село	0,747	1774	1325	49,9

Вторая важная позиционная переменная, подлежащая анализу — среднедушевой ежемесячный доход. Значения параметров коррупционных рынков для групп респондентов, принадлежащих разным квартильным группам по данной переменной, приведены в таблице 3.2.2.

Мы видим естественную тенденцию: чем выше достаток, тем выше значения всех параметров рынка бытовой коррупции. В частности, в 2001 г. среднегодовой коррупционный взнос респондентов из верхнего квартиля в три раза превосходит значения того же параметра для остальных квартилей. Вместе с тем, в 2005 г., при сохранении общей тенденции, происходит сглаживание различий. Например, в 2001 г. различие между квартильными группами по спросу на коррупцию характеризовалось доверительной вероятностью, равной 0,001; в 2005 г. та же доверительная вероятность выросла в семь раз. Указанное сгла-

Таблица 3.2.2. Сравнение характеристик рынка бытовой коррупции в динамике для групп респондентов, принадлежащих разным квартильным группам по среднедушевому месячному доходу

Интервал квартили	Интенсивность коррупции	Средняя взятка	Коррупционный взнос	Спрос на коррупцию
2001				
до 867 руб.	0,978	1572	1537	64,5
от 867 до 1335 руб.	1,213	1152	1397	75,4
от 1335 руб. до 2166 руб.	1,276	1138	1452	79,1
свыше 2167 руб.	1,308	3429	4485	79,4
2005				
до 1667 руб.	0,803	739	593	48,3
от 1667 до 2500 руб.	0,830	1775	1473	49,9
от 2500 до 3500 руб.	0,950	2611	2480	48,1
свыше 3500 руб.	1,040	2610	2714	59,8

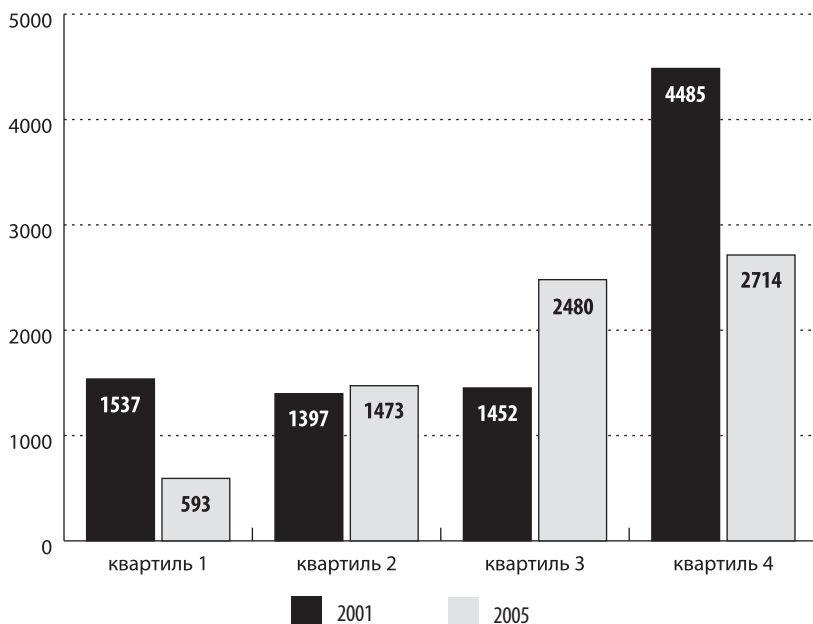


Рис. 3.2.1. Значение среднегодового коррупционного взноса внутри квартильных групп переменной «среднедушевой месячный доход семьи» по данным опросов «Граждане-2001» и «Граждане-2005»

живание различий происходило, в основном, за счет почти полного сближения значений параметров для двух верхних квартильных групп. Особенно отчетливо это видно на динамике значений среднегодового коррупционного взноса. Указанная тенденция хорошо видна на диаграмме рисунка 3.2.1. Есть основания для следующего вывода: в 2001 г. верхняя квартиль среднедушевого дохода выделялась как группа с повышенными значениями параметров коррупционного рынка. В 2005 г. различие между респондентами переместилось в медианное значение среднедушевого дохода.

Интересные различия наблюдаются и на специальных рынках бытовой коррупции, образованных потребителями, принадлежащими разным возрастным группам. Значения параметров этих рынков приведены в таблице 3.2.3.

Таблица 3.2.3. Сравнение характеристик рынка бытовой коррупции в динамике для групп респондентов, принадлежащих различным возрастным группам

Интервал квартили	Интенсивность коррупции	Средняя взятка	Коррупционный взнос	Спрос на коррупцию
2001				
18–24 лет	1,344	1521	2044	75,8
25–34 лет	1,400	2156	3018	80,2
35–44 лет	1,020	2631	2684	73,2
45–59 лет	1,238	1660	2055	76,2
Старше 60 лет	0,913	1089	994	65,7
2005				
18–24 лет	1,095	1201	1315	58,3
25–34 лет	1,048	1612	1689	55,1
35–44 лет	0,823	2366	1947	55,4
45–59 лет	0,850	1919	1631	50,2
Старше 60 лет	0,582	1683	980	47,0

Мы видим из данных таблицы 3.2.3, что по значениям интенсивности коррупции (среднее число взяток в год) и в 2001, и в 2005 г. выделяются две младшие возрастные группы. Этому факту есть очевидное объяснение. Анализ данных опроса «Граждане-2001» подтверждает: чем моложе граждане, тем чаще они общаются с государством. Например, в возрастной группе 18–24 года почти в три раза реже встречаются респонденты, которые в течение года ни разу не контактировали с представителями государства, чем в группе респондентов, старше 60 лет. Вместе с тем, мы видим, что от 2001 к 2005 г. разрывы между возрастными группами в интенсивности коррупции сгладились. При

этом весьма значительно упала интенсивность коррупции в старшей возрастной группе.

Что же касается размера взятки, то здесь лидирует средняя возрастная группа. Интересно, что на фоне общего сглаживания различий здесь оно не так заметно. Кроме того, бросается в глаза рост средних размеров взяток двух старших возрастных групп на фоне падения значения этого параметра для трех первых возрастных групп. Различия между возрастными группами в готовности давать взятки видны, но малозначимы: в 2001 г. доверительная вероятность не опустилась ниже 0,066, а в 2005 г. — 0,043.

Другие позиционные переменные не выявили существенных различий значений параметров коррупционных рынков. Это в равной степени касается пола, образования (при легком доминировании лиц с высшим образованием) и семейного положения.

АНАЛИЗ ДИСПОЗИЦИОННЫХ ПЕРЕМЕННЫХ

Одна из ключевых альтернатив, связанных с возможным объяснением причин коррупционного поведения взяткодателей, может быть сформулирована следующим образом: **люди дают взятки в меру своей испорченности; люди дают взятки, потому что таковы обстоятельства.** Не исключено, конечно, что в каком-то соотношении верно и то, и другое. Коль скоро это так, то, прежде всего, можно ожидать различного «потребительского» поведения на рынке коррупционных услуг у респондентов с различной установкой на коррупцию. Анализ действительно выявил наличие значимых различий, что видно из таблицы 3.2.4.

В 2001 г., судя по данным таблицы 3.2.4, мы наблюдаем следующую картину: группа с установкой «Активное принятие» выделяется повышенной, по сравнению с остальными почти вдвое, интенсивностью коррупции; группа с установкой «Смирение» расплачивается за свою установку самыми высокими взятками. Интересно, что при этом различия в спросе на коррупцию статистически не значимы (доверительная вероятность — 0,751). В 2005 г. картина меняется: исчезают существенные различия в интенсивности коррупции; наибольшие потери в выплатах взяток приходятся на полярные группы установок «Активное принятие» и «Активное неприятие». Но самое интересное состоит в том, что деформировалась ранее равномерно распределенная по группам с разными установками готовность давать взятки (доверительная вероятность — 1,544E-07). Самое стремительное уменьшение — более чем в два раза — пришлось на группу с установкой «Активное неприятие». И в целом видна тенденция: чем сильнее антикоррупционная установка, тем значительнее уменьшение готовности давать взятку. Интересно, что на группу носителей установки «Активное неприятие» приходится самое высокое значение средне-

Таблица 3.2.4. Сравнение характеристик рынка бытовой коррупции в динамике для групп респондентов, принадлежащих разным группам типологии «Установка на коррупцию»

Класс типологии «Установка на коррупцию»	Интенсивность коррупции	Средняя взятка	Коррупционный взнос	Спрос на коррупцию
2001				
Активное неприятие	1,251	1342	1679	70,8
Пассивное неприятие	1,179	1536	1811	78,2
Смирение	1,143	3032	3466	74,4
Самооправдание	0,995	1765	1756	71,7
Активное принятие	1,870	1829	3420	75,8
2005				
Активное неприятие	0,835	3119	2604	33,7
Пассивное неприятие	0,875	1380	1208	53,1
Смирение	0,938	1712	1606	55,9
Самооправдание	0,801	1563	1252	57,0
Активное принятие	0,838	2610	2187	61,8

го размера взятки. С учетом резкого падения в этой группе готовности давать взятку можно предположить, что представители этой группы отказывались, прежде всего, от рутинных ситуаций с небольшими взятками. А рост среднего размера взятки вызван тем, что они платили в исключительных тяжелых ситуациях, в которых «цена вопроса», как правило, возрастает. Таким образом, мы видим здесь ясное свидетельство влияния установки на коррупционное поведение и его динамику.

Другая диспозиционная переменная, подлежащая рассмотрению, — синтетическая типология «Понимание коррупции» (см. таблицу 3.2.5). Здесь в 2001 г. мы видим сравнительно небольшие различия по всем характеристикам рынка бытовой коррупции, кроме спроса на коррупцию (доверительная вероятность — $1,61E-04$), хотя сами различия проявляют естественную тенденцию: чем выше понимание коррупции, тем больше значение характеристик рынка коррупции. В 2005 г. сохраняются не значимые различия в интенсивности коррупции, но почти в два раза падает средний размер взятки, выплачиваемый представителями группы с установкой «Отсутствие понимания». Это может объясняться выявленной в § 2.3 динамикой данной диспозиции. Напомним, что нами зафиксировано сокращение объема группы «Отсутствие понимания» почти в два с половиной раза. При этом главный наследуемый признак тех, кто остается в группе, — низкий образовательный уровень, сопряженный с невы-

соким достатком. Социальный портрет этой группы, нарисованный в § 2.3, позволяет предположить, что ее представители не склонны к «лишним тратам», особенно, если они высоки. К таковым может относиться коррупция. Что касается готовности давать взятки, то мы видим ее выравнивание к 2005 г. (доверительная вероятность — 0,298).

Таблица 3.2.5. Сравнение характеристик рынка бытовой коррупции в динамике для групп респондентов, принадлежащих к разным группам типологии «Понимание коррупции»

Класс типологии «Понимание коррупции»	Интенсивность коррупции	Средняя взятка	Коррупционный взнос	Спрос на коррупцию
2001				
Системное понимание	1,221	2046	2498	80,2
Бытовое понимание	1,195	1972	2357	72,6
Отсутствие понимания	1,040	1962	2040	61,8
2005				
Системное понимание	0,907	1959	1777	54,1
Бытовое понимание	0,849	1884	1600	53,0
Отсутствие понимания	0,889	1040	925	46,2

Описанные закономерности воспроизводятся при сопоставлении значений характеристик рынков коррупции в группах респондентов с разным социальным интеллектом. Это неудивительно, если вспомнить о крайне высокой степени зависимости между пониманием коррупции и социальным интеллектом.

Что касается типологии «Оценка уровня коррупции», то в 2001 г. фиксируется явно пониженный спрос на коррупцию в группе с установкой «Низкий уровень» (доверительная вероятность — 0,007); а в 2005 г. спрос совершенно выровнялся (доверительная вероятность — 0,986). Добавим, что по данным опроса «Граждане-2001» выявляется следующее. Оптимисты и пессимисты менее охотно дают взятки, чем уравновешенные респонденты (доверительная вероятность — $1,02E-04$); при этом оптимисты и платят существенно меньше. Уровень доверия власти не разделяет респондентов по готовности платить взятки. Но доверчивые респонденты более чем в три раза экономят на размере взяток. Причина та же, что в случае социальной группы с установкой «Отсутствие понимания» типологии «Понимание коррупции».

Представленные выше результаты статистического анализа подталкивают к следующему выводу: за четыре года произошло «сглаживание» социального рельефа рынка бытовой коррупции. Это корреспондируется с общей тенден-

цией, выявляемой в нашем исследовании. Она означает распространение и укоренение коррупции в социальном пространстве, что неизбежно ведет к указанному сглаживанию.

СОЦИАЛЬНЫЙ СТАТУС

Рынок бытовой коррупции не является однородным для различных социальных групп. Для анализа этих неоднородностей можно использовать переменную, которую можно назвать социальным статусом.

Можно утверждать, что переменная «Социальный статус» интегрирует многие социальные эффекты взаимодействия респондентов-граждан с рынком бытовой коррупции и позволяет описать некоторые различия крупных социальных групп в этом взаимодействии, что отражается в данных таблицы 3.2.6.

С 2001 по 2005 г. интенсивность коррупции снизилась у всех без исключения социальных групп, включенных в типологию «Социальный статус». Существеннее всех интенсивность коррупции снизилась у респондентов из среднеобеспеченных семей, в возрасте от 60 лет и старше. Существенно снизилась интенсивность коррупции и у представителей других социальных групп, относящихся к среднеобеспеченным. Исключение составляют только молодые респонденты 18–24 лет из среднеобеспеченных семей, у них снижение интенсивности коррупции было минимальным среди всех социальных групп.

Таблица 3.2.6. Сравнение характеристик рынка бытовой коррупции для групп респондентов, принадлежащих разным группам типологии «Социальный статус», в динамике для выборок 2001 и 2005 гг.

Класс типологии «Социальный статус»	Интенсивность коррупции	Средняя взятка	Коррупцион- ный взнос	Спрос на коррупцию
2001				
1. Из малообеспеченных семей	1,044	1406	1468	49,8
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	1,375	912	1254	70,2
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование.	1,328	1091	1449	66,1
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	1,329	1324	1760	69,3
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	1,178	522	615	64,0
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	1,342	1766	2370	72,3

Таблица 3.2.6. Продолжение

7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	1,551	3762	5835	75,3
2005				
1. Из малообеспеченных семей	0,803	1062	853	48,5
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	1,345	1437	1933	57,5
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование.	0,874	3378	2952	48,0
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	0,956	3800	3633	58,3
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	0,594	2537	1507	43,9
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	1,000	3525	3525	53,8
7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	1,118	3258	3642	67,3

Средний размер взятки вырос более всего с 1324 руб. в 2001 г. до 3800 руб. в 2005 г. у представителей среднеобеспеченных респондентов в возрасте 25–59 лет, имеющих высшее образование, с 1091 руб. в 2001 г. до 3378 руб. в 2005 г. у представителей среднеобеспеченных респондентов в возрасте 25–59 лет, не имеющих высшего образования, и с 522 руб. в 2001 г. до 2537 руб. в 2005 г. у представителей среднеобеспеченных респондентов в возрасте от 60 лет и старше. При этом средний размер взятки снизился с 1406 руб. в 2001 г. до 1062 руб. в 2005 г. у представителей малообеспеченных респондентов, а также с 3762 руб. в 2001 г. до 3258 руб. в 2005 г. у представителей высокообеспеченных респондентов с высшим образованием.

Для представителей малообеспеченных семей снизился с 2001 к 2005 г. коррупционный взнос, т.е. общая сумма взяток, которые они уплачивали в течение одного года, с 1468 до 853 руб. Такое же снижение было обнаружено и для коррупционного взноса представителей высокообеспеченных семей с высшим образованием с 5835 руб. в 2001 г. до 3642 руб. в 2005 г. Причиной является совокупное действие у этих категорий респондентов факторов снижения размеров взяток и интенсивности коррупции, т.е. числа таких взяток за один год. Во всех социальных группах снизилась готовность давать взятки, названная в таблице 3.2.6. спросом на коррупцию. Наибольшее снижение этой готовности с 2001 к 2005 г. отмечалось у представителей среднеобеспеченных семей в возрасте от 60 лет и старше, а также у представителей высокообеспеченных и среднеобеспеченных семей, не имеющих среднего образования.

Среди объяснений представителей социальной группы респондентов из малообеспеченных семей того, почему они отказались от дачи взятки, почти в одной трети случаев (32,5%) высказывалось суждение, что это произошло по причине слишком большого размера требуемой взятки. Но лишь 17,9% представителей этой социальной группы, отказавшиеся от дачи взяток, утверждали, что могут не давать взятки, потому что способны добиваться своего и без них. Принципиально не дают взятку 22,5% респондентов из малообеспеченных семей среди отказавшихся давать взятки. При этом показатель готовности давать взятку снизился для этой социальной группы очень незначительно: с 49,8% в 2001 г. до 48,5% в 2005 г. Следовательно, в целом представители малообеспеченных семей давали бы больше взяток, если бы могли. Поэтому ведущим мотивом не давать взятку для респондентов из малообеспеченных семей является недостаток денег.

У среднеобеспеченных и высокообеспеченных респондентов ведущими мотивами отказа от дачи взяток (до 42–43% от отказавшихся дать взятку) были представления о том, что они могут добиться своего без дачи взяток. Исключение составляет категория среднеобеспеченных респондентов в возрасте от 60 лет и выше, у которых ведущим мотивом отказа от дачи взяток была принципиальная позиция, что они не должны давать взятки, даже если это делают другие. В этом смысле наиболее последовательными в осуществлении практики отказа от дачи взяток по принципиальным соображениям неприятия такого рода действий были и остаются представители старших возрастных групп. Те респонденты, которые отказываются от дачи взяток, потому что могут решить свои проблемы иными способами, скорее всего, используют для этого свои связи и знакомства, свой социальный капитал в личных целях, что нередко связано с коррупцией, но в иных формах, чем взятничество. Эта гипотеза требует проверки в последующих исследованиях.

§ 3.3. РЫНКИ ДЕЛОВОЙ КОРРУПЦИИ В 2001 И 2005 ГГ.

Общая формула объема рынка деловой коррупции (млн руб.), как это следует из §1.6, имеет простой вид:

$$M = 0,001 \times \gamma \times \lambda \times P \times b_{\text{cp}}, \quad (3.4.1)$$

где входящие в формулу множители означают следующее:

- (i) b_{cp} — размер взятки (средний размер одной взятки, тысячи рублей);
- (ii) P — число предприятий (представительной выборкой которых являются участвовавшие в опросе предприниматели);

(iii) λ — *интенсивность взяток* (среднее число взяток, даваемых в течение года);

(iv) γ — *доля дающих взятки* (доля предпринимателей, которые используют взятку для решения тех или иных проблем своего бизнеса).

Следовательно, проблема заключается в оценке множителей по результатам опроса с привлечением данных Госкомстата. Напомним сначала вопросы анкеты, которые предъявлялись предпринимателям для получения необходимых данных:

V1. Каков был примерный уровень ОБОРОТА вашей фирмы за последний месяц? _____ тыс. рублей.

V2. Не могли бы вы вспомнить, когда последний раз вы (ваша фирма) были вынуждены прибегать к «стимулированию» в той или иной форме должностного лица для решения проблем вашего бизнеса?

1. В течение последних десяти дней.
2. От десяти дней до месяца назад.
3. От месяца до полугода назад.
4. От полугода до года назад.
5. Больше года назад.
6. Нам никогда не приходилось это делать.
0. Затрудняюсь ответить.

V3. Не могли бы вы оценить, сколько вам пришлось на это потратить в процентах от месячного оборота вашей фирмы?
_____ % месячного оборота.

V4. К какому уровню вы относите свой бизнес?

1. Малый бизнес.
2. Средний бизнес.
3. Крупный бизнес.

Мы начнем с оценки числа предприятий P . Анализируя данные опроса «Бизнес-2001», мы использовали данные Госкомстата — на 1 января 2001 г. было зафиксировано 3 млн 346 тыс. предприятий — и экспертные оценки того, сколько из них реально действуют, а сколько являются «пустышками». По мнению экспертов доля реально действующих предприятий составляла в 2001 г. примерно 50% (оценки колебались от 30% до 70%). Это позволило нам считать, что $P_{2001} = 1673000$. Однако более или менее надежные данные Госкомстат выдает лишь по малым предприятиям, и поэтому ответы на **V4** позволяют более точно оценить число предприятий.

Дело в том, что наша выборка (участвующие в опросе) не является репрезентативной для *всех* действующих предприятий (чем крупней бизнес, тем труднее его «поймать» в сети социологического опроса). Наиболее адекватно в нашей выборке представлен малый бизнес. И одновременно, сравнительно надежные данные о числе малых предприятий поставляет Госкомстат: они практически совпадают с оценкой Общероссийской общественной организа-

ции малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» (примерно 900 тыс.). Теперь из обычной пропорции (из опроса мы знаем долю респондентов, представляющих малые предприятия) оценивается число предприятий, которое репрезентативно отражено в нашей выборке. После вычислений мы получим, что $P_{2005} \cong 1590000$.

Такой подход нам кажется предпочтительней экспертной корректировки общего числа *зарегистрированных* предприятий, но не обязательно *реально действующих*. Тем не менее, если опираться на этот подход и использовать официальные данные Госкомстата о числе предприятий на конец 2004 г., то получится, что используемое нами число предприятий в два с половиной раза меньше официального. Напомним, что в 2001 г. мы уменьшали официальную статистику вдвое. Тем самым, оценка параметра P в 2005 г. консервативнее, чем в 2001 г.

Рассмотрим теперь информацию, поставляемую ответами на вопрос **V2** (сколь давно давали взятку и давали ли?). Ответы 1–5 вычлняют тех, кто *сознается*, что давал взятку, ответ 6 — тех, кто *утверждает*, что ему *никогда не приходилось это делать*. Однако в анкету мы помещаем целый ряд других вопросов, которые позволяют оценить «утаивание правды». Например, в вопросе № 32 спрашивается о разных тратах бизнеса, среди которых есть строка «На неформальные методы влияния на чиновников». Оказывается, что в ряде случаев указывают *ненулевой* процент таких трат (от оборота) и те, кто утверждали, что им никогда не приходилось давать взятки. Отсюда следует, что прямой подсчет доли дающих взятки дает явно заниженное значение и нужна коррекция. В 2001 г. коррекция увеличила долю дающих взятки с 55,9% до 81,7% (два разных метода коррекции привели к практически совпадающему результату), а в 2005 году — с 62,5% до 79,4%. Методы коррекции существенно зависят от состава контрольных вопросов в анкете и могут варьироваться от опроса к опросу.

Подобного рода коррекции производились нами уже в четырех опросах и позволили выдвинуть следующую гипотезу: примерно 50% предпринимателей, которые утверждают, что никогда не дают взятки, на самом деле дают взятки, но не хотят об этом говорить (надо иметь в виду и юридические опасения отдельных персон).

Итак, пусть респонденты при ответе на вопрос распределились на три группы, числом K_0 («Затрудняюсь ответить»), $K_{\text{НЕТ}}$ («Нам никогда не приходилось это делать») и $K_{\text{ДА}}$ — остальные. Тогда доля действительно дающих взятки равна отношению к $(K_{\text{НЕТ}} + K_{\text{ДА}})$, т.е.

$$\gamma = \frac{1}{2} \cdot \left(1 + \frac{K_{\text{ДА}}}{K_{\text{НЕТ}} + K_{\text{ДА}}} \right) \cong 0,812 \text{ или } 81,2\%.$$

Здесь $K_{\text{ДА}} = 499$ и $K_{\text{НЕТ}} = 300$ в проекте 2005 г. Отметим, что относительная погрешность этой формулы в данном случае составила примерно 2%.

Оценка интенсивности взяток λ базируется на классической модели экспоненциального распределения времени между двумя случаями дачи взятки. Попробуем объяснить, что это такое.

Представим себе, что мы смогли неким волшебным образом пронаблюдать в течение T лет за N предпринимателями, которые готовы для продвижения своего бизнеса платить взятки. Тогда данные наблюдения за одним из них, например, под номером k , можно представить в виде последовательных моментов времени, в которые он давал взятки. Пусть это $t_k(1)$, $t_k(2)$ и так далее, вплоть до момента $t_k(m_k)$, причем, это все случаи дачи им взяток за T лет. Если бы мы действительно имели такие данные, то мы могли бы сказать, что этот бизнесмен за T лет давал взятку m_k раз. После этого мы взяли бы среднее по всем предпринимателям \bar{m}_{cp} и, поделив его на число лет, получили бы среднюю интенсивность взяток в год $\lambda = \bar{m}_{\text{cp}}/T$ (среднее число взяток за год).

Однако мы «наблюдаем» только факты попадания $t_k(1)$ в один из интервалов времени, указанных в ответах 1–5 на вопрос **V2**. Эти данные можно скомпоновать иначе. А именно, пусть N_1 — число тех предпринимателей, которые в течение последних 10 дней взяток не давали (они выбрали ответы с номерами 2, 3, 4 или 5), N_2 — число тех, кто не давал взятки в течение последнего месяца (ответы 3, 4 или 5), N_3 — число выбравших ответы 4 и 5, а N_4 — число тех, кто выбрал ответ 5. Оказывается, что между этими числами и λ существует простая связь (в предположении экспоненциальной модели):

$$\ln(N/N_k) \cong \lambda \Delta_k, \quad (3.3.2)$$

где $\Delta_1 = \frac{10}{365}$ (доля 10 дней в году), $\Delta_2 = \frac{1}{12}$ (месяц — одна двенадцатая года),

$\Delta_3 = \frac{1}{2}$ (полгода) и $\Delta_4 = 1$ (год). Следовательно, точки с координатами и должны

лежать в окрестности прямой (смотри рисунок 3.3.1¹).

Это позволяет оценить λ и «проверить» модель: мы видим, что прямая с коэффициентом $\lambda_{2004} \cong 1,795$ вполне хорошо согласуется с нашими данными.

Аналогичный анализ для опроса «Бизнес-2001» дал оценку $\lambda_{2001} \cong 2,248$.

Теперь мы займемся средним значением взятки b_{cp} . Сначала формируется

¹ Рисунки 3.3.1–3.3.3 идентичны рисункам 1.6.5–1.6.7 из §1.6. Но здесь они являются не столько иллюстрацией статистических процедур, сколько включены в более широкий контекст смыслового содержания, а повторены (вместо отсылки к §1.6) для удобства читателей.

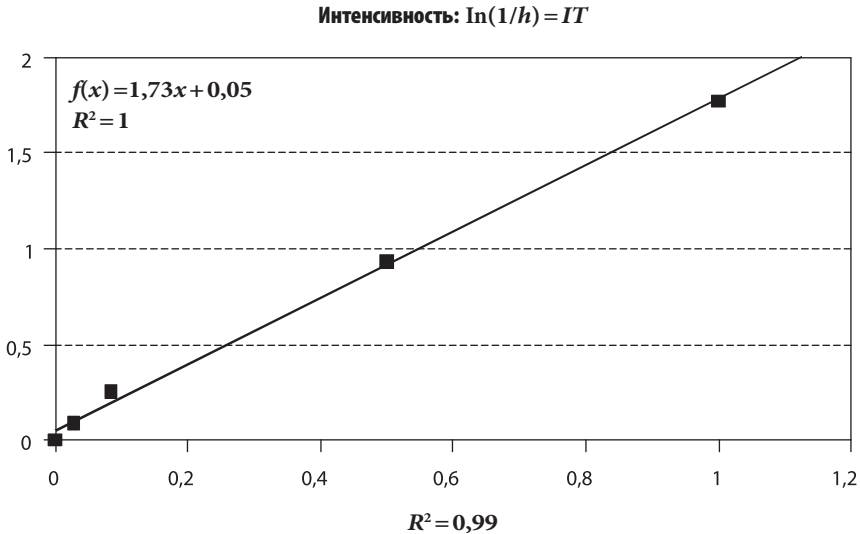


Рис. 3.3.1. График прямой, аппроксимирующий данные для опроса «Бизнес-2005»

выборка из тех респондентов, которые, с одной стороны, указали месячный оборот своей фирмы (вопрос **V1**), а с другой — назвали процент от оборота, потраченный на взятку (вопрос **V3**). Для опроса «Бизнес-2005» таких респондентов оказалось $H = 161$. Для них мы вычисляем размер взятки (процент от оборота) и формируем выборку $\mathbf{B} = \{b_1; b_2; \dots; b_H\}$ всех вычисленных взяток. Однако имеется ряд «но...».

Практически в каждом опросе мы сталкиваемся с явными ошибками в данных. На одной категории таких ошибок следует остановиться отдельно. Дело в том, что при ответе на вопрос, какой процент от оборота составила взятка, респондент иногда проставляет размер взятки, например, 300 (тыс. рублей). Случаи такого сбоя не так уж редки, мы сталкиваемся с ними регулярно. И хорошо, когда число процентов превышает 100 (явная ошибка), а как быть, когда стоит число 50? Что это: такая громадная взятка (половина месячного оборота!) или же это размер взятки в 50 тыс. рублей? Поэтому необходимо тщательно просматривать весь этот массив данных и «чистить» его, что мы и делаем.

Теперь *средний размер взятки* b_{cp} вычисляется как обычное среднее по выборке \mathbf{B}^* , которая является частью выборки \mathbf{B} , полученной путем изъятия нескольких значений в зависимости от размера N выборки \mathbf{B} , правило изъятия приведено в таблице 3.3.1.

Таблица 3.3.1. Правила изъятия крайних значений из \mathbf{B} для получения \mathbf{B}^*

№	Размер выборки \mathbf{B}	Сколько изымается
1	$H \leq 7$	Ничего не изымается
2	$7 \leq H \leq 100$	1 минимальное и 1 максимальное значение
3	$100 < H \leq 250$	3 минимальных и 3 максимальных значения
4	$H > 250$	5 минимальных и 5 максимальных значений

А по сему из выборки «Бизнес-2005» $\mathbf{B} = \{b_1; b_2; \dots; b_H\}$, $H = 161$, изымались три максимальных и три минимальных взятки (180, 300 и 500 рублей — минимальные, 50, 60 и 140 млн рублей — максимальные), так что $H^* = 155$ и

$$b_{cp} = \frac{1}{155} \cdot (x_1 + x_2 + \dots + x_{155}) = 3911,1 \text{ тыс. рублей.} \quad (3.3.3)$$

Всегда полезно выборку взяток проанализировать на разные специфические особенности, которые могут и ничего не значить (быть артефактами), но могут оказаться и весьма информативными. Для эти целей удобно использовать визуализацию упорядоченного по возрастанию ряда значений $x(1) \leq x(2) \leq \dots \leq x(H^*)$, на основании которого строится поле точек $Z(k) = (U(k); V(k))$, где $U(k)$ — логарифмы или двойные логарифмы взяток $x(k)$, а $V(k)$ — квантили стандартного нормального распределения уровня $k/(H^* + 1)$.

На рисунке 3.3.2 приведен такого типа график, когда используются двойные логарифмы, то есть при $U(k) = \ln(\ln[x(k)])$. Мы отчетливо видим, что характер распределения резко меняется примерно при $\ln(\ln[x(k)]) = 2$, то есть при размере взятки примерно в 1,62 млн рублей. Вернувшись снова к выборке, мы видим, что 113 взяток не превышают 1,25 млн рублей (около 73%), а остальные 42 взятки — не меньше 3 млн, причем логарифмы этих 42 взяток очень хорошо согласуются с равномерным распределением, что хорошо видно на рисунке 3.3.3.

Из этого, по крайней мере, можно сделать два вывода. Во-первых, общее среднее значение $b_{cp} \approx 3,9$ (млн рублей) лежит в области крупных взяток и делит выборку так, что 75% взяток меньше b_{cp} , а 25% — больше b_{cp} . Во-вторых, примерно 25% предпринимателей являются в некотором смысле «монополистами» рынка деловой коррупции: несмотря на то, что эти предприниматели составляют всего четверть выборки, их «совокупная взятка» почти в 10 раз больше, чем «совокупная взятка» остальных 75%. Отметим еще, что средняя взятка по «монополистам» рынка равна 14,1 млн рублей, тогда как средняя взятка по остальным 113 респондентам равна всего 124 тыс. рублей.

По оси X отложены двойные логарифмы взяток, а по оси H квантили нормального распределения уровня $k/(H^* + 1)$

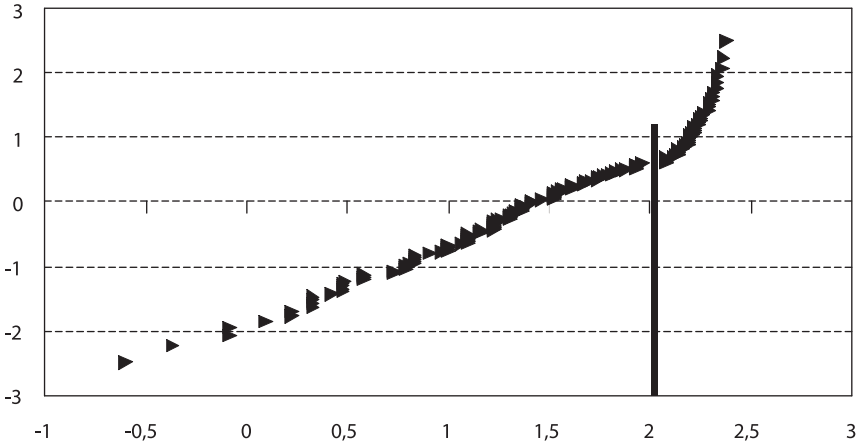


Рис. 3.3.2. Визуальное представление выборки взяток ($H^* = 155$ значений)

«Крупные» взятки: 3 миллиона и выше, 27,1%, равномерное распределение логарифмов

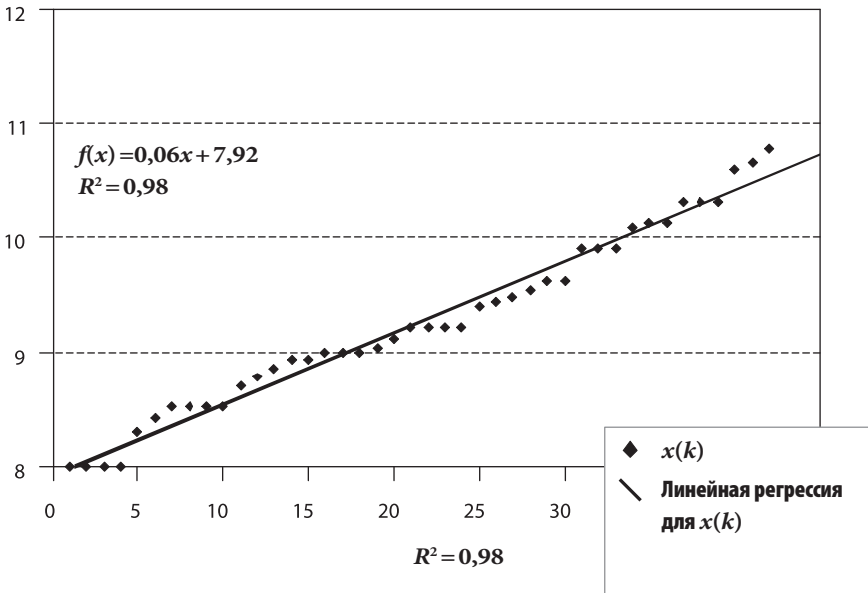


Рис. 3.4.4. Распределение «крупных» взяток (≥ 3 млн рублей)

Подобный анализ в рамках проекта 2001 г. для средней взятки дал значение

$$b_{\text{cp}} = \frac{1}{196} \cdot (x_1 + x_2 + \dots + x_{196}) = 329,8 \text{ тыс. рублей.} \quad (3.3.4)$$

Расчет (3.3.4) несколько отличался от общей схемы расчета, поскольку около 3% высоких взяток очень хорошо укладывались в логнормальную модель со своими параметрами. Это заставило нас признать, что имеется лишь одно аномально высокое значение взятки, так что сверху отбрасывалось лишь оно. С другой стороны, снизу (малые взятки) были явно «шуточные» ответы, которые приводили к значительной доле взяток в 50–100 рублей. Поэтому снизу было удалено 5 аномальных значений ($H = 202$ и $H^* = 196 = 202 - 1 - 5$).

По результатам оценки всех величин, входящих в формулу (3.3.1) для подсчета суммарного объема рынка коррупции, мы можем составить следующую сводную таблицу, содержащую как компоненты расчета, так и итоговую величину объема рынка.

Таблица 3.3.2. Основные компоненты оценки объема рынка коррупции

Основные компоненты оценки рынка	Бизнес-2001	Бизнес-2005
Курс доллара в рублях	30	28,5
Процент дающих взятки, $100 \cdot \gamma$	81,7	81,2
Средний размер взятки (тыс. рублей), b_{cp}	329,8	3911,1
Средний размер взятки (\$тыс.), b'_{cp}	11,0	137,23
Число предприятий (млн), $P \cdot 10^{-6}$	1,673	1,59
Интенсивность, λ	2,248	1,795
Общий рынок коррупции (млн рублей), M	1013363	9063930
Общий рынок коррупции (\$ млрд), M'	33,8	318

К этой таблице мы должны сделать ряд замечаний.

1. Курс долл. к руб. мы брали, исходя из текущей конъюнктуры, тогда как среднегодовой курс несколько отличался: 29,2 в 2001 году и 28,8 руб. в 2005 г.
2. Процент дающих взятки — это *скорректированное* значение показателя «Готовность давать взятки», который отражает одновременно и готовность честно ответить на вопрос о взятках.
3. Средняя цена взятки увеличилась многократно (почти в 12,5 раза), но при этом уменьшилась интенсивность (на четверть). Причем, если в 2001 г.

около 2,5% «играли по-крупному» (явно откалывались от остальных по характеру распределения взяток), то в 2005 г. явно «играют по-крупному» 25% предпринимателей. Именно это привело к росту суммарного рынка коррупции в 9,4 раза.

4. Экспоненциальная модель в 2001 г. привела к интенсивности 2,081. Однако отклонение от модели оказалось заметно смещенной: используя формулу (3.3.2) для каждого отдельно, мы получим для λ ряд оценок, приведенных в таблице 3.3.3.

Таблица 3.3.3. Оценки интенсивности коррупции для разных интервалов

Интервал	Свыше недели	Свыше месяца	Свыше полугода	Свыше года
Оценка λ	5,789	4,771	2,224	2,025

Очевидно, что оценка 2,081 является заниженной. Переоценкой λ с учетом разной информативности отдельных интервалов и было получено значение 2,248.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ОЦЕНКИ ПАРАМЕТРОВ РЫНКА КОРРУПЦИИ

Главная проблема **качества данных** — обороты фирм и их число (оценка реально действующих фирм была тщательно проанализирована в предыдущем разделе).

Это — следствие того, что в остальном выборка предпринимателей в 2005 г. идентична выборке 2001 г. Прежде всего сравним распределение числа фирм по их размеру в двух проектах, данное в нижеследующей таблице:

Таблица 3.3.4. Процентное распределение в выборке фирм разного размера

Опрос	1–10 чел.	11–100 чел.	101–1000 чел.	свыше 1000 чел.	Всего фирм
Бизнес-2001	148 (21%)	375 (53%)	139 (20%)	43 (6%)	705
Бизнес-2005	206 (20%)	566 (55%)	206 (20%)	52 (5%)	1030

Пояснение. В клетках указано число фирм (предпринимателей, которые в процессе опроса выбрали соответствующий вариант ответа) и их процент к общему числу респондентов, участвующих в опросе.

Мы видим, что распределение (процентное соотношение) за эти 4 г. практически не изменилось и что свыше 50% составляют «средние» фирмы, 10–100 работников.

Теперь займемся сравнением ответов на вопрос о давности взятки. Поскольку в опросе «Бизнес-2001» была градация «Не более недели тому назад», а в новом проекте вместо недели стояло 10 дней, то для анализа мы первые две градации объединяем в одну: «До месяца тому назад» и отделяем от общего сравнения тех, кто выбрал «Затрудняюсь ответить».

Таблица 3.3.5. Процентное распределение ответов о давности последней взятки

Опрос	До месяца	До полугода	До года	Свыше года	Никогда	Всего фирм
Бизнес-2001	25,1%	21%	10,9%	8,6%	34,5%	467
Бизнес-2005	14%	23,8%	14%	10,6%	37,5%	799

Представители оставшегося числа фирм (242 из 709 в 2001 г. и 231 из 1030 в 2004 году) выбрали ответ «Затрудняюсь ответить» — это 34,1% и 22,4% соответственно. Мы видим, что в новом проекте гораздо меньше «недавних» взяток, примерно на 11%. Более того, если эти 11% равномерно вычесть из остальных градаций, то мы получим практически идеальное согласие с 2001 г. Уменьшение недавних взяток может быть связано, например, с сезонными явлениями или другими причинами. Так что в целом мы можем считать, что в этих двух исследованиях охват рынка (с этих позиций) был примерно одинаковым. Но при этом оценки для 2005 г. снова более консервативны.

О качественной близости выборок говорят и интенсивности дачи взяток (рис. 3.3.4), поскольку имеющиеся отклонения не имеют аномальных выбросов.

А теперь для сравнения приведем распределение по фирмам разной численности медианных оборотов (медиана — это то значение в выборке, которые делит ее на две равные части: 50% значений меньше медианы и 50% — больше).

Таблица 3.3.6. Медианные обороты фирм разной численности

	Опрос «Бизнес-2001»			
	1–10	11–100	101–1000	> 1000
Количество работников	1–10	11–100	101–1000	> 1000
Медиана	150	600	2730	8750
	Опрос «Бизнес-2005»			
	1–10	11–100	101–1000	> 1000
Количество работников	1–10	11–100	101–1000	> 1000
Медиана	600	1500	5000	50000
Отношение 2005/2001	4	2,5	1,83	5,7

Мы приводим в качестве характеристик медианы, поскольку они намного устойчивее средних значений. Например, в опросе «Бизнес-2005» для фирм с

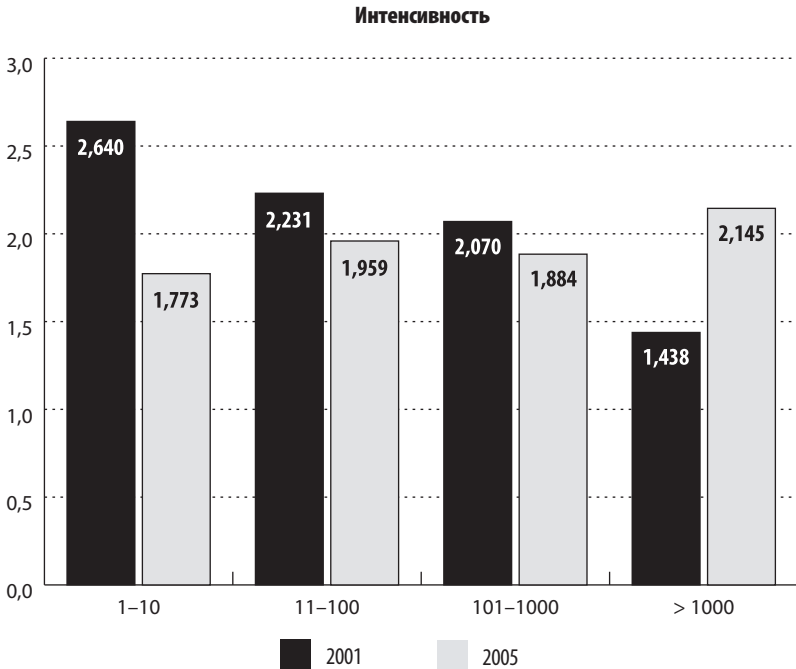


Рис. 3.3.4. Сравнение интенсивностей по фирмам разной численности (левый столбец — результаты опроса «Бизнес-2001», правый — «Бизнес-2005»)

количеством 101–1000 человек одним из респондентов указан оборот в 23 млрд рублей, а сумма оборотов по всем остальным респондентам составляет всего 2 с четвертью млрд, что в 10 (!) раз меньше. Ясно, что такого рода значения надо выбрасывать (это либо описка, либо «шутка» респондента).

Имеются и социологические причины для выбора медиан. Можно ожидать, что «вранье» либо незначительно, либо локализовано на краях распределения: направлено либо на резкое увеличение оборота, либо на резкое преуменьшение, но на «серединке» это не должно сказаться. Учитывая процентный состав фирм, мы получим, что медиана оборотов в 2004 г. в среднем в 2,85 раза больше медианы оборотов в 2001 г.

Кроме медианных оборотов оценим верхние квартили оборотов:

2230 тыс. руб. в 2001 г.,

67000 тыс. руб. в 2004 г. (почти в 30 раз больше!)

Но это едва ли может быть социологической ошибкой, поскольку иначе надо допустить, что больше 25% респондентов сознательно бравировали, резко увеличивая свой месячный оборот (мол, вот какой я «крутой»!). В силу этого мы считаем эти цифры достаточно точными (выборочно точными).

А теперь примем вполне разумную и систематически подтверждаемую гипотезу о **логнормальном распределении** оборотов. Из имеющихся медиан и верхних квартилей для проектов 2001 и 2005 гг. можно оценить, во сколько раз изменилось среднее значение оборотов за это время. Если $M1$ и $M5$ — медианы, а $BK1$ и $BK5$ — верхние квартили для соответствующих проектов, то отношение средних значений можно вычислить по формуле:

$$\frac{CP5}{CP1} = \frac{M5 \cdot [\ln(BK5) - \ln(M5)]}{M1 \cdot [\ln(BK1) - \ln(M5)]} \approx 10. \quad (3.3.5)$$

Наконец, процент затрат на взятки от оборота несколько увеличился за это время, и одновременно, несколько увеличился процент дающих взятки (по прямому подсчету ответов, что не исключает того, что во время опроса 2005 г. предприниматели просто были более откровенны или сердиты на власть). Эти данные приведены в нижеследующих таблицах.

Таблица 3.3.7. Доля сказавших, что давали взятки, по фирмам разной численности

Опрос	1–10	11–100	101–1000	> 1000
Бизнес-2001	0,297	0,376	0,396	0,326
Бизнес-2005	0,544	0,488	0,519	0,577

Таблица 3.3.8. Процент затрат на взятки по фирмам разной численности

Опрос	1–10	11–100	101–1000	> 1000
Бизнес-2001	4,1	4,6	2,8	3,5
Бизнес-2005	9,4	3,8	5,1	5,7

Итак, мы видим, что все параметры, характеризующие коррупционное поведение фирм, менялись довольно правдоподобно; в имеющихся данных нет ничего «дикого». Существенно менялся лишь оборот фирм. Но мы показали с помощью различных наиболее устойчивых статистик, используя только значения, лежащие в межквартильном интервале, что увеличение оборотов на порядок оценено надежно. Это подтверждает, что общий масштаб роста, установленный нами выше, реален.

Напомним, что наша методика, примененная к оценке рынка бытовой коррупции, зафиксировала относительную стабильность. Это указывает на то, что

конечные результаты, которые мы имеем в случае обоих рынков, зависят от исходных данных. Но мы показали, что работаем с данными аккуратно, учитывая возможные искажения.

Все перечисленное заставляет нас относиться к своим результатам с высокой долей уверенности. Тем не менее, большие значения рынка деловой коррупции вступают в противоречие с традиционными представлениями о макроэкономических показателях. Этой проблеме будет посвящен следующий параграф.

ПРОВЕРКА НЕПОЛНЫХ ОТВЕТОВ ОБ ОБОРОТЕ И ПРОЦЕНТЕ ВЗЯТОК

Резкое увеличение среднего размера взятки в опросе «Бизнес-2005» могло бы произойти еще из-за одного возможного «вранья» в данных. А именно, многие из респондентов не дали никакого **числового** ответа ни об обороте своей фирмы, ни о размере взятки (в процентах от своего оборота), однако имеется значительное число предпринимателей, которые указали свой оборот, но «промолчали» о размере взятки, и, наоборот, имеются предприниматели, которые указали размер взятки, но «утаили» оборот.

Итак, мы можем из всей совокупности респондентов выделить 3 группы:

G1. Назвали оборот фирмы и назвали размер взятки в процентах от оборота.

G2. Назвали оборот фирмы, но утаили размер взятки.

G3. Утаили оборот фирмы, но назвали, какой процент от оборота составляла взятка.

И мы должны проверить, не связано ли утаивание оборота или размера взятки с некими особенностями этих фирм, или же это чисто случайные потери в данных. Для этой цели мы создали две пары выборок: пара $X = (X_1, X_2, \dots, X_{160})$ и $Y = (Y_1, Y_2, \dots, Y_{265})$, и пара $P = (P_1, P_2, \dots, P_{160})$ и $Q = (Q_1, Q_2, \dots, Q_{108})$. Здесь X и P — выборки оборотов и процентов от оборота (взятки) для группы G1, в которую попали 160 респондентов; выборка оборотов Y представляет респондентов из группы G2 (265 респондентов), а выборка процентных затрат на взятку Q представляет группу G3 (108 респондентов).

Теперь мы можем сравнить эти пары выборок — X с Y и P с Q . Для сравнения мы воспользуемся следующим графическим представлением. Начнем с пары. Поскольку вариабельность оборотов крайне высока, то следует перейти к логарифмам оборотов, то есть взять выборки $U = (U_1, U_2, \dots, U_{160})$ и $V = (V_1, V_2, \dots, V_{265})$, где $U_k = \ln(X_k)$, $1 \leq k \leq 160$ и $V_k = \ln(Y_k)$, $1 \leq k \leq 265$. Далее, для долей от 0,05 до 0,95 с шагом $h = 0,05$ мы вычислим значения выборочных квантилей соответствующего уровня. А именно, $U(P)$ представляет такое значение, что число тех k , при которых $U_k < U(P)$, составляет от общего объема выборки. Таким образом, мы получаем ряд $U(0,05), U(0,1), \dots, U(0,95)$, из

19 значений для выборки U и подобный ряд $V(0,05), V(0,1), \dots, V(0,95)$ для выборки V . Эти ряды мы можем рассматривать как значения функций от квантилей $\Psi(p) = \Phi^{-1}(p)$ стандартного нормального распределения, $p = 0,05; 0,1; \dots; 0,95$. Такое представление известно как графическое изображение данных на «логнормальной бумаге». Такое сравнение выборок U и V (или X и Y) приводится нами на рисунке 3.3.5.

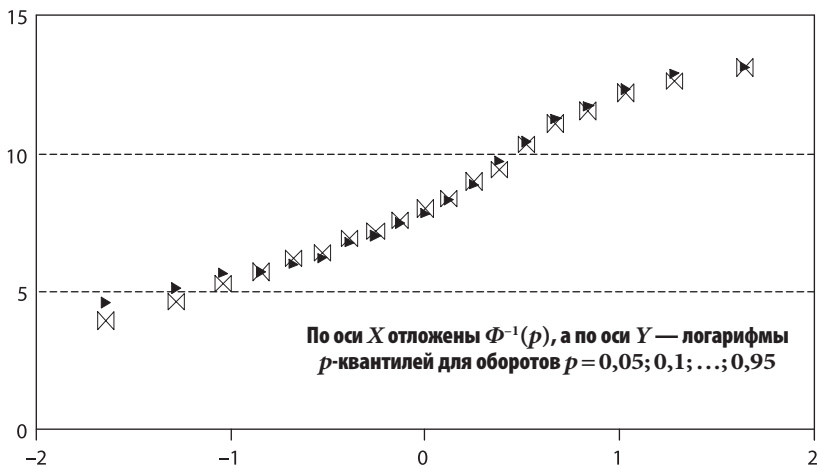


Рис. 3.3.5. Сравнение оборотов для назвавших размер взятки (▶) и утаивших (×)

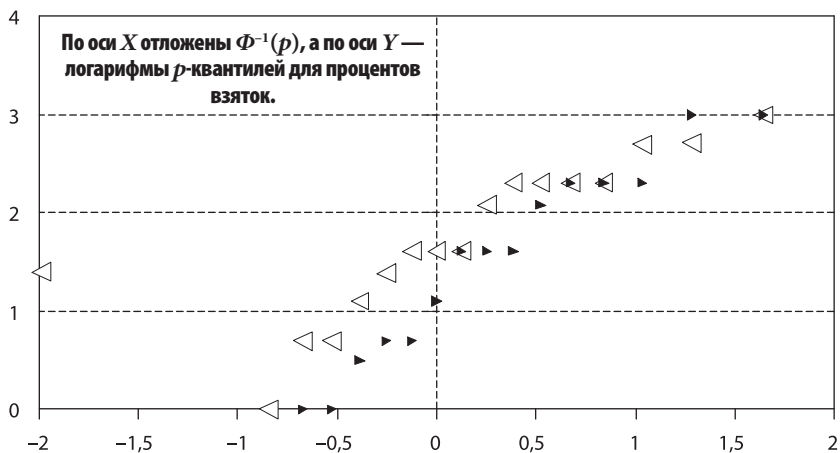


Рис. 3.3.6. Сравнение взяток (в процентах) для назвавших оборот (▶) и утаивших (◁)

Эти графики на рисунке 3.3.5 не оставляют никакого сомнения в том, что утаивание (или не утаивание) размера взятки никак не связано с размером оборота: выборки оборотов, поставляемые группами G1 и G2, **по распределению** никак не отличаются друг от друга (совпадение более чем хорошее).

Чуть сложнее обстоит дело при сравнении выборок, представляющих размер взяток в процентах от оборота в группах G1 и G3 (аналогичные графики распределений приведены на рисунке 3.3.6).

Здесь мы обнаруживаем небольшое различие в распределении, а именно, утаившие оборот фирмы дают чуть смещенное в сторону **меньших** значений распределение. Следовательно, мы, **возможно**, лишь несколько **занижаем** итоговое значение среднего значения взяток, но ни в коей мере не завышаем его.

§ 3.4. ДЕЛОВАЯ КОРРУПЦИЯ КАК ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИКИ

В предыдущем параграфе приведены результаты расчетов параметров рынка деловой коррупции. Установлен более чем внушительный рост объема рынка — примерно в девять раз в абсолютном выражении. Даже с учетом роста экономики такие изменения воспринимаются как мало правдоподобные, особенно — при сопоставлении с традиционными макроэкономическими показателями. Понятно, что этот факт требует анализа и объяснения. Такой анализ предпринят в данном параграфе. Его цель — не столько в обосновании полученных результатов (мы уверены в нашей методике и в результатах ее применения), сколько в постановке задач, которые возникают при подобных сопоставлениях, в выявлении новых неизученных зон.

РЫНОК ДЕЛОВОЙ КОРРУПЦИИ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Основные вопросы при выработке отношения к полученным результатам возникают при сопоставлении объема рынка деловой коррупции с ВВП и другими макроэкономическими показателями. В следующей таблице приведены соответствующие расчетные показатели для 2001 и 2005 гг., которые будут использоваться ниже.

Напомним для некоторых читателей, что *выпуск представляет собой суммарную стоимость товаров и услуг, являющихся результатом производственной деятельности единиц — резидентов экономики в отчетном перио-*

Таблица 3.4.2. Сопоставление объема рынка деловой коррупции с основными макроэкономическими показателями в 2001 и 2005 гг.

№	Показатель	2001	2005
1	Средний за период курс рубля к доллару ¹	29,2	28,8
2	ВВП, млрд. руб.	8 994	16 779
3	ВВП, млрд. дол. США	229,8	588,7
4	Выпуск, млрд. руб.	15 923	29 196
5	Выпуск, млрд. дол. США	530,8	1024,5
6	Объем рынка деловой коррупции, млн руб.	1013363	9063930
7	Объем рынка деловой коррупции, млрд. дол. США	33,8	318,0
8	Отношение рынка коррупции к ВВП, %	11,2	53,7
9	Отношение рынка коррупции к выпуску, %	6,3	30,8

де. Естественно, что эта величина может трактоваться как суммарный оборот всех резидентов.

Первое, что следует обсудить, это сопоставление объемов рынка деловой коррупции и выпуска (будем ниже также оперировать термином *оборот*), что соответствует строке 9 таблицы 3.4.2. Мы видим, что в 2001 г. коррупционный рынок составлял примерно 6,3% оборота, а через четыре года вырос до 30,8%, что, бесспорно, является неправдоподобно высоким показателем. Сравним эти данные с теми, которые дают результаты опроса. В обоих опросах мы задавали респондентам-предпринимателям оценочный вопрос: «Нередко от представителей бизнеса можно услышать, что им приходится давать взятки, оказывать услуги представителям власти. Как вы полагаете, какую долю в процентах от ежемесячного оборота фирме, подобной вашей, приходится тратить в виде такого «стимулирования» должностных лиц?». С другой стороны, задавался вопрос о размере взятки, когда респондент рассказывал о своем последнем случае столкновения с коррупцией: «Не могли бы вы оценить, сколько вам пришлось на это потратить в процентах от месячного оборота вашей фирмы?». Сравним результаты обработки ответов на эти вопросы по данным обоих опросов, что помогает сделать таблица 3.4.3.

Как отмечалось выше, такие характеристики, как оборот фирмы, размер взятки или процент взятки от оборота имеют обычно несимметричное распределение, хорошо описываемое логнормальным распределением. Поэтому каждый параметр в приведенной таблице мы описываем средним и медианой, что позволяет оценить и степень асимметрии, и уровень динамики. Особенно резкую асимметрию можно наблюдать у размеров оборотов фирм (см. строки 6 и 7 таблицы).

¹ Цифры в этой строке слегка отличаются от официального среднегодового курса. Это отличие связано с тем, что «год» опроса сдвинут по отношению к календарному. Это отличие, в любом случае, находится в пределах точности общих конечных результатов.

Таблица 3.4.3. Сопоставление доли взяток в обороте и других параметров, определенных различными способами

№	Показатель	2001	2005
1	Доля рынка коррупции в выпуске, %	6,3	30,8
2	Средняя доля взяток в месячном обороте по оценочному вопросу	39,7	8,24
3	Медианная доля взяток в месячном обороте по оценочному вопросу	10,0	5,0
4	Средняя доля взяток в месячном обороте по личному опыту	4,0	6,87
5	Медианная доля взяток в месячном обороте по личному опыту	2,0	5,0
6	Средний месячный оборот фирм по данным опросов, тыс. дол. США	167,2	2862,8
7	Медианный месячный оборот фирм по данным опросов, тыс. дол. США	26,7	87,7

Первое, что бросается в глаза, — это сближение оценок доли взяток (строки 2 и 3) с результатами, полученными обработкой ответов о личном опыте (строки 4 и 5). В 2001 г. оценка была много выше реальности. Это сближение объяснимо, если учесть, что последние годы сопровождалось резким ростом коммуникации внутри бизнес-сообщества, обусловленным размножением различных ассоциаций, особенно в регионах.

Второе: мы должны отметить рост доли взяток по данным о личном опыте (а именно по этим данным рассчитывается объем рынка деловой коррупции). Учитывая динамику среднего значения и медианы, мы могли бы грубо оценить этот рост примерно в 100 % (в два раза).

Третье: по средним и медианным характеристикам оборота также фиксируется серьезный рост. Сопоставляя рост среднего и медианы, мы можем оценить его (по минимуму) как рост примерно в четыре раза. Поскольку рынок коррупции мы можем оценить как произведение оборота на процент с оборота, затрачиваемый на взятки, то и рост рынка можно получить, перемножая рост оборота и рост доли взяток в обороте. Прделанные грубые оценки дают рост примерно в восемь раз. В таблице 3.4.2 зафиксирован рост объема рынка деловой коррупции в девять раз. Совпадение важное и лишний раз подтверждающее адекватность полученных нами оценок. Тут важно заметить, что получаемый нами по данным опроса процент оборота, затрачиваемый на взятки, находится в довольно правдоподобном диапазоне. Такого рода результаты фиксировались в других странах и в других исследованиях. В частности, по данным журнала «Эксперт», излагающего данные исследования, проведенного «Опорой России», малые предприятия тратят на взятки около 8,5% выручки¹.

Четвертое, на что мы должны обратить внимание, это на строку 1 таблицы 3.4.3. Мы видим в ней неправдоподобный рост доли валового коррупцион-

¹ «Не в дверь, так в окно». — Эксперт, 25–31 июля 2005, № 28. Стр. 21–23.

ного сбора в выпуске. Подойдем к этой проблеме с другой стороны¹. Предположим, что официальные данные выпуска верны, как и наши оценки доли коррупции в обороте. Тогда можно было бы получить объем коррупционного рынка, взяв этот процент от величины выпуска. Мы оценили робастное среднее доли взятки в месячном обороте и получили величину порядка 7%. Это дает объем рынка в районе 70 млрд долларов, что более чем в четыре раза меньше нашей базовой оценки, подтвержденной приведенными выше расчетами.

Несоответствие официальной статистики нашим данным можно увидеть еще одним способом. Если согласиться на хотя бы полтора миллиона действующих предприятий и на то, что их суммарный годовой оборот равен официальной величине выпуска, представленной в строках 4 и 5 таблицы 3.4.2, то среднемесячный оборот в пересчете на одно предприятие составит **1 млн 622 тыс. руб.** Тогда как по нашему опросу около 50% **малых предприятий** имеют превышающий эту цифру оборот. Иными словами — медиана (не среднее, более чувствительное к вранью и ошибкам!) выше этой цифры только для малого бизнеса. А ведь еще остаются крупный и средний бизнес. Нарастание оборотов в упорядоченном по возрастанию ряду происходит, как правило, по логарифмической шкале (и это подтверждают данные нашего опроса). Следовательно, эта цифра **явно противоречит действительности** (ведь она включает еще и средний, и крупный бизнес!).

Наконец, по официальной статистике мы имеем рост выпуска с 2001 по 2004 г. почти в два раза. А рост оборотов по данным опросов — в четыре раза. Объяснение этого различия очевидно. Находясь в контексте анкеты, респонденты оценивают свой оборот в целом. Когда мы предлагаем оценить размер взятки в процентах от оборота, предприниматель не может игнорировать теневой оборот, поскольку именно его он использует для формирования бюджета взяток. В то же время официальная статистика этот оборот недооценивает, что будет обсуждаться позже.

В заключение обратимся к девятой строке таблицы 3.4.2. Мы видим ошеломляющий рост доли коррупционного рынка в ВВП. Когда коррупция переваливает половину ВВП, это, конечно, воспринимается как нонсенс. Первое объяснение — ошибки в наших расчетах. Но мы это отмечаем, поскольку сами были потрясены полученными цифрами и неоднократно их проверяли. Одну из косвенных проверок мы представили вам выше. Второе объяснение — ошибка в методике. Но эта же методика дала результаты 2001 года, которые, в конце концов, были признаны адекватными. Эта же методика в последнем исследовании показала относительную стабильность объема рынка бытовой коррупции. Поэтому нет оснований ей не доверять. Третье объяснение — недооценка эко-

¹ Этот способ перехода от выборочных данных к генеральной совокупности подсказан авторам Е.Т. Гурвичем.

номики (выпуска, ВВП), о которой только что говорилось при обсуждении выпуска. Но даже если предположить, что экономика недооценена в два раза, это не объясняет всего наблюдаемого феномена. Есть четвертое объяснение, сводящееся к тому, что годовые коррупционные доходы чиновников не равны годовым коррупционным потерям бизнеса. Обо всем этом мы будем говорить ниже.

НЕДООЦЕНКА ЭКОНОМИКИ И ОЦЕНКА ВВП

Если предположить, что наша оценка объема рынка деловой коррупции верна (а мы в этом убеждены), то приводившиеся выше результаты расчетов наталкивают на мысль, что реальный объем российской экономики должен быть увеличен примерно в четыре раза. Это приближает ее, в частности, к экономике Германии. Звучит дико и превращает все наши рассуждения в фантазмагорию. Однако не следует торопиться.

Полезно вспомнить, что на исходе своей истории Советский Союз имел второй по абсолютной величине ВВП. И уж точно превосходил Германию. Однако это также было фантазмагорией. Воспользуемся одним из стандартных определений ВВП:

«*Валовой внутренний продукт (ВВП)* есть рыночная стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных внутри страны за определенный период времени».¹

Обратим сейчас внимание на слова «рыночная стоимость». Ясно, что она слабо применима к советской экономике, особенно в той ее части, которая не связана с убогим производством потребительских товаров, которые и то, всякий раз, когда предоставлялась возможность, граждане все равно променивали на импорт. Но львиную долю советской экономики составляло плановое производство продукции, которые в плановом порядке по плановой цене закупали предприятия. Например, колхозы покупали трактора тех заводов, продукция которых была им расписана вместе с «фондами». Такую экономику можно назвать *экономикой «навязываемой продукции»*. В этой экономике власть располагала достаточными ресурсами, чтобы одних заставить производить, а других покупать. Цены, по которым одни «продавали», а другие «покупали», не были, конечно, равновесными рыночными ценами. И, конечно, власть была в состоянии наращивать выпуск навязываемой продукции, «накручивая» ВВП. С рыночной точки зрения эта была аномалия, к которой понятие ВВП было слабо применимо, хотя и использовалось от безысходности и потребности сравнения. Тем не менее, и это крайне важно, это была **большая экономика с бедными гражданами**.

¹ Об этом можно прочитать в любом популярном учебнике. Здесь и ниже мы использовали тот же доступный источник: Мэнкью Н.Г. Принципы макроэкономики. Цит. соч., стр. 235.

Когда плановая экономика начала рушиться, то, прежде всего, начало таять производство навязываемой неконкурентоспособной продукции. Однако теперь наша экономика вошла в другую аномальную фазу. Она стала **экономикой навязываемых услуг**. Мы имеем в виду коррупционные услуги. Эти услуги растут (механизмы роста будут рассмотрены ниже) и заполняют пустоту, оставленную исчезновением навязываемой продукции. Теперь та же бюрократия навязывает предприятиям свои услуги. Мы утверждаем, что если вместо исчезнувшей навязываемой продукции зачесть в ВВП навязываемые бюрократией услуги, то мы снова получим аномально раздутый ВВП, сравнимый с ВВП стран с развитой нормальной экономикой. Это снова будет большая экономика с бедными (в подавляющем большинстве) гражданами.

Оба примера демонстрируют одно и то же свойство ВВП как экономического показателя: большой ВВП отнюдь не обязательно свидетельствует об эффективности экономики и достатке граждан. Да и странно было бы, если бы такое сложное явление, как экономика, можно было бы описать одним числом¹.

У некоторых читателей после знакомства с приведенными выше рассуждениями может возникнуть недоумение: причем здесь взятки и ВВП? Суть в том, что уже почти десять лет государственное счетоводство ведется по международно признанной системе СНС-93 (системе национальных счетов). Эта система обязывает соответствующие статистические службы страны, ответственные за государственное счетоводство, зачитывать в ВВП не только белую, но и серую, теневую экономику. Например, независимо от состава УПК, в ВВП должны входить продаваемые сексуальные услуги и т.п. Вводятся методы оценки теневой экономики в целом, которые должны учитываться при подсчете ВВП. Известно, что примерно с 1996 г. это в той или иной мере делается.

Более того, согласно методике СНС, в калькуляцию ВВП предлагают включать и некоторые разновидности взяток, когда соответствующие выплаты могут трактоваться как плата за услуги. В то же время взятки, получаемые в результате вымогательства, не должны учитываться ВВП².

В процессе подготовки данного текста выяснилось, что несколько лет назад прекратилась публикация официальных данных о масштабе теневой экономики. Все, что удалось узнать от осведомленных специалистов, сводилось к при-

¹ Приведем одну цитату: «На фоне *позитивной* динамики российской экономики (вполне приличные показатели общего экономического роста: ВВП на душу населения, благополучие по части экспорта и золотовалютные резервы) *ключевые результирующие показатели качества и образа жизни населения России отстают на крайне низком уровне и не имеют никакой положительной динамики*». См. подробнее: Айвазян С.А. Россия в межстрановом анализе синтетических категорий качества жизни населения: анализ российской траектории на стыке XX–XXI вв. (1995–2004). Мир России, том XIV, №1, 2005 год, стр. 62–83.

² Измерение ненаблюдаемой экономики. Руководство. — М.: 2003. Стр. 184–185.

мерно следующему утверждению: «Вроде бы досчитывают примерно двадцать процентов». Для сравнения отметим: публикации, относящиеся к 1979 г., оценивали масштаб теневой экономики США в интервале от 10 до 33%¹. При этом важно подчеркнуть, что теневая, точнее — ненаблюдаемая, экономика включает не только экономику, выведенную из-под контроля налоговых органов (термин «теневая» применяется здесь именно к этому случаю), но и неформальная экономика домохозяйств, не подпадающая под налогообложение вообще. Эти примерно 20% в США касаются в основном именно неформальной экономики. Есть основание утверждать, что в России неформальная экономика еще больше, поскольку граждане России культурно-исторически склонны к ней в весьма высокой степени, да и нынешний невысокий жизненный уровень стимулирует рост неформальной экономики. Поэтому «досчитываемые» в случае России примерно 20% могут полностью поглощаться неформальной экономикой.

Эти сведения поучительны по двум причинам. Первая: оценки масштабов теневой экономики могут колебаться не менее чем в три раза. Вторая: по утаиваемым официальным оценкам теневой экономики они близки к оценкам теневой экономики США, что представляется крайне сомнительным. Напомним, что по данным последнего исследования эффективности управления, принятого в 2002 г. Всемирным банком, США находится на 16 месте из 195 стран, располагаясь между Германией и Ирландией. А Россия находится на 156 месте, имея выше себя Камбоджу и Папуа-Новую Гвинею, а ниже себя — Малави и Уганду. К сожалению, пока не известно, как эта разница в уровне коррупции соотносится с различием в масштабах теневой экономики. Между тем ясно, что такая связь должна быть. Ведь взятки можно рассматривать как налог с теневого оборота. Это позволяет выдвинуть предположение: официальная статистика просто не учитывает в своих расчетах реальную теневую экономику.

Сведения об официальных данных, относящихся к масштабам теневой экономики России, скрываются не только от общества. Выяснилось, например, что нет рабочей информационной связи между Госкомстатом и отделом Министерства экономического развития, занимающимся коррупцией; то же касается Министерства финансов. Есть основания предполагать, что коррупция не учитывается при оценке масштаба теневой экономики в России. Это неудивительно, ибо методики нет, и как отличить «услугу» от вымогательства, объяснить некому. Затруднено и применение известных методик оценки теневой экономики.

Высокие коррупционные доходы усугубляют проблему их использования, расширяют сферу теневого потребления. Последние годы острота проблемы отчасти снижается терпимым отношением властей и общества к коррупционным доходам. Это проявилось, в частности, в отмене института конфискации, в

¹ Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. — М.: Изд. дом ГУ — ВШЭ, 2004. Стр. 44.

принятии, а потом отмене закона о контроле над большими доходами и т.п. Тем не менее, существует обширная сфера отмывания незаконных, в том числе коррупционных, доходов и растущая сфера теневого потребления. По всей стране, в частности, можно обнаружить роскошные рестораны, пиццерии, рестораны национальной кухни, с высокими ценами и почти полностью пустующие. Такого рода заведения, где наличность населения должна превращаться в услуги, являются идеальными местами для отмывания денег. Также можно столкнуться с множеством крошечных фирм, оказывающих «консультационные и аналитические» услуги органам власти за баснословные цены, а по сути служащие переводу бюджетных средств в частные руки чиновников. Есть и другие виды подобного бизнеса. В подавляющем большинстве такие фирмы зарегистрированы на имя родственников чиновников.

Подобные фирмы, впрочем, как и многие другие, формируют институт «корпоративно-личного» потребления. Мы часто можем столкнуться с ситуацией, когда чиновник живет на роскошной загородной вилле, его возит на «паркетном внедорожнике» шофер, но ни дом, ни машина ему не принадлежат. Они являются собственностью фирмы, которой владеют жена, дочь или племянник этого чиновника. Такие формы потребления бурно расцвели последние годы, и, конечно, такое потребление не всегда попадает в официальную статистику и не учитывается ею. Развитость подобных форм потребления обусловлена исключительно уникальным попустительством и бездействием правоохранительной системы. Эта же развитость является одним из многих факторов, который делает бессмысленными так называемые «прямые» оценки масштабов теневой экономики¹ как по структуре потребления домохозяйств, так и по расхождению доходов и расходов. В принципе, методы оценки теневой экономики, основанные на опросах, подразумевают определенное доверие государству со стороны граждан. В нашем случае это исключено. Более того, за четыре года произошел существенный сдвиг в сторону падения доверия, как это будет показано в следующих главах. Это почти автоматически влечет рост искажения при использовании опросных методов. Тем самым мы имеем еще один аргумент против прямых оценок теневой экономики. Число таких аргументов (в случае России) можно было бы еще увеличить, но это не входит в задачи данной книги.

Короче говоря, использование опросов, нужных для оценки потребления домохозяйств, ненадежно, когда государство не пользуется доверием. Достоверно известны случаи, когда официальный доход обычного гражданина был в десятки раз меньше сумм, выплачиваемых «в конвертах». Будут ли представители домохозяйств рассказывать о таких доходах и соответствующих тратах нашему государству? Оценки на основе различия масштабов производства и потребления несостоятельны тем больше, чем выше уровень теневой экономики: при масштабной теневой экономике одинаково велики

¹ Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. Цит. соч.

как теневое производство, так и теневое потребление. Добавим, что принятые методики оценки теневой экономики легко поддаются критике, но пока ничего не придумано взамен.

Итак, есть основания предполагать, что масштаб российской экономики сильно недооценен за счет игнорирования реальных масштабов теневой экономики. Однако на данный момент не хватает знания о том, каково реальное соотношение между наблюдаемым и ненаблюдаемым секторами теневой экономики, о том, как соотносятся официальный и теневой обороты.

Между тем, ясно, что коррупционный рынок надо сопоставлять не с официальным ВВП (или выпуском), а с суммой официального ВВП и неизвестного нам «теневого ВВП» (или теневого оборота), который нам неизвестен. Однако грубую прикидку на основе официальной статистики и данных нашего исследования сделать можно. Для этого достаточно ввести в рассмотрение два неизвестных параметра: τ — «налоговый» коэффициент отчисления от теневого оборота на коррупцию и α — коэффициент пропорциональности между теневым и официальным оборотом. Тогда величина $\alpha\tau$ нам известна — это доля коррупции в официальном обороте (выпуске). Далее мы будем оперировать двумя следующими понятиями: официальный оборот, определяемый официальной статистикой, и полный оборот, определяемый как сумма официального оборота и неизвестного теневого оборота. Если задаться некоторыми правдоподобными значениями τ и α , то с помощью несложных вычислений можно получить абсолютные и относительные характеристики теневого и полного оборотов. В следующей таблице приведены относительные характеристики (они более актуальны) в динамике для одного из вариантов роста коэффициентов τ и α в сравнении 2005 и 2001 гг.

Таблица 3.4.4. Результаты расчетов относительных характеристик теневого оборота

Параметры	2001	2005
Отношение теневого и официального оборота (α)	0,300	0,800
Доля объема коррупции в официальном обороте ($\alpha\tau$)	0,060	0,300
Доля объема коррупции в теневом обороте (τ)	0,200	0,375
Доля объема коррупции в полном обороте	0,046	0,169
Доля теневого оборота в полном обороте	0,231	0,444

В этой таблице сделано только одно предположение, заданное числами в первой строке. Мы считаем, что теневой оборот в размере 80% от легального оборота — оценка вполне правдоподобная для России. Мы получили ее из дополнительных расчетов, связанных с оценкой соотношений легальных и теневых зарплат в разных секторах экономики. В результате мы получили

существенно уменьшенное и более правдоподобное соотношение между объемом коррупционного рынка и оборотом. Кроме того, мы не включали в полный оборот сами коррупционные доходы.

К этим расчетам можно добавить следующее. Если с 2001 по 2004 г. официальный оборот (выпуск) вырос в два раза, то величина, равная официальному выпуску, сложенному с коррупционным рынком, выросла в два с половиной раза. Наконец отметим, что приведенные расчеты не учитывали одного важного обстоятельства. Мы, вообще говоря, должны при подобных расчетах учитывать не всю коррупцию, но только ту, которая может трактоваться как сфера услуг, как своеобразная отрасль современной российской экономики. Если бы это было сделано, то доли коррупции в макроэкономических показателях уменьшились бы. Но реализовать подобный учет пока, в отсутствие необходимой информации, довольно трудно.

КОРРУПЦИОННЫЙ МУЛЬТИПЛИКАТОР

Одна из претензий, которую предъявляли нам российские экономисты, знакомившиеся с нашими результатами, звучала так: «Откуда у бизнеса столько денег, чтобы выплатить такой объем взяток? Семь процентов от оборота на взятки — это слишком много!». Недоумение понятно, но оно вызвано тем, что в расчет не берется важное обстоятельство, которое мы обсуждаем ниже.

Если попытаться сформулировать, что же реально измеряет *величина М* — объем коррупционного рынка, то наиболее точной будет следующее определение: *это оценка суммы стоимости всех коррупционных сделок*. Коль скоро это так, то **величина М заведомо больше, чем итоговый годовой баланс коррупционных потерь бизнеса**. Это верно в силу существования повторного счета, связанного с циклическим обращением коррупционных денег в течение заданного отрезка времени. Например, деньги, полученные чиновником в рамках коррупционной сделки, могут пойти на оплату строительства его коттеджа и перейти в руки хозяина строительной фирмы, который часть этих денег направит на выплату взятки другому чиновнику. Это означает, что суммарный годовой коррупционный доход чиновников превосходит чистые годовые затраты бизнеса на выплату взяток.

Учитывая эти соображения, мы можем ввести понятие *предельной склонности к коррупционному потреблению* для обладателей коррупционных доходов. Она (склонность) может измеряться коэффициентом ξ , равным доле коррупционных доходов, возвращающихся от чиновников-взяточников на рынок для потребления. Обозначим через μ долю от оборота, отчисляемую бизнесом на взятки чиновникам в единицу времени (например — в месяц). Тогда доля средств (от оборота за единицу времени), возвращаемых в виде взяток из числа средств, возвращенных потребителями на рынок в течение той же еди-

ницы времени, составит величину, равную произведению $y = \mu\xi$. Для проведения дальнейших расчетов нам придется ввести еще одно упрощающее предположение. Будем считать, что **все** взятки выплачиваются предпринимателями за некоторые услуги (ускорение процедур, преодоление барьеров, ослабление нормативных ограничений, конкурентная борьба и т.п.). Такое предположение означает, что средства, затрачиваемые на взятки, обмениваются на услуги, которые позволяют, как минимум, не уменьшать оборот, который был бы у бизнеса без выплаты взяток. Тогда повторный счет, связанный с частичным возвратом на рынок коррупционных изъятий, может несколько увеличить оборот. Это для нас не очень существенно, поскольку нам будут важны другие эффекты.

Пусть теперь t — оборот, который был бы у бизнеса за некоторый длительный промежуток времени (например — год) без коррупционных изъятий. В условиях введенных предположений и обозначений получаем для величины T полного оборота с учетом повторного счета:

$$T = t / (1 - \gamma). \quad (1)$$

Мы видим, что $T > t$. Это было бы иначе, если бы мы предположили, например, что все взятки являются чистыми изъятиями (например, как это практикуется сейчас в России, это были бы взятки за право продолжать бизнес). Ясно, что в этом случае мы получили бы результат $T < t$. Затем мы должны были бы рассмотреть некоторую смесь двух моделей. Мы не делаем этого здесь по двум причинам. Первая: у нас нет данных о соотношении взяток-услуг и взяток-изъятий. Вторая: главная задача сейчас проанализировать возможные эффекты повторного счета. Далее, для полного годового отчисления на взятки M получаем (это именно та величина, которую мы оцениваем с помощью наших социологических методик):

$$M = T\mu / (1 - \gamma). \quad (2)$$

Указанная величина характеризует суммарный коррупционный доход взяткополучателей за год. Она делится на три части: первая выводится на зарубежные рынки; вторая переводится в накопления (не тратится как минимум в течение рассматриваемого нами периода); третья возвращается на внутренний рынок для потребления. Величина суммарного возврата общих коррупционных изъятий на внутренний рынок R определяется выражением:

$$R = T\mu / (1 - \gamma) = T\gamma / (1 - \gamma). \quad (3)$$

Чистые годовые затраты бизнеса B , образованные разницей величин M и R , описываются выражением:

$$B = T(1 - \xi) \mu / (1 - \gamma) = T(\mu - \gamma) / (1 - \gamma). \quad (4).$$

Эффекты повторного счета могут быть оценены отношением чистых коррупционных затрат бизнеса B и полного годового отчисления на взятки M . Неудивительно, что это просто величина $(1 - \xi)$. Другой способ оценки рассматриваемого эффекта таков. Мы можем трактовать величину T как сумму средств, которые прошли бы через руки бизнеса за год в отсутствие коррупции (чистый доход). Ее можно сопоставить с величиной B чистых коррупционных затрат за год. Соотношение между этими величинами задается как раз коэффициентом из формулы (4) $(\mu - \gamma) / (1 - \gamma)$.

Величина μ нам известна. По нашим оценкам она равна примерно 7% от месячного оборота по данным опроса. Кроме того, мы получили величину μ равную 30% как отношение величины M к выпуску по данным государственной статистики. Величина ξ неизвестна, поэтому мы оценим эффекты повторного счета при разных ξ в некотором разумном диапазоне. Результаты этих несложных вычислений приведены в следующей таблице.

Таблица 3.4.5. Оценка влияния эффектов повторного счета

Коэффициент предельной склонности к потреблению ξ	Отношение чистых коррупционных выплат к чистому доходу $(\mu - \gamma) / (1 - \gamma)$
0,0	0,070
0,4	0,043
0,5	0,036
0,6	0,029
0,7	0,022

Из таблицы видно, как рост предельной склонности к потреблению у коррупционеров приводит к уменьшению чистых коррупционных потерь для бизнеса; причем это уменьшение может происходить **в разы**. Это частично снимает приведенный выше недоуменный вопрос. Однако важно и другое. Появляется еще один существенный фактор роста объема коррупционного рынка: рост предельной склонности к потреблению. Понятно также, что может обуславливать рост последней величины: это уменьшение риска коррупции внутри страны и повышенный риск для коррупционных капиталов вне ее.

ИСТОКИ РОСТА ДЕЛОВОЙ КОРРУПЦИИ¹

Выше мы пришли к заключению, что главным источником зафиксированного нами роста объема рынка деловой коррупции является стремительный рост величины взяток. Возникает два вопроса: насколько правдоподобен такой рост и чем он обусловлен.

Поразительно, но в обсуждениях наших данных мы не столкнулись с серьезными сомнениями по поводу этих темпов. Следует отметить, что и для нас они были ожидаемы. В перерыве между двумя анализируемыми опросами эксперты Фонда ИНДЕМ систематически общались с российскими предпринимателями. Это общение происходило либо в рамках конкретных проектов, либо вне таковых. Дело в том, что активность ИНДЕМа в сфере изучения коррупции и разработки антикоррупционных мер приводит к интенсивным контактам, во время которых предприниматели рассказывают нашим экспертам о своих проблемах. Примерно с начала 2004 г. мы все чаще начали получать сведения от предпринимателей о стремительном взлете размера взяток. По выражению некоторых из них, с лета 2003 по начало 2004 г. «размер взяток вырос в разы».

Первое приходящее в голову, чисто политическое, объяснение, лежит на поверхности. Именно с лета 2003 г., с момента ареста М. Ходорковского, обострился кризис, связанный с «делом ЮКОСа». Кажется естественным предположить, что «набег» федеральной власти на ЮКОС был прочитан российской бюрократией как сигнал: «Грабь награбленное! Пределов нет!». Однако трудно представить, чтобы за несколько месяцев сработало два эффекта: первый — резкое повышение коррупционного натиска на бизнес; второй — адаптация предпринимателей к новым ценам на взятки.

Мы полагаем, что дело Ходорковского дало определенный эффект, но само это дело и этот эффект имели **общие** фундаментальные причины, лежащие как в сфере политики, так и в сфере экономики. Мы начнем с экономической причины, а для обсуждения привлечем понятие *альтернативных издержек*. Это понятие проистекает из одного из принципов макроэкономики: «Стоимость чего-либо есть цена того, от чего придется отказаться, чтобы получить желаемое»².

Будем предполагать, что предприниматель осуществляет выбор между двумя стратегиями, двумя линиями поведения: правовая стратегия (честность) и коррупционная стратегия. В частных ситуациях это проявляется в простом выборе: «платить — не платить». Каждая стратегия приводит к своим издержкам, которые мы рассматриваем обобщенно. В них входят прямые затраты, оценки рисков различного рода негативных последствий, моральные оценки и т.п. Здравый смысл подсказывает, что могут являть собой издержки корруп-

¹ Здесь анализируются не институциональные, а поведенческие факторы.

² Мэнкью Н.Г. Принципы макроэкономики. Цит. соч., стр. 29.

ционной стратегии. Это и прямые затраты на взятки, и риски разоблачения, и моральные издержки. Но и честное поведение чревато своими издержками. Это затраты времени, издержки на юридическое оспаривание и защиту и т.п. Принимая решение, предприниматель взвешивает оцененные им издержки двух стратегий и выбирает ту, которая влечет меньшие издержки. Модели подобного рода неоднократно рассматривались в научной литературе. Подытоживая их общую часть, можно утверждать: если издержки правовой стратегии выше, чем коррупционной, то вероятность выбора предпринимателями коррупционной стратегии возрастает, и это должно приводить к общему росту коррупции.

Начиная с исследования 2001 г., в анкету предпринимателей вставлялся вопрос, который позволяет соизмерять оценку предпринимателями издержек честного и коррупционного поведения. Учитывая обобщенный характер понятия издержек, речь идет не об оценках прямых потерь, а об обобщенных интуитивных оценках.

Итак, в обоих анализируемых исследованиях имелся следующий табличный вопрос: «Насколько существенными для ведения бизнеса у нас в стране являются следующие препятствия? Оцените по следующей шкале: 1 — практически несущественное; 2 — мало существенное; 3 — существенное; 4 — очень существенное; 0 — затрудняюсь ответить». Подробнее оценка бизнесменами своих проблем будет анализироваться ниже. Здесь же мы сконцентрируемся на двух позициях из длинного списка данного вопроса (используется нумерация анкеты опроса «Бизнес-2005»):

8. Соблюдение всех правовых норм требует высоких затрат.

29. Большие расходы на взятки.

В соответствии с методикой, описанной в § 1.3, эти проблемы получали свои рейтинговые оценки по данным обоих опросов, а также проверялись статистические гипотезы о значимости различий между рейтингами. Результаты этих вычислений наглядно представлены на диаграмме рисунка 3.4.2. Помимо рейтингов r , приведены их преобразованные ранги: доля q проблем из списка, имеющих значение рейтинга, большее данного. Это значит, что объект (проблема) с наименьшим рейтингом в списке будет иметь значение q , равное 1, а объект с наибольшим рейтингом — 0. Напомним, что в данном случае, чем больше рейтинг, тем более существенны для предпринимателей препятствия, порождаемые данной проблемой. Использование этих величин полезно, когда мы сравниваем списки разной длины. Стрелки между квадратами на диаграмме означают сравнение рейтингов. Стрелки снабжены указанием значений доверительной вероятности P : вероятности ошибки при отвержении нулевой гипотезы о равенстве рейтингов. Т.е., чем меньше значение P , тем существеннее различие между рейтингами. Стрелки направлены от больших значений рейтинга к меньшим, т.е., от более значимых проблем к менее значимым. Из диаграммы видно, что высокие затраты на соблюдение правовых норм рассматриваются предпринимателями как препятствие более суще-

ственное, чем затраты на взятки. Это различие весьма существенно и в 2001, и в 2005 гг.: доверительная вероятность равна машинному нулю. Кроме того, за четыре года существенно выросла оценка высоких затрат на соблюдение правовых норм как препятствия. Изменения в оценке затрат на коррупцию, с точки зрения принятых в нашем исследовании вероятностных критериев, могут рассматриваться как статистически незначимые.

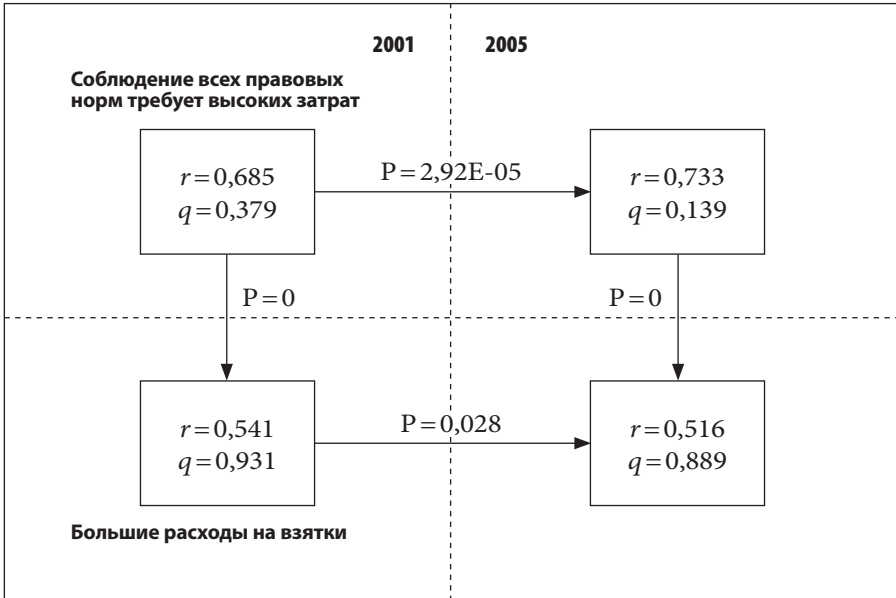


Рис. 3.4.1. Статистические индикаторы препятствий для бизнеса «Соблюдение всех правовых норм требует высоких затрат» и «Большие расходы на взятки» по данным ответа на вопрос «Насколько существенными для ведения бизнеса у нас в стране являются следующие препятствия?» по данным опросов «Бизнес-2001» и «Бизнес-2005». Здесь r — значение рейтинга препятствия; q — доля препятствий, имеющих рейтинг, более высокий, чем данное; P — доверительная вероятность при проверке гипотезы о различии между рейтингами

Анализ представленных на диаграмме данных влечет два вывода: один ожидаемый, другой неожиданный. Ожидаемый вывод: предприниматели в своей массе рассматривают правовое поведение как чреватое гораздо большими издержками, чем коррупционное поведение. Это полностью согласуется с нашими рассуждениями о причинах роста коррупции. Второй вывод: предприниматели в целом не оценивают высокие коррупционные издержки как существенную проблему. Более того, наблюдается небольшое (статистически незначимое) уменьшение весомости затрат на коррупцию как на препятствие. Этот вывод

вызывает недоумение, поскольку факт резкого роста цены взяток очевиден. Кроме того, поскольку издержки на коррупцию и на честное поведение являются альтернативными, то они должны расти параллельно. Это значит, что между оценкой важности обоих типов издержек должна быть статистическая взаимосвязь, что подтверждается вычислениями. В 2001 г. такая взаимосвязь фиксировалась на уровне 0,003. А вот в 2005 г. доверительная вероятность той же взаимосвязи упала до 5,00E-17. Структура взаимосвязи вполне естественна для альтернативных издержек: оценки одной из проблем как существенного препятствия корреспондируются с такими же оценками другого препятствия. Это отчетливо видно по стандартизированным остаткам, приведенным в таблице 3.4.6.

Таблица 3.4.6. Таблица сопряженности (приведенные стандартизированные остатки) между ответами на вопрос «Насколько существенными для ведения бизнеса у нас в стране являются следующие препятствия?» для двух проблем: «Соблюдение всех правовых норм требует высоких затрат» и «Большие расходы на взятки». Затенены клетки с высокими положительными остатками

Большие расходы на взятки	Соблюдение всех правовых норм требует высоких затрат			
	Практически незначительное	Мало существенное	Существенное	Очень существенное
Практически незначительное	5,3	4,1	-2,2	-2,8
Мало существенное	-0,6	0,8	2,8	-3,1
Существенное	-1,9	-1,6	2,9	-1,0
Очень существенное	-1,3	-2,3	-4,9	7,1

Попытка описать различия между предпринимателями, по-разному оценивающими два анализируемых препятствия, не дает ключа к объяснению второго из указанных выше выводов¹. По данным опроса «Бизнес-2001» не выявлено взаимосвязи ответов на вопрос о препятствии «Соблюдение всех правовых норм требует высоких затрат» и основными позиционными и диспозиционными переменными. Что касается препятствия «Большие расходы на взятки», то единственная позиционная переменная, продемонстрировавшая значимую взаимосвязь, — это «число работающих на предприятии» (доверительная вероятность — 0,002). Более вероятно встретить выбор ответа «Мало существенное» у хозяев малых предприятий; а ответ «очень существенное» чаще дают предприниматели, возглавляющие фирмы с сотнями работающих.

Несколько богаче взаимосвязи с диспозиционными переменными. Наиболее интересна взаимосвязь с синтетической типологией «Установка на коррупцию».

¹ В § 6.1 эта же проблема обсуждается более обстоятельно с привлечением более широкого круга обсуждаемых вопросов. Там же продолжается тема динамики состояния коррупционного рынка с точки зрения его неколичественных свойств.

Оказывается, что предприниматели с диспозицией «Активное неприятие» чаще оценивают высокие расходы на взятки как несущественное препятствие. А предприниматели с диспозициями «Самооправдание» или «Активное принятие» чаще оценивают это препятствие как очень существенное.

Итак, мы фиксируем ощущаемый предпринимателями рост издержек соблюдения правовых норм, опережающий рост коррупционных издержек. Препятствия для соблюдения правовых норм создаются бюрократами. Ведь коррупционный рынок представляет собой пример идеальной экстерналии, поскольку бюрократы обладают практически абсолютной властью над рынком теневых услуг, на котором они являются (или стали, подавив и бандитов, и рэкетиров) полными монополистами. Помимо этого они монопольно влияют на легальную сферу, занимаясь увеличением цены честного поведения. Поэтому они могут диктовать цены на рынке коррупционных услуг, что и объясняет их рост.

В то же время, условия для подобных действий бюрократии сформированы изменениями в политической системе, произошедшими за последние пять лет. Эти изменения состоят в резком уменьшении контроля над бюрократией, как политического, обеспечиваемого наличием влиятельной оппозиции и политической конкуренции, так и общественного — с помощью независимых СМИ и неправительственных организаций.

Примерно шесть лет назад в одном из российских регионов сотрудники ИНДЕМа познакомилась с двумя предпринимателями. Оба принципиально не платили взятки. Несправедливые нападки вымогателей оспаривали в судах; выигрывали; снова переживали очередные «наезды» представителей власти; снова судились, тратя на это время, деньги, душевные силы. Недавно нам позвонили из этой области и сказали — оба предпринимателя вынуждены были закрыть свой бизнес. Это один из множества примеров, иллюстрирующих приведенные выше рассуждения.

АНОМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Рассмотрим известную в экономике *диаграмму круговорота потоков*¹. Она описывает обмен потоками благ между фирмами и домохозяйствами. Фирмы производят и продают товары и услуги; для этого они привлекают и оплачивают факторы производства, которыми владеют домохозяйства. Домохозяйства покупают у фирм товары и услуги. Чтобы иметь для этого средства, они продают фирмам факторы производства, которыми они владеют (например — труд). Однако в этой стройной системе существуют шумы и помехи, своеобразное

¹ Об этом понятии можно прочитать, к примеру в книге: Мэнкью Н.Г. Принципы макроэкономики. Цит. соч., стр. 49.

«трение», мешающее идеальному обмену ресурсами¹. Это недобросовестность, обман, воровство, грабеж, внешняя агрессия. Чтобы преодолевать это трение и обеспечивать функционирование кругооборота, фирмы и домохозяйства отчисляли часть своих средств в виде налогов и передают их государству, которое должно преодолевать указанное трение². Однако и государство не идеально, внутри него также существует свое трение: неэффективность, воровство, коррупция. Если это государственное трение невелико, им можно пренебречь. Почти вся экономика как наука построена на моделях, в которых этим трением пренебрегают. Но если это трение достаточно велико, если потери от него соизмеримы с масштабом легальной экономики, то фундаментальные принципы и вытекающие из них закономерности будут нарушаться. В этом случае мы можем говорить об **аномальной экономике**.

Мы полагаем, что масштаб коррупции в России таков, что наша экономика превратилась в аномальную экономику. В такой экономике не самым важным является вопрос, какова доля теневой экономики в ВВП. Гораздо актуальнее другой вопрос: каков удел нормальной экономики в окружающих аномальных условиях?

§ 3.5. ДИНАМИКА ВЛАСТНОГО И СОЦИАЛЬНОГО РЕЛЬЕФА ДЕЛОВОЙ КОРРУПЦИИ

Разнообразие видов деловой коррупции может быть разложено на категории по двум принципиально различным основаниям: первое — кому платят, второе — кто платит. Первое основание порождает классификацию видов коррупции по специальным рынкам коррупции. Это разнообразие в динамике анализировалось по ветвям власти (законодательной, исполнительной, судебной) и видам регулирования (нефинансовое контрольное, надзорное; фискальное, налоговое; лицензионное; таможенное; правоохранительное). Второе основание порождает классификацию видов коррупции в соответствии с различными группами взяточдателей.

¹ Здесь не идет речь о традиционных дефектах рынка, которые государство должно компенсировать применением инструментов экономической политики. Речь идет, скорее, о транзакционных издержках, которые могут нарастать, если не прилагать компенсирующие усилия. В частности, государство привлекается, в первую очередь, для защиты частной собственности и обеспечения выполнения контрактов.

² Эклунд К. Наша экономика. Введение в макроэкономику / Пер. с шведского. — М.: Московская школа политических исследований, 2004. Стр. 161.

Специальные рынки коррупции, образуемые группами взяточполучателей и взятодателей, мы будем характеризовать следующими параметрами:

- интенсивность коррупции;
- спрос на коррупцию (готовность давать взятки).

Мы не используем коррупционный оборот, поскольку он напрямую зависит от численности группы, а потому не так интересен. Мы не используем также риск коррупции, поскольку он не определялся для деловой коррупции. Для описания социального рельефа деловой коррупции мы будем использовать основные позиционные характеристики, описывающие бизнес и граждан, а также синтетические переменные, описанные в главе 1, в качестве индикаторов диспозиционных характеристик.

Сначала мы сосредоточимся на анализе рынков деловой коррупции, порождаемых различными группами взяточполучателей. Для них спрос на коррупцию (готовность давать взятки) равен 100%, поскольку анализируются только респонденты, давшие взятки, поэтому вместо него приводился показатель доли респондентов, указавших данную группу взяточполучателей («доля сделок»). Данный показатель характеризует оценку доли сделок, приходящихся на этот рынок коррупции.

Если в клетках таблицы появляется запись «нет данных», то это означает, что в данной клетке не хватает достаточного количества наблюдений, чтобы определить надежную статистическую оценку.

Наконец, мы не сможем использовать средний размер взяток и, следовательно, среднегодовой взнос. Это порождено вычислительными статистическими проблемами, сформулированными выше в примечании 2 в § 1.6. Вместо этого мы применяем следующий прием. Переменная, описывающая размер взяток, будет заменена классификационной переменной, в которой каждому респонденту будет приписан номер квартильного интервала выборочного распределения взяток, в который попадает размер взятки, указанный данным респондентом. Дальше будут изучаться таблицы сопряженности между построенной таким образом переменной и другими классификационными переменными, описывающими взяточполучателей или взятодателей. Это позволит устанавливать наличие зависимости и ее форму с помощью, например, частот принадлежности квартильным интервалам респондентов, имеющих различные значения сопоставляемой классификационной переменной.

Данный подход имеет два очевидных ограничения. Первое — он довольно груб и позволяет фиксировать только весьма существенные зависимости. Второе — он сглаживает эффекты динамики, которые мы хотели бы выявлять, поскольку мы не фиксируем здесь сдвиг границ квартильных интервалов, а можем наблюдать только перераспределение наблюдений по интервалам. Однако пока, к сожалению, у нас нет другого метода решения поставленной задачи.

Тем не менее, надо признать, что построенные таким образом квартильные переменные достаточно информативны и разумно информативны. Прежде чем переходить к их использованию, убедимся в этом на простом примере. Интуитивно ясно, что бизнес, имеющий различный оборот, будет платить взятки, сильно различающиеся по размерам. Это должно выразиться в наличии взаимосвязи между оборотами и размерами взяток. Разобьем месячные обороты фирм на квартильные интервалы и изучим сопряженность между двумя квартильными переменными. Обнаруживается крайне высокая взаимосвязь: доверительная вероятность, по данным опроса «Бизнес-2001», равна 2,33E-19, а по данным опроса «Бизнес-2005» — 1,16E-35. Ожидаемая структура зависимости видна на следующем рисунке.

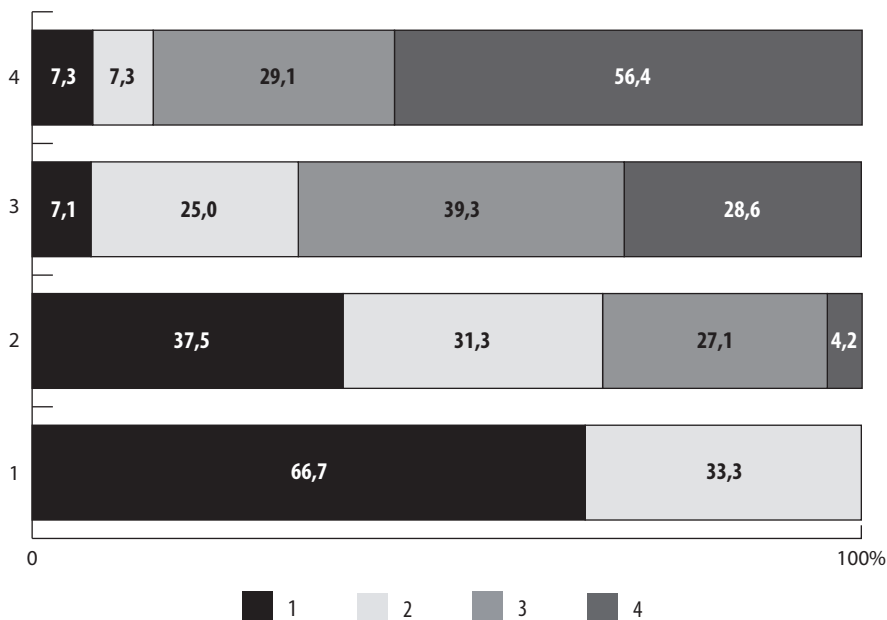


Рис. 3.5.1. Распределение бизнесов из разных квартильных интервалов по месячному обороту внутри квартильных интервалов по размеру взяток (по данным опроса «Бизнес-2001»)

Мы видим из диаграммы, в частности, что бизнес из первой квартили по месячному обороту («бедный») на две трети располагается в первой квартили по размеру взяток (платит «маленькие» взятки) и на одну треть — во второй квартили (платит взятки «небольшие»). Такая же зависимость для данных опроса «Бизнес-2005» еще более контрастна. Таким образом, мы можем с опреде-

ленной надеждой воспользоваться квантилями размера взяток для дальнейшего исследования.

В качестве дублирующего метода мы будем периодически использовать непараметрический тест Краскала-Уоллиса, который, в нашем случае, будет сопоставлять для различных подвыборок не сами взятки, а их ранги. В тех случаях, когда этот тест подтверждает отсутствие зависимости по результатам использования квартильных интервалов размеров взяток, мы этот факт не отмечаем, когда же зависимость есть, мы будем приводить в таблицах средние ранги по вычислениям на основе этого теста.

АНАЛИЗ РЕЛЬЕФА ПРОСТРАНСТВА ВЗЯТКОПОЛУЧАТЕЛЕЙ

Начнем с переменной «Ветвь власти». В следующей таблице содержится сравнение характеристик рынков деловой коррупции при разных значениях анализируемой переменной.

Таблица 3.5.1. Сравнение характеристик рынка деловой коррупции в динамике по ветвям власти

Ветвь власти	Интенсивность коррупции	Доля сделок, %
2001		
Законодательная	нет данных	4,2
Исполнительная	2,235	90,2
Судебная	0,576	3,6
2005		
Законодательная	1,373	6,2
Исполнительная	1,963	76,6
Судебная	1,114	4,8

Данные из таблицы 3.5.1 позволяют сделать следующие заключения. В 2001 г. исполнительная власть характеризовалась большим распространением коррупции по сравнению с другими ветвями власти. Это индицируется четырехкратным превышением ее интенсивности над судебной. Кроме того, мы видим, что более 90% всех сделок приходится на исполнительную власть. В 2005 г. произошло сближение значений интенсивности и некоторое выравнивание доли сделок. Однако здесь существенная часть снижения доли сделок, приходящихся на исполнительную власть, обусловлена повышением популярности ответа «Затрудняюсь ответить». Поэтому не исключено, что наблюдаемое перераспределение обусловлено только тем, что предприниматели стали

больше бояться признаваться в своих аморальных и противозаконных связях с монопольной и грозной исполнительной властью.

Что касается размера взяток, то здесь статистически значимой зависимости не выявлено. Можно высказать предположение, что разные ветви власти в примерно равной степени реализуют свои аппетиты в части размера взяток, но только исполнительной власти эти взятки переппадают существенно чаще.

Вторая властная переменная, подлежащая анализу в динамике, — вид регулирования. Значения параметров коррупционных рынков для групп респондентов, дававших взятки чиновникам, осуществляющим разные виды регулирования, приведены в таблице 3.5.2.

Таблица 3.5.2. Сравнение характеристик рынка деловой коррупции в динамике для групп респондентов, дававших взятки чиновникам исполнительной власти, осуществляющим разные виды регулирования

Сфера регулирования	Интенсивность коррупции	Доля сделок, %
2001		
Нефинансовое контрольное, надзорное	2,035	39,5
Фискальное, налоговое	2,045	19,0
Лицензионное	2,373	19,0
Таможенное	1,887	4,2
Правоохранительное	2,081	10,5
2005		
Нефинансовое контрольное, надзорное	1,864	38,9
Фискальное, налоговое	3,294	12,2
Лицензионное	1,271	16,4
Таможенное	1,322	1,2
Правоохранительное	2,087	11,8

Данные из таблицы 3.5.2 позволяют сделать следующие заключения. Во-первых, мы видим, что структура рынка (доля сделок с разными сферами регулирования) довольно стабильна. И здесь бесспорным лидером является сфера нефинансового контрольно-надзорного регулирования. Однако эти органы не попадают в число лидеров по среднему числу взяток. Это несоответствие объясняется тем, что доля сделок показывает охват данной сферой регулирования коррупционной активностью в целом, а среднее число взяток относится больше к самому бизнесу. Например, орган может охватывать много бизнесменов, но приходить к каждому из них не очень часто. Поэтому мы видим, что по среднему числу взяток в год в 2001 г. лидировали лицензионные

органы, а в 2005 г. они уступили лидерство налоговикам. В этом нет ничего удивительного. За рассматриваемый нами период было резко сокращено число лицензируемых видов деятельности. Одновременно произошла резкая активизация налоговой службы (на гипертрофированный натиск этой службы на бизнес вынужден был указать Президент России).

Что касается размеров взяток, то тест Краскала-Уоллиса при доверительной вероятности, равной 0,03¹, позволил установить на данных опроса «Бизнес-2001» некоторое лидерство лицензионных органов. В 2005 г. значимых различий не установлено.

В анкетах обоих анализируемых опросов респондентам задавались вопросы об уровне органа власти, с которым респондент имел дело при последнем коррупционном взаимодействии. Идентификация подобного свойства сталкивается с субъективными и объективными трудностями. Объективные связаны с тем, что понятие уровня имеет как минимум два смысла. Первый — конституционное деление на федеральные и региональные уровни власти и местное самоуправление. Второй — наличие у федеральных ведомств региональных «районных» структур; подобным образом региональные ведомства могут иметь территориальные структуры нижнего уровня. Субъективные трудности связаны с тем, что респонденты могут не знать нюансов, описанных выше, и неточно идентифицируют уровень органа власти. Понимание перечисленных проблем побуждало нас искать варианты вопросов респондентам. Этот поиск привел к тому, что вместо одного вопроса в 2001 г. в анкете 2005 г. было уже несколько вопросов, касающихся идентификации уровня власти, что не позволило проводить сопоставление ответов по годам.

С учетом перечисленных выше соображений мы приводим полученные результаты. По данным опроса «Бизнес-2001» была установлена разница в средних рангах по трем уровням власти с доверительной вероятностью, равной 0,008. Основное различие состояло в том, что на региональном уровне взятки выше, чем на муниципальном, что можно признать естественным. Однако на данных опроса «Бизнес-2005» подобных значимых различий между уровнями не выявлено. Это при том, что респондентам было задано несколько различных вопросов для идентификации уровня, т.е. мы использовали более тонкий инструмент. Поэтому данный факт мы склонны трактовать как еще одно свидетельство нивелирования социального рельефа коррупции в 2005 г. и увеличения доли больших взяток. Газетные публикации последних нескольких лет дают немало примеров разоблачения коррупционных сделок с чиновниками невысокого уровня, когда взятки исчислялись сотнями тысяч долларов.

¹ Поскольку часто мы оперируем подвыборками небольшой величины, то при оценке значимости использовались не асимптотические оценки, а оценки, полученные методом Монте-Карло.

АНАЛИЗ ПОЗИЦИОННЫХ ПЕРЕМЕННЫХ

Теперь мы сосредоточимся на анализе рынков деловой коррупции, порождаемых различными социальными группами взяточдателей и характеристиками их бизнеса. Естественно полагать, что различные социальные группы могут отличаться по своим свойствам как потребители коррупционных услуг. Это разнообразие и образует социальный рельеф деловой коррупции, который будет изучаться как в разрезе социальной географии, так и в динамике. Обращаем внимание читателей, что теперь в качестве второй характеристики мы используем вместо доли сделок нескорректированную долю дающих взятки.

Начнем с переменной «Тип населенного пункта».

Таблица 3.5.3. Сравнение характеристик рынка деловой коррупции в динамике для групп респондентов, проживающих в населенных пунктах разного типа

Тип населенного пункта	Интенсивность коррупции	Доля дающих	Средние ранги взяток
2001			
Город с населением более 1 млн человек	2,238	70,3	108,5
Город с населением от 300 тыс. до 1 млн человек	2,670	66,3	80,9
Город с населением от 100 до 300 тыс. человек	1,444	54,8	87,7
Город с населением менее 100 тыс. человек	1,951	53,3	92,5
2005			
Город с населением более 1 млн человек	1,714	66,0	94,1
Город с населением от 500 тыс. до 1 млн человек	2,209	52,2	63,5
Город с населением от 100 до 500 тыс. человек	1,704	71,1	52,6
Город с населением менее 100 тыс. человек	2,185	40,8	— ¹

Прежде всего, отметим, что, в отличие от технологии, описанной в § 1.6, здесь используется нескорректированная оценка доли дающих взятки, которую, конечно, было бы правильнее называть и трактовать как «долю признававшихся». Это значит, что данная величина несет влияние двух противоречивых эффектов — как реального охвата бизнесменов коррупцией, так и их готовности признаваться в их участии в коррупционных практиках.

¹ Наблюдений в этой клетке было слишком мало, поэтому тест Краскала-Уоллиса их не учитывал.

Данные из таблицы 3.5.3 позволяют сделать следующие заключения. В 2001 г. крупные города характеризовались бóльшим распространением коррупции. Это индицируется и повышенной интенсивностью, и большей долей дающих. На пятипроцентном доверительном уровне фиксируется взаимосвязь с квартилями размера взяток. Такое же свидетельство дает и тест Краскала-Уоллиса; причем ключевое различие состоит в том, что средний ранг выше в мегаполисах по сравнению со всеми остальными уровнями поселений. В 2005 г. произошло сближение интенсивностей. Доли дающих перераспределились малоинтерпретируемым способом. А вот различия в размерах взяток стали более контрастными. Использование квартильных интервалов взяток дало зависимость с доверительной вероятностью, равной 0,001. А тест Краскала-Уоллиса проявил разницу в средних рангах, поддержанную доверительной вероятностью, равной нулю (при 10 000 статистических экспериментов).

Значимые различия в величине взяток, фиксируемые тестом Краскала-Уоллиса или с помощью использования квартильных интервалов размера взяток, не проявлялись для многих позиционных переменных. Ниже будут приведены некоторые исключения.

Использование квартильных интервалов размеров взяток на данных опроса «Бизнес-2001» выявило их сопряженность с формой собственности при доверительной вероятности, равной 0,01. Взаимосвязь обеспечивается, прежде всего, явно повышенной долей малых взяток в группе респондентов, представляющих **предприятия без образования юридического лица**. Привлечение теста Краскала Уоллиса подтвердило этот результат даже с несколько меньшей доверительной вероятностью. В силу важности сравнения мы рассмотрим этот результат вместе с данными такого же анализа по данным опроса «Бизнес-2005» в следующей таблице.

Таблица 3.5.4. Сравнение средних рангов величины взяток для предприятий с разной организационно-правовой формой по данным опросов «Бизнес-2001» и «Бизнес-2005»; в нижней строке — доверительные вероятности для теста Краскала-Уоллиса, полученные методом Монте-Карло

Организационно-правовая форма	2001	2005
Закрытое акционерное общество (ЗАО)	111,8	68,4
Открытое акционерное общество (ОАО)	125,6	93,0
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	99,5	82,1
Государственное унитарное предприятие	106,3	117,5
Муниципальное унитарное предприятие	64,5	92,0
Предприятие без образования юридического лица	67,1	73,6
<i>Доверительная вероятность</i>	<i>0,008</i>	<i>0,771</i>

Мы видим из таблицы 3.5.4, есть вполне осмысленные и вполне значимые различия в средних рангах размеров взяток между предприятиями разных организационно-правовых форм. Также важно, что в 2005 г. эти различия сгладились.

Этим выявление влияния позиционных переменных на характеристики коррупционной практики ограничилось. Памятуя, что установление отсутствия зависимости — более сложная задача, чем ее обнаружение, мы, тем не менее, формулируем в порядке гипотезы тезис о том, что вид бизнеса и позиционные характеристики минимально влияют на характеристики коррупционной практики.

АНАЛИЗ ДИСПОЗИЦИОННЫХ ПЕРЕМЕННЫХ

Одна из ключевых альтернатив, связанных с возможным объяснением причин коррупционного поведения взяткодателей, была сформулирована нами выше следующим образом: **люди дают взятки «в меру своей испорченности»; люди дают взятки, потому что таковы обстоятельства.** Не исключено, конечно, что в каком-то соотношении верно и то, и другое. Коль скоро это так, то, прежде всего, можно ожидать различного «потребительского» поведения на рынке коррупционных услуг у респондентов с различными значениями синтетических переменных, описанных в главе 1 в качестве индикаторов диспозиционных характеристик.

Сразу следует сказать, что и в случае диспозиционных переменных не обнаружилось богатства связей с характеристиками коррупционной практики. Рассмотрим тот скудный улов, который удалось раздобыть.

Привлечение квартильных интервалов величины взяток позволило установить весьма значимую взаимосвязь (доверительная вероятность равна 0,002) с социальным интеллектом. В частности, связь проявилась в том, что среди получателей крупных взяток повышена доля респондентов с высоким социальным интеллектом. Сразу отметим, что в 2005 г. этой связи не установлено.

Важно подчеркнуть, что не сработала ни одна из синтетических типологий, связанных с коррупцией.

Привлечение теста Краскала-Уоллиса подтвердило статистический факт, установленный выше. Результаты применения этого теста приведены в следующей таблице.

Как и в предыдущем случае, в 2005 г. мы видим растворение статистически значимого различия, наблюдаемого в 2001 г. Трудно надежно интерпретировать тот факт, что ранее высокий социальный интеллект был чреват повышенными затратами на взятки. Было бы обидно ограничиться воспоминаниями из школьного курса литературы («Горе от ума»). Скорее, тут работает то обстоятельство, что высокий социальный интеллект может способствовать развитию

Таблица 3.5.5. Сравнение средних рангов величины взяток для респондентов с разным социальным интеллектом по данным опросов «Бизнес-2001» и «Бизнес-2005»; в нижней строке — доверительные вероятности для теста Краскала-Уоллиса, полученные методом Монте-Карло

Интервал социального интеллекта	2001	2005
Высокий	123,3	76,0
Выше среднего	86,5	79,1
Ниже среднего	98,1	89,4
Низкий	89,4	88,3
<i>Доверительная вероятность</i>	<i>0,001</i>	<i>0,495</i>

бизнеса и росту его оборотов, а рост оборотов, что тривиально, ведет к росту коррупционных выплат. Это предположение может быть легко проверено статистически. Для анализа мы использовали натуральные логарифмы числового выражения социального интеллекта, размера взятки и месячного оборота. Парная корреляция между первыми двумя величинами указывает на наличие зависимости с доверительной вероятностью, равной $2,7E-04$. Однако привлечение в качестве контрольной переменной логарифма месячного оборота при расчете частной корреляции всего лишь слегка уменьшило связь (доверительная вероятность — $0,004$). Значит, наше предположение о природе установленной зависимости выполняется лишь частично. Приведенный фрагмент анализа — всего лишь иллюстрация того тезиса, что устанавливаемые нами статистические связи далеко не всегда банальны.

Проведенный в данном параграфе анализ позволяет сделать два вывода (в статусе предположений). Первый — рост коррупции сопровождается сглаживанием социального рельефа коррупционной практики. Второй — возможно, мы учитываем не все факторы, пытаясь объяснить разнообразие коррупционной практики. Возможно, что в будущем понадобится более подробно описывать специфику коррупционных ситуаций.

ГЛАВА 4. ПРАКТИКА БЫТОВОЙ КОРРУПЦИИ

§ 4.1. ПОТРЕБЛЕНИЕ НА РЫНКЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ

В настоящем исследовании выбрано ограничительное понимание коррупции. В его рамках проявления коррупции возможны только во взаимодействии между двумя акторами коррупционной сделки: государственным служащим, с одной стороны, и потребителем государственных услуг — с другой. Понятно, что именно под такое определение подпадает большая доля всех коррупционных сделок. Поскольку одной из сторон коррупционной сделки является должностное лицо, оказывающее услуги, другой — получатель государственных услуг, «клиент» органа власти, важно выявить структуру взаимодействий между государством и гражданами (организациями). Структура потребления государственных услуг и степень удовлетворенности населения качеством потребляемых услуг оценивается по группе вопросов (Граждане-2005), в которые входят следующие:

«Вспомните, пожалуйста, последний случай ваших контактов с властью, с государственными организациями, с должностными лицами. Как давно это было?»

«Как бы вы оценили результат этого контакта, насколько он вас удовлетворил?»

«При решении какой проблемы, в какой ситуации произошел этот случай, который вы вспомнили? Выберите одну из следующих ситуаций (речь идет о последнем случае).»

«Как вы считаете, в этой ситуации, о которой вы сейчас вспомнили, возникла необходимость решить вашу проблему с помощью неформального вознаграждения, подношения (взятки), независимо от того, сделали вы это, или нет?»

Вопросы, приведенные выше, связаны следующей логической последовательностью. На первом этапе респонденту задается вопрос о том, контактировал ли он с государственными органами или нет. На втором — выявляется результативность этого контакта. Затем делается вывод о том, возникала ли необходимость прибегнуть к взятке или нет и как поступил в ситуации выбора респондент — вступил в коррупционные отношения или нет, или, например, попытался обжаловать решение должностного лица.

Разберем последовательно логику взаимодействия между гражданином (организацией) и государством. Но прежде проанализируем профиль (основные характеристики) респондентов — потребителей государственных услуг.

ПРОФИЛЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ

Среднедушевой доход типичного потребителя государственных услуг составляет от 6 500 до 10 000 рублей. Он пользуется этими услугами чаще, чем раз в год. Если учесть, что наиболее часто оказываются государственные услуги, состоящие в предоставлении определенных благ гражданам (например, медицинская помощь, образование) и не связанные с прохождением обязательных процедур (регистрация, сдача налоговых деклараций и проч.), возникает парадоксальная ситуация: государственные услуги не доходят до своей целевой аудитории, которая по всей логике должна преимущественно состоять из бедных и беднейших слоев населения. Тем самым, беднейшие слои населения оказываются фактически исключенными из потребления государственных услуг. Так, например, статистически значима связь следующего характера: лица с высокими доходами реже, чем малообеспеченные, потребляли государственные услуги последний раз давно: 1 год назад и более. Можно предположить, что органы государственной власти тем самым, все больше напоминают обычную коммерческую организацию, которая поставляет услуги тем, кто платит, а не тем группам населения, которым эти услуги полагаются по закону.

Рассмотрим профили потребителей государственных услуг в соответствии с их типами.

Услуги в области **государственной медицинской помощи** чаще других потребляют граждане с доходами менее 4 тыс. руб., в возрасте 60 лет и старше, преимущественно женщины, которые имеют детей, со средним (средним специальным) образованием.

Услуги по **дошкольному образованию** чаще потребляют граждане с доходами свыше 10 тыс. руб., в возрасте 25–34 лет, женщины со средним (средним специальным) образованием. Понятен возрастной сдвиг потребителей услуг **по начальному и основному общему образованию** — их потребляют женщины 35–44 лет. Исследование показывает, что люди с доходами до 6 500 руб. за услугами **по получению высшего образования**, как правило, не обращаются.

Социальные услуги **по пенсионному обеспечению** потребляют преимущественно пожилые люди с начальным (неполным средним) образованием, с доходом не выше 4 тыс. руб.

Казалось бы, основными потребителями **социальных услуг** будут граждане с доходами менее 6 500 тыс. руб. на человека. Однако, это не так: связи между уровнем доходов и обращением за социальными выплатами не наблюдается. Как правило, профиль потребителей услуг социальной помощи составляют женщины со средним (средним специальным) образованием, которые состоят в браке и имеют детей. В **суды** обращаются в основном бедные и беднейшие слои населения России. Те же, у кого доход превышает 10 000 руб., в суды, как правило, не обращаются.

ЧАСТОТА ОБРАЩЕНИЙ ЗА ГОСУДАРСТВЕННЫМИ УСЛУГАМИ

На диаграмме рис. 4.1.1. представлены частоты ответов респондентов на вопрос о том, когда в последний раз они обращались в государственные организации.

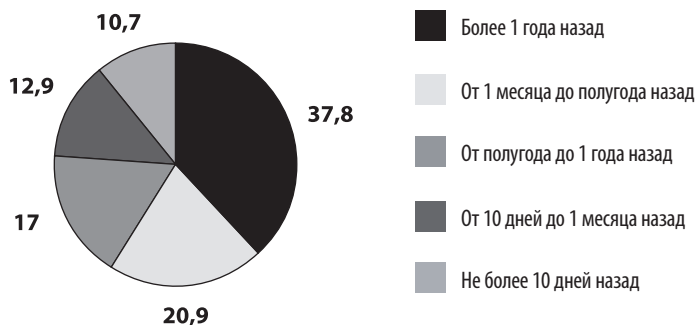


Рис. 4.1.1. Распределение ответов на вопрос «Вспомните, пожалуйста, последний случай ваших контактов с властью, с государственными организациями, с должностными лицами. Как давно это было?»

Как правило, граждане обращались за услугами либо более 1 года, либо от 1 месяца до 6 месяцев назад.

В группу наиболее часто оказываемых услуг входят обращение в поликлиники за медицинской помощью, оформление и перерасчет социальных выплат, услуги по ремонту и эксплуатации жилья. Это показывают результаты ответа на вопрос «При решении какой проблемы, в какой ситуации произошел этот случай, который вы вспомнили? Выберите одну из следующих ситуаций» (речь идет о последнем случае контактов с государством), представленные в таблице 4.1.1. В группу наименее часто оказываемых государственных услуг входят решение проблем в связи с призывом на военную службу, получение работы и обеспечение продвижения по службе, получение жилплощади и оформление на нее прав собственности, регистрация недвижимости, обращение в суд, получение регистрации по месту жительства. Такое распределение государственных услуг во времени вполне предсказуемо: ряд услуг имеет заданный, в том числе законодательно, временной цикл (например, призыв на военную службу или образование), и поэтому происходят, как правило, нечасто, в то время как интенсивность оказания других услуг проявляется гораздо сильнее.

Таблица 4.1.1. Частоты ответов граждан на вопрос «При решении какой проблемы, в какой ситуации произошел этот случай, который вы вспомнили? Выберите одну из следующих ситуаций»

№	Варианты ответов	%
1	Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике (анализы, прием у врача и т.п.), в больнице (серьезное лечение, операция, нормальное обслуживание и т.п.)	21,8
2	Социальные выплаты: оформление прав, пересчет и т.п.	9,5
3	Работа: получить нужную или обеспечить продвижение по службе	7,8
4	Жилплощадь: получить и (или) оформить юридическое право на нее, приватизация и т.п.	7,4
5	Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья	7,0
6	Вуз: поступить, перевестись из одного вуза в другой, экзамены и зачеты, диплом и т.п.	6,8
7	Получить регистрацию по месту жительства, паспорт или заграничный паспорт, разрешение на оружие и т.п.	6,5
8	Пенсии: оформление, пересчет и т.п.	6,5
9	Урегулировать ситуацию с автоинспекцией (получение прав, техосмотр, нарушение правил дорожного движения и т.п.)	6,2
10	Получить помощь и защиту в милиции	3,1
11	Земельный участок: приобрести (для дачи или ведения своего хозяйства и (или) оформить право на него)	2,8
12	Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы», «благодарности» и т.п.	2,7
13	Добиться справедливости в суде	2,6
14	Зарегистрировать сделки с недвижимостью (дома, квартиры, гаражи и т.п.)	2,2
15	Дошкольные учреждения (поступление, обслуживание и т.п.)	1,9
16	Решение проблем в связи с призывом на военную службу	1,7

ДЕТЕРМИНАНТЫ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ УСЛУГАМИ

Прежде чем приступить к характеристике факторов удовлетворенности, рассмотрим, как респонденты оценили качество предоставляемых услуг в целом для каждого типа в отдельности. Первый результат представлен на рисунке 4.1.2.

Диаграмма показывает, что, как правило, граждане лишь частично удовлетворены качеством государственных услуг. Однако, показатель удовлетворенности государственными услугами достаточно высок: порядка 50% граждан либо частично, либо полностью удовлетворены оказываемыми им государственными услугами.

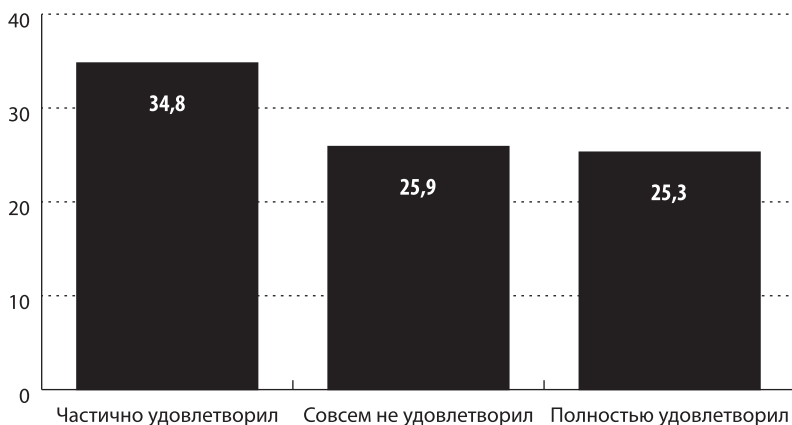


Рис. 4.1.2. Частоты ответов на вопрос: «Как бы вы оценили результат этого контакта, насколько он вас удовлетворил?»

Наименее качественными являются, с точки зрения респондентов, государственные услуги, оказываемые **налоговой службой, милицией и коммунальными службами**. Как ни странно, государственная услуга по регистрации граждан по месту пребывания (месту жительства) является одной из наиболее качественных. Вероятно, возымели эффект инициативы по внедрению принципа «одного окна», которые используются в разных регионах с разной интенсивностью. Тем более, что по материалам исследования 2001 г. оформление регистрации было в середине списка государственных услуг, ранжированных по качеству их оказания. Высоко оценивается качество процедур поступления и перевода в высших учебных заведениях, школах и дошкольных учреждениях. Но если в случае с регистрацией качество признается высоким в связи с целым рядом попыток оптимизировать процедуру регистрации и внедрить современные технологии оказания государственной услуги, то в случае с образованием и здравоохранением причиной удовлетворенности скорее является удовольствие от умения хорошо встроиться в коррупционный механизм и решить свои проблемы с его помощью.

Анализ позволяет выявить следующие детерминанты удовлетворенности государственными услугами.

1. Давность обращения

Сопоставление ответов на вопрос «Вспомните, пожалуйста, последний случай ваших контактов с властью, с государственными организациями, с должностными лицами. как давно это было?» и «Как бы вы оценили результат этого контакта, насколько он вас удовлетворил?» показывает, что чем меньше времени прошло с момента получения государственной услуги, тем больше неудовлетворенности респонденты демонстрируют в отношении

ее качества. Так, если средняя по выборке доля респондентов, оценивающих качество оказанных услуг как низкое, составляет 25%, то доля тех, кто обращались за услугой мене 10 дней назад, от 10 дней до месяца, от месяца до полугоду, составляет соответственно 36,7%, 31,2% и 29,8% (значение стандартизированных остатков 4,8, 2,6, 2,5, доверительная вероятность 2,32E-04). Вместе с тем, доля тех, кто обращался за государственной услугой сравнительно давно (от полугода назад и раньше), меньше средней по выборке на статистически значимом уровне.

Понятно, такие ответы не означают, что за год качество услуг резко ухудшилось. Эффект давности обращения вполне предсказуем — недавние обращения в государственные органы еще помнятся респондентам во всех их негативных проявлениях, в то время как те обращения, которые имели место достаточно продолжительное время назад, уже потеряли негативную оценку. Этот эффект можно объяснить действием Я-концепции индивида¹: респондент пытается затушевать негативный характер прошлых взаимодействий с государственными органами по поводу предоставления государственных услуг, поскольку это указывает на его невезучесть, неудачливость.

2. Эффективность механизма обжалования неправомерных решений

Сопоставление ответов на вопрос «Как бы вы оценили результат этого контакта, насколько он вас удовлетворил?» и «Если вам пришлось жаловаться, то как это повлияло на решение вашей проблемы?» показывает, что важным фактором удовлетворенности является эффективность механизма обратной связи в том случае, если к нему прибежал потребитель государственной услуги. Так, доля обратившихся с жалобой и решивших свою проблему за счет этого больше средней по выборке доли удовлетворенных государственной услугой на статистически значимом уровне (30,3% против 21,6%, доверительная вероятность равна 0,001). И, наоборот, среди тех респондентов, которые недовольны оказанием государственной услуги, доля тех, кому жалоба не помогла (53,1%), гораздо больше как по сравнению со средней по выборке (28,1%), так и по сравнению с теми, кому жалоба все же помогла (42,9%).

Понятно, что в данном случае речь идет только о тех гражданах, которые решились подавать жалобы. В то же время, очевидно, что чем эффективнее будет работать система обратной связи, тем более высоко будет оцениваться качество государственных услуг даже в том случае, если при первом обращении государственный орган нарушил, с точки зрения гражданина, его права при предоставлении государственной услуги.

3. Уровень социального интеллекта

Высокий уровень социального интеллекта является одним из факторов неудовлетворенности государственными услугами (доверительная вероят-

¹ Jones, E. E., & Gerard, H. B. (1967). *Foundations of Social Psychology*, 186–225. New York, NY: Wiley.

ность равна 1,2E-22). Это вполне понятно — респонденты с высоким социальным интеллектом относятся к группе граждан с т.н. постматериальными ценностями. Такого рода люди заведомо предъявляют более жесткие запросы к качеству государственных услуг и составляют социальную базу, поддерживающих реформы механизмов их оказания (административную, бюджетную реформы, реформу государственной службы).

4. Оценки уровня коррупции

Чем выше оценка коррупции в стране респондентами, тем вероятнее низкая оценка респондентом качества государственных услуг (доверительная вероятность 2,56E-04). Вероятнее всего, высокие оценки коррупции продиктованы высоким уровнем недоверия к государственным органам и связанным с этим недоверием критическим отношением к качеству государственных услуг. Тем самым, мы имеем косвенное подтверждение закономерности, установленной в § 2.2.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОРРУПЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ПОТРЕБЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ

С одной стороны, присутствие такого механизма, как коррупция, позволяет гражданам легко решать свои проблемы. С другой стороны, в том случае, если стоимость использования коррупционного пути чрезмерно высока, этот инструмент получения государственных услуг не может рассматриваться как желательный и выгодный. Ряд результатов настоящего исследования, приводимых в других главах, говорят об общем увеличении стоимости коррупции для граждан. Проверим это еще раз.

Сопоставление ответов респондентов на вопрос «Как бы вы оценили результат этого контакта, насколько он вас удовлетворил?» и «Как вы считаете, в этой ситуации, о которой вы сейчас вспомнили, возникла необходимость решить вашу проблему с помощью неформального вознаграждения, подношения (взятки), независимо от того, сделали вы это или нет?» показывает следующую закономерность. Ощущение необходимости дать взятку существенно снижает удовлетворенность государственной услугой. В числе неудовлетворенных больше всего респондентов, ощутивших необходимость вступления в коррупционные отношения. В то же время, большой процент респондентов, у которых такого ощущения не было, говорит о том, что коррупция является не единственной и, может быть, не основной причиной неудовлетворенности граждан. Структура описываемой зависимости изображена на следующей диаграмме (рис. 4.1.3.).

Следующий вопрос, который закономерно возникает при анализе процесса потребления государственных услуг, заключается в рассмотрении коррупционной стратегии поведения респондентов на рынке государственных услуг. Для этого в нашей анкете после уточнения ситуации, проблемы, в

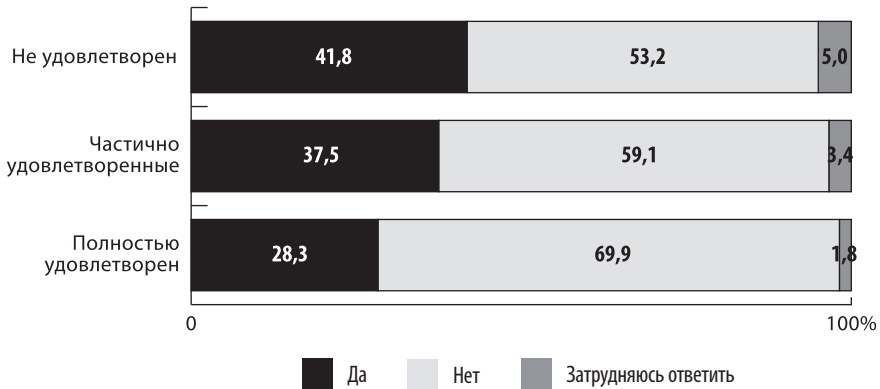


Рис. 4.1.3. Частоты ответов на вопрос: «Как вы считаете, в этой ситуации, о которой вы сейчас вспомнили, возникала необходимость решить вашу проблему с помощью неформального вознаграждения, подношения (взятки), независимо от того, сделали вы это или нет?» среди респондентов, выбравших различные ответы на вопрос «Как бы вы оценили результат этого контакта, насколько он вас удовлетворил?»

связи с которыми респондент контактировал с государством, был предусмотрен следующий вопрос: «Как вы считаете, в этой ситуации, о которой вы сейчас вспомнили, возникала необходимость решить вашу проблему с помощью неформального вознаграждения, подношения (взятки), независимо от того, сделали вы это или нет?». Наиболее часто ощущение необходимости прибегнуть к взятке возникала в отношении следующих услуг (таблица 4.1.2, приведены только пять наиболее часто встречающихся ситуаций).

Таблица 4.1.2. Частоты оценки (в процентах) ситуации как коррупционной (риск коррупции) внутри групп граждан, выбравших разные ответы на вопрос «При решении какой проблемы, в какой ситуации произошел этот случай, который вы вспомнили? Выберите одну из следующих ситуаций»

Варианты ответов	Частота
Урегулировать ситуацию с автоинспекцией (получение прав, техосмотр, дорожное движение и т.п.)	59,3
Вуз: поступить, перевестись из одного вуза в другой, экзамены и т.п.	36,0
Решение проблем в связи с призывом на военную службу	32,6
Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья	32,2
Жилплощадь: получить и (или) оформить юридическое право на нее	28,9

Каким образом коррупционный механизм потребления государственных услуг влияет на удовлетворенность от их получения? Некоторые теоретические исследования называют взятку той «смазкой», которая двигает неэффек-

тивную бюрократическую машину¹. С точки зрения таких теорий, взятка должна рассматриваться гражданами как функциональный инструмент решения своих проблем. Посмотрим, так ли это в действительности. Кроме того, необходимо выяснить, как влияет на удовлетворенность коррупционный формат решения проблемы. В данном случае интересно проверить следующую гипотезу: поскольку взятка ускоряет работу бюрократии, растет и удовлетворенность от коррупционного способа решения своих проблем.

Рассмотрим факторы удовлетворенности для тех респондентов, которые, почувствовав необходимость дать взятку, использовали этот механизм для решения своих проблем. Сопоставление ответов на вопрос «Как бы вы оценили результат этого контакта, насколько он вас удовлетворил?» и «Каков был основной результат того, что вы дали взятку — как это было в последний раз?» демонстрирует следующую зависимость: по общему правилу, взятка не является фактором повышения удовлетворенности гражданина ни в том случае, когда она платится за совершение законных действий, ни в том случае, если она платится за нелегальное действие должностных лиц.

В то же время ненадежность взятки таит в себе наибольший потенциал неудовлетворенности заявителей. Так, из тех респондентов, которые выбрали вариант ответа «Взятка все равно не помогла», 71,2% относится к группе неудовлетворенных государственной услугой (доверительная вероятность 4,79E-09). Как ни странно, но **ускорение решения дела за счет дачи взятки не является фактором удовлетворенности** той или иной государственной услугой. Видимо, платное ускорение работы неповоротливого бюрократического механизма на нелегальной основе не считается в глазах респондентов фактором качества, так как вовлеченность в коррупционные механизмы заставляет их платить дополнительно в тех случаях, когда государственный орган должен работать бесплатно. Иными словами, зависимость в данном случае такая — надежная коррупция не является фактором удовлетворенности государственной услугой, в то время как ненадежность коррупционной сделки является одним из основных факторов неудовлетворенности.

Другим фактором неудовлетворенности государственными услугами, наряду с ненадежностью взятки, являются **цены** на коррупционном рынке; 52,5% респондентов, выбравших вариант ответа «Для меня это было слишком дорого», относятся к группе неудовлетворенных государственными услугами.

Этот вывод еще раз подтверждается тем, что сам факт попадания в коррупционную ситуацию существенно повышает вероятность неудовлетворенности государственными услугами (доверительная вероятность 9,1E-09).

Таким образом, несмотря на то, что взятка, как правило, рассматривается гражданами как достаточно функциональный инструмент, успешное испол-

¹ D. Kaufmann и Shang-Jin Wei. «Does "grease money" speed up the wheels of commerce?» // IMF Working paper WP/00/64, p. 4.

зование коррупционного метода не является залогом удовлетворенности государственными услугами, а некоторые характеристики коррупционных рынков оказания государственных услуг (ненадежность и дороговизна коррупции) являются лидирующими факторами неудовлетворенности граждан этими услугами.

Тем самым гипотеза о том, что взятка может служить своего рода «смазкой» для неэффективной бюрократии, не подтвердилась. Респонденты удовлетворены качеством услуги, как правило, в том случае, если они получили ее честным, некоррупционным способом. И, наоборот, немногим меньше половины неудовлетворенных респондентов ощутили необходимость вступления в коррупционные отношения.

В то же время остается невыясненным вопрос о том, кто входит в те 28% респондентов, которые были удовлетворены услугой, несмотря на то, что почувствовали необходимость вступить в коррупционные отношения. Для анализа социологического портрета этой группы была сконструирована новая переменная, которая вбирала в себя следующие варианты ответов двух вопросов: «да» о решении дать или не давать взятку и «удовлетворен» в вопросе о качестве государственных услуг. Сопоставление этой переменной с переменными социально-демографического блока показывают, что к этой группе относятся **молодые люди, которые настроены на коррупцию** (активное принятие коррупции), **с достаточно высокими доходами**.

Таким образом, широкое использование коррупционного механизма обеспечило высокий уровень **частичной** удовлетворенности граждан оказываемыми государственными услугами. В то же время ряд параметров коррупционного рынка государственных услуг, такие как **ненадежность** и **высокая цена взятки**, обуславливают крайне низкую оценку качества этих услуг. Именно поэтому минимизация коррупции должна сопровождаться внедрением новых, эффективных механизмов оказания государственных услуг, которые смогли бы конкурировать с теми механизмами, которые используются в настоящее время. Общее удорожание коррупционного механизма решения проблем открывает «окно возможностей» для модернизации системы оказания государственных услуг: можно прогнозировать, что такие мероприятия будут поддержаны общественным мнением.

Тем самым существующая в настоящее время ситуация снимает возможные аргументы против реформ, сводящиеся к указанию на выгодность коррупционного механизма и нежелание граждан от него отказываться. Понятно не только то, что возникла группа, предъявляющая спрос на качественные услуги, но и предварительные социальные очертания этой группы: **это люди с высокой степенью социального интеллекта, которые оценивают уровень коррупции как высокий**.

§ 4.2. ОСОБЕННОСТИ НЕКОРРУПЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ

В предыдущем параграфе дано описание граждан, обращающихся к государству за теми или иными услугами. Часть этих граждан попадают при этом в коррупционные ситуации. Выше (§ 3.1, таблица 3.1.1) отмечалось, что в 2001 г. шанс оказаться в коррупционной ситуации (риск коррупции) составлял 25,7%; в 2005 г. он вырос до 35%. Попадая в коррупционную ситуацию, гражданин принимает решение — давать или не давать взятку. В той же таблице § 3.1 приведены данные: в 2001 г. готовность дать взятку (спрос на коррупцию) составляла 74,7%; в 2005 г. она упала до 53,2%. Наши анкеты, позволяют не только разделить граждан на дающих и не дающих, но и проанализировать особенности поведения, связанного с отказом от взятки.

Напомним, что респондентам задавались вопросы об их последнем коррупционном опыте. Тем респондентам, которые при последнем попадании в коррупционную ситуацию отказывались от дачи вятки, задавались два следующих вопроса, ответы на которые будут анализироваться в данном параграфе:

Не могли бы вы назвать основную причину, по которой вы не стали давать взятку?

Удалось ли вам решить эту проблему без взятки, подарка или вы отказались от попыток решить ее?

СОЦИАЛЬНЫЕ ПОРТРЕТЫ «НЕВИННЫХ» И «ОТКАЗНИКОВ»

Некоррупционное поведение имеет два аспекта. Первый — наличие граждан, ни разу не попадавших в коррупционную ситуацию. Второй — отказ от дачи взятки при попадании в коррупционную ситуацию. Начнем с изучения тех, кто ни разу не попадал в коррупционную ситуацию, «невинных». Для этого конструировалась переменная, которая принимала значение 1 для всех респондентов, которые ответили, что ни разу не попадали в коррупционную ситуацию, и 0 — для всех остальных. Далее изучалась сопряженность этой переменной с позиционными и диспозиционными характеристиками респондентов.

Выяснилось прежде всего, что категория людей, никогда не попадавших в коррупционную ситуацию, обладает чрезвычайно контрастным социальным портретом. Главная его обобщающая черта связана с типологией «Адаптация» (доверительная вероятность равна 1,60E-20). Среди социально-ригидных (см. § 1.5) доля «невинных» почти в полтора раза выше (56%), чем среди активных адаптантов (40%). К социально-ригидным близка группа неадаптированных маргиналов.

Данный факт допускает интерпретацию очевидного свойства: коррупция реально эксплуатируется обществом как инструмент адаптации. О наличии

такой коллективной стратегии упоминалось во введении, здесь мы получаем очередное убедительное подтверждение этого факта. Но возникает вопрос: к каким свойствам и обстоятельствам окружающего мира требуется адаптироваться с помощью коррупции? Вопрос не так тривиален, как кажется на первый взгляд. Конечно, первая идея, которая приходит в голову, звучит примерно так: нужно адаптироваться к распоясавшимся проворовавшимися чиновникам. Отчасти это верно. Но также верно, что необходимо приспосабливаться к новым институтам, к новой функции права и т.п. Ясно, что коррупция и здесь может служить инструментом приспособления. Здесь затронута проблема, заслуживающая специального исследования. Тема важна и потому, что среди активных адаптантов мы видим 40%, ни разу не попадавших в коррупционную ситуацию. Это значит, что коррупция не является неизбежным способом адаптации.

Общий факт взаимосвязи адаптации с принадлежностью к группе «невинных» подкрепляется наличием взаимосвязей частного порядка. Следующая таблица содержит перечень установленных взаимосвязей. В ней фиксируется наименование переменной и доверительная вероятность, а также приводятся максимальные стандартизированные остатки, характеризующие локальную зависимость между принадлежностью группе граждан, не сталкивавшихся с коррупцией, и соответствующими значениями переменных вместе с наименованием этих значений.

Таблица 4.2.1. Взаимосвязи индикатора принадлежности группе граждан, не сталкивавшихся с коррупцией, с другими переменными. P — доверительная вероятность; AR — стандартизированные приведенные остатки. По материалам опроса «Граждане-2001»

Переменная	P	Значение переменной	AR
Тип населенного пункта	1,60E-20	Город с население более 1 млн человек	-4,86
		Город с население от 300 тыс. до 1 млн человек	-7,21
		Город с населением менее 100 тыс. человек	5,14
		Село	4,42
Возраст	1,48E-21	От 18 до 24 лет	-3,08
		От 25 до 34 лет	-4,74
		55 лет и старше	9,93
Образование	1,25E-28	Начальное	6,26
		Неполное среднее	6,65
		Неполное высшее	-4,88
		Высшее	-6,65
Семейное положение	4,84E-11	Вдовец/вдова	7,25

Таблица 4.2.1. Продолжение

Доход	4,1E-11	2-я квартиль	4,80
		4-я квартиль	-6,61
Социальное положение отца	1,68E-07	Специалист с высшим образованием	-4,70
		Рабочий (включая работников сельского хозяйства)	5,72
Социальное положение матери	1,41E-08	Руководитель (руководитель высшего или среднего звена)	-3,99
		Специалист (специалист с высшим образованием)	-3,66
		Технический персонал	5,91
Оценка уровня коррупции	3,41E-14	Высокий	-6,17
		Низкий	6,77
Понимание коррупции	1,61E-19	Системное понимание	-8,17
		Отсутствие понимания	7,29
Социальный интеллект	1,14E-08	Высокий	-3,82
		Низкий	5,88
Число контактов с государством	7,67E-21	Не было контактов	7,18
		От 5 до 9 контактов	-7,05

Мы видим, что чаще других в группу «невинных» попадают респонденты: живущие в небольших городах или селах, старше 55 лет (и потому часто вдовствующие, одинокие), не обладающие высшим образованием, с невысоким доходом, выросшие в семье рабочих и технического персонала. Их диспозиции довольно маргинальны: не обладая высоким социальным интеллектом и пониманием коррупции, они оценивают уровень коррупции в стране как низкий. Нетрудно видеть, что этот социальный портрет коррелируется с принадлежностью классам неадаптированных маргиналов и социально-ригидных типологии «Адаптация».

Вторым важным фактором, определяющим принадлежность к группе граждан, обойденных коррупционной практикой, как это следует из таблицы 4.2.1, является активность контактов с государством. Первая интерпретация этого факта довольно банальна: не хочешь платить взятки — избегай контактов с властью. Однако возможно и другое объяснение: люди, редко обращающиеся к власти, и люди, ни разу не попадавшие в коррупционную ситуацию, — это часто одни и те же люди, точнее — близкие социальные типы. Если это так, то структуры сопряженности двух указанных групп с другими переменными будут частично близки и покажут, какие категории граждан образуют общий тип для обеих групп. Предприняв такой анализ, выясняем, что в группу граждан, которые в течение года ни разу не контактировали с властью, входят респонденты: старше 55 лет, не имеет высшего образования, входит в нижнюю квартиль по доходам, из семей рабочих и технического персонала, проживает в сельской

местности. К этому добавляется низкий социальный интеллект при отсутствии понимания коррупции и оценке уровня коррупции в стране как низкого. Неудивительно, что, как и в предыдущем случае, эта категория граждан принадлежит к классам неадаптированных маргиналов или социально-ригидных типологии «Адаптация». Таким образом, мы получаем свидетельство того, что речь идет о конкретном социальном типе граждан, которые сторонятся государства и одновременно, а также в силу первого обстоятельства, не сталкиваются с коррупционными ситуациями.

В 2005 г. мы имеем более ограниченный список переменных для описания категории «отказников». Однако имеющийся набор переменных позволяет сделать вывод о том, что типаж не претерпел изменения. В этом можно убедиться, взглянув на таблицу 4.2.2.

Таблица 4.2.2. Взаимосвязи индикатора принадлежности группе граждан, не сталкивавшихся с коррупцией, с другими переменными. Р — доверительная вероятность; AR — стандартизированные приведенные остатки. По материалам опроса «Граждане-2005»

Переменная	Р	Значение переменной	AR
Тип населенного пункта	1,32E-11	Город с население более 1 млн человек	-5,90
		Село	4,92
Возраст	5,46E-24	От 18 до 24 лет	-2,90
		От 25 до 34 лет	-4,02
		От 35 до 44 лет	-3,88
		55 лет и старше	10,32
Образование	1,79E-21	Начальное	6,61
		Неполное среднее	7,02
		Среднее, среднее специальное	-2,74
		Неполное высшее	-3,39
		Высшее	-3,15
Семейное положение	4,24E-10	Вдовец/вдова	6,43
Доход	0,001	2-я квартиль	2,75
		4-я квартиль	-3,82
Оценка уровня коррупции	3,15E-6	Высокий	-4,69
		Средний	2,93
		Низкий	3,18
Понимание коррупции	0,001	Отсутствие понимания	3,35
Социальный интеллект	7,75E-09	Низкий	6,33

Мы видим из таблицы портрет, чрезвычайно схожий с описанным выше, живописующий тот же социальный тип. Однако в диспозициях группы появилось одно примечательное отличие. В 2001 г. отсутствовала связь с установкой на коррупцию (доверительная вероятность — 0,189). А вот в 2005 г. эта связь прорезалась (доверительная вероятность — 0,003), и группа обозначила преимущественную установку «Активное неприятие» (остаток равен 2,77). Формирование антикоррупционной установки в среде людей, не сталкивавшихся с коррупцией, может иметь только информационно-идеологическую окраску. Но это только гипотеза, нуждающаяся в подтверждении.

Теперь рассмотрим другую категорию респондентов, которые, попав в последнюю коррупционную ситуацию, о которой его спрашивали при анкетировании, отказались давать взятку, «отказники». При построении социального портрета «отказника» бросается в глаза два важных обстоятельства (пока речь идет о портретах, относящихся к 2001 г.). Первое — в целом он довольно похож на портрет «невинного». Второе — этот портрет бедноват красками и менее контрастен по сравнению с портретом «невинного». Все это легко усматривается из таблицы 4.2.3 и ее сравнения с таблицей 4.2.1.

Таблица 4.2.3. Взаимосвязи ответов респондентов, попавших в коррупционную ситуацию, на вопрос «Пошли вы в этой ситуации на то, чтобы дать взятку (подношение, услугу и т.п.)?» с другими переменными. P — доверительная вероятность; AR — стандартизированные приведенные остатки. По материалам опроса «Граждане-2001»

Переменная	P	Значение переменной	AR
Тип населенного пункта	2,06E-04	Город с население более 1 млн человек	-3,75
		Село	3,41
Образование	0,002	Неполное среднее	3,08
		Высшее	-3,21
Доход	1,13E-04	1-я квартиль	4,37
		4-я квартиль	-2,35
Понимание коррупции	1,56E-05	Системное понимание	-3,92
		Отсутствие понимания	3,87
Социальный интеллект	0,001	Высокий	-3,24
		Ниже среднего	2,51
Адаптация	7,11E-07	Неадаптированные маргиналы	3,80
		Социально-ригидные	2,46
		Пассивные адаптанты	-4,09
		Активные адаптанты	-1,96

Самое главное, на что следует обратить внимание: самая высокая взаимосвязь группы «отказников» регистрируется снова с типологией «Адаптация». Воспроизводится и структура взаимосвязи: неадаптированные граждане чаще отказываются давать взятку в коррупционной ситуации.

Но самое интересное обнаруживается, когда мы начинаем анализировать те же взаимосвязи на данных опроса «Граждане-2005». Выясняется, что группа отказников теряет свой ключевой признак слабой адаптации, сглаживаются различия в распределении по разным типам населенных пунктов, исчезают имевшиеся диспозиционные признаки. Но вместо всего этого снова проявляется различие в установке на коррупцию (доверительная вероятность — 1,54E-07). Как и выше, в случае с «невинными», группе «отказников» становится свойственна установка «Активное неприятие». Итак, мы видим, что **установки начинают влиять на поведение граждан в коррупционной ситуации**. Однако анализ диспозиций с помощью табличных вопросов и вычисляемых на их основе рейтингов не выявил различий между «отказниками» и прочими гражданами.

Это позволяет предположить, что антикоррупционная установка — это относительно самостоятельная диспозиция общественного сознания, начинающая, как мы выяснили, самостоятельно влиять на поведение людей. Важность гипотезы побуждает ее проверку. Несколько теоретических соображений. Очевидно, что диспозиции не изолированы, но образуют некую сеть (поле, как сказал бы Бурдье), в которой одни диспозиции взаимосвязаны с другими. Вместе с тем, диспозиции связаны с социальными практиками, образующими свою сеть. Нетривиальность взаимосвязей между диспозициями и практиками состоит в том, что некоторая диспозиция может быть взаимосвязана с некоторыми практиками. Но при этом диспозиции, тесно взаимосвязанные с первой, не обязательно взаимосвязаны с указанными практиками. Предмет нашего изучения дает этому отчетливые иллюстрации. Например, мы видели в § 2.2, что типология «Установка на коррупцию» демонстрирует весьма значимую взаимосвязь с типологиями «Оценка уровня коррупции» и «Социальный интеллект» (см. таблица 2.2.11). Однако две последние типологии не демонстрируют влияния на коррупционное поведение в той его части, которая фиксируется индикатором вступления в коррупционную сделку при попадании в коррупционную ситуацию. В этом частном факте проявляется самостоятельность диспозиции «Установка на коррупцию» в ее влиянии на коррупционное поведение.

Еще более яркий пример такого влияния можно увидеть, если рассмотреть вопрос анкеты опроса «Граждане-2005»: «2. С каким из нижеприведенных суждений вы бы скорее согласились, а с какими нет?» (см. § 2.1 и Приложение 1). Выясняется, что установка на коррупцию никак не влияет на оценку суждений из этого табличного вопроса, за исключением двух суждений. Но здесь уже влияние более чем фантастическое, в чем можно убедиться, взглянув на рис. 4.2.1.

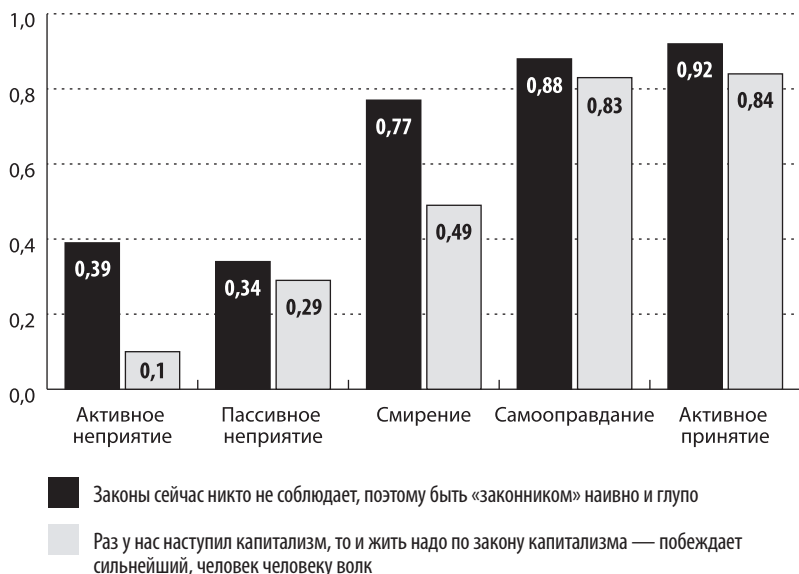


Рис. 4.2.1. Диаграмма зависимости рейтинга согласия с высказываниями от принадлежности респондентов классам типологии «Установка на коррупцию» по данным опроса «Граждане-2005»

Рост рейтингов согласия с высказываниями по мере роста антикоррупционной установки не нуждается в комментариях. Он показывает, насколько близки в поле диспозиций установка на коррупцию и отношение к двум указанным высказываниям. Однако, что важно и примечательно, оба высказывания имеют статистически неразличимые рейтинги в группах респондентов, пошедших и не пошедших на взяточничество, попав в коррупционную ситуацию. Еще раз получаем свидетельство самостоятельного влияния диспозиций на поведение.

Интересные наблюдения можно получить, анализируя связь установки на коррупцию с вопросом «1. Какие из проблем нашего общества беспокоят вас больше всего? Не более 3-х ответов.» (см. § 2.1 и Приложение 1). Оказывается, что проблеме **«Корыстность, взяточничество чиновников»** респонденты отмечают одинаково часто независимо от их принадлежности классам типологии «Установка на коррупцию». Зато весьма значимая зависимость обнаруживается между типологией «Установка на коррупцию» и беспокойством по поводу проблемы **«Кризис морали, культуры, нравственности»** (доверительная вероятность равна $1,04E-11$). Вид этой явной зависимости можно увидеть на рис. 4.2.2. Но когда мы анализируем взаимосвязь индикатора вступления в коррупционную сделку с выбором того же ответа, то никакой зависимости

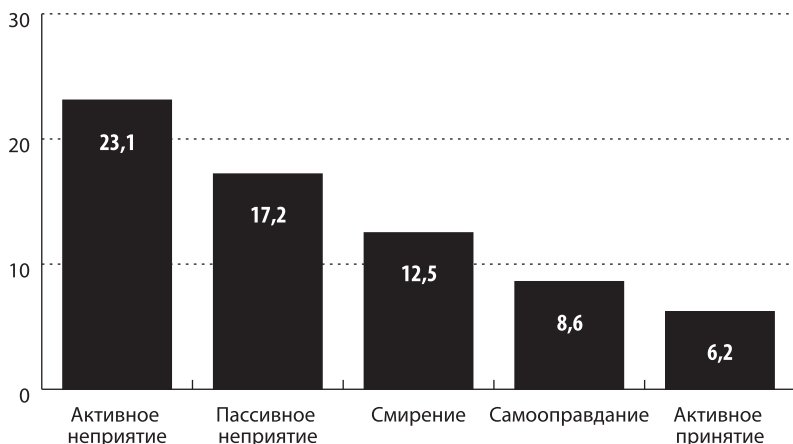


Рис. 4.2.2. Диаграмма частот выбора (в процентах) ответа «Кризис морали, культуры, нравственности» на вопрос «Какие из проблем нашего общества беспокоят вас больше всего?» внутри классов типологии «Установка на коррупцию» по данным опроса «Граждане-2005»

не обнаруживается (доверительная вероятность равна 0,169). Подобные «несовпадения» обнаруживаются и при анализе других ответов, в том числе и несовпадения противоположного свойства: связи между установкой на коррупцию и выбором ответа нет, а между выбором ответа и вступлением в коррупционную сделку — есть.

Итак, мы видим, что вступление в коррупционные сделки непростым образом взаимосвязано с диспозициями граждан. При этом к настоящему времени сформировалось влияние установки на коррупцию на коррупционное поведение. Этот факт весьма примечателен, поскольку открывает возможность пропагандистского влияния на коррупционное поведение через формирование антикоррупционных установок.

НЮАНСЫ НЕКОРРУПЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ

Формируя анкету опроса «Граждане-2005», мы пошли на то, чтобы несколько расширить список ответов на вопрос о причинах отказа от взяток. Здесь возможность сравнения была принесена в жертву потребности более точного отражения позиций респондентов. Тем не менее, следующая таблица «скроена» под сопоставление частот, конечно, весьма условное.

Мы видим стабильность частот ответов «Для меня это было слишком дорого» и «Я принципиально не даю взятку, даже если все это делают», а также падение частот ответов «Мне было противно это делать» и «Я не знаю, как это делается, неудобно». Однако последний факт может объясняться появлением самого популярного в 2005 г. ответа «Я

могу добиться своего и без взяток, другим путем». Следует отметить крайне невысокую частоту ответа «Я боялся, что меня поймают и накажут». Это коррелирует с очень низкой частотой выбора ответов «Страх, что могут схватить за руку» и «Опасение, что об этом узнают мои знакомые и будут меня осуждать» при ответе на вопрос «Как бы вы описали свои ощущения от того, что вам пришлось дать взятку? Выберите, пожалуйста, не более 3-х ответов.» (соответственно 1,2% и 0,6% от числа отвечавших на вопрос). Подобные результаты — диагноз общественной морали и приговор качеству работы правоохранительной системы.

Таблица 4.2.4. Частоты ответов на вопрос «Не могли бы вы назвать основную причину, по которой вы не стали давать взятку?» (в процентах от числа отвечавших на этот вопрос)

№ п/п	Варианты ответа	2001	2005	2010
1	Для меня это было слишком дорого	25,7	23,0	23,6
2	Мне было противно это делать	16,3	9,0	10,5
3	Я не знаю, как это делается, неудобно	23,7	12,7	8,8
4	Я принципиально не даю взятку, даже если все это делают	20,2	21,1	23,0
5	Я могу добиться своего и без взяток, другим путем	—	28,7	25,7
6	Я боялся, что меня поймают и накажут	—	1,1	1,0
7	Другое	4,3	0,5	3,7
8	Затрудняюсь ответить	5,8	3,9	3,7
9	Отказ от ответа	3,9	—	23,6

Социальный рельеф мотивов отказа от взятки крайне невыразителен. В 2001 г. женщины чаще мужчин признавались в дороговизне взяток, а мужчины чаще женщин указывали в качестве мотива принципиальность или «Мне было противно это делать». Мотив дороговизны взяток чаще выбирали респонденты из нижней четверти среднедушевого дохода. И все. В 2005 г. картина осталась почти такой же монохромной, только слегка изменился узор. По-прежнему самые бедные чаще ссылаются на дороговизну взяток как мотив; к ним присоединяются семейные люди и вдовцы (вдовы). Любопытно, что мотив «Я не знаю, как это делается, неудобно» значимо чаще выбирали респонденты с возрастом в интервале от 25 до 34 лет. Примечательно, что не выявились связи выбора мотива с диспозиционными переменными.

Дальнейший анализ выявил с определенностью детерминированность мотива отказа от взятки социальными практиками. Выявилась крайне высокая взаимосвязь между ответами на вопросы «Не могли бы вы назвать основную причину, по которой вы не стали давать взятку?» и «Удалось ли вам решить эту проблему без взятки, подарка или вы отказались от попыток решить ее?» (доверительная вероятность равна 1,49E-22). Из тех,

кто при ответе на первый вопрос выбрал вариант «Я могу добиться своего и без взяток, другим путем», 92,6% выбрали ответ «Да, удалось» на второй вопрос. И из тех, кому удалось решить проблему без взятки, 39% были мотивированы готовностью решить свою проблему без взятки при отказе от нее (все выводы сделаны на основании данных 2005 г.).

Коль скоро практики влияют на мотив отказа от дачи взятки, разумно предположить, что такое влияние должно проявляться в различных коррупционных ситуациях. Данные опроса «Граждане-2001» подтверждают это предположение (доверительная вероятность — 6,74E-08). Таблица 4.2.5 демонстрирует структуру установленной зависимости. Мы видим, что мотив дороговизны взяток возникает в судах и военкоматах, где взятки действительно велики. Отвращение преобладает, когда на коррупцию натываются, ища помощи и защиты в милиции, что вряд ли нуждается в комментариях. Приобретение земли и оформление прав на жилье — крайне громоздкие процедуры. Неудивительно, что неосведомленность как мотив отказа от взятки чаще всего возникает в этих ситуациях. Таким образом, мы снова видим ситуационную детерминацию отказа от дачи взятки, связанную с практиками респондентов.

Данные опроса «Граждане-2005» не демонстрируют столь убедительной зависимости (доверительная вероятность равна 0,038). Но зато в 2005 г. была выявлена высокая взаимосвязь с некоррупционным разрешением проблемы, чего не выявилось в 2001 г.

Таблица 4.2.5. Частоты (в процентах) появления различных причин отказа от дачи взятки (столбцы) в различных проблемных ситуациях (строки) по данным опроса «Граждане-2001»

Проблема, при решении которой возникла коррупционная ситуация	Причины отказа от взятки			
	Для меня это было слишком дорого	Мне было противно это делать	Я не знаю, как это делается, неудобно	Я принципиально не даю взяток, даже если все это делают
Получить бесплатную медицинскую помощь в поликлинике	25,0	17,9	14,3	25,0
Найти место в больнице для бесплатной операции	37,5	18,8	12,5	25,0
Попав в больницу, получить там бесплатную помощь	28,6	28,6	23,8	9,5
Поступить в нужную школу и успешно ее окончить	20,0	0,0	20,0	40,0
Поступить в вуз, перевестись из одного вуза в другой	32,4	16,2	27,0	18,9

Таблица 4.2.5. Продолжение

Оформить или пересчитать пенсию	33,3	33,3	0,0	33,3
Оформить право на получение социальных выплат	30,0	10,0	30,0	20,0
Решить проблемы в связи с призывом на военную службу	50,0	12,5	25,0	0,0
Получить нужную работу и продвижение по службе	11,1	33,3	22,2	33,3
Приобрести земельный участок	50,0	0,0	50,0	0,0
Получить жилплощадь и оформить юридическое право на нее	20,0	10,0	60,0	10,0
Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья	23,5	5,9	29,4	23,5
Добиться справедливости в суде	38,5	7,7	15,4	30,8
Получить помощь и защиту в милиции	0,0	60,0	0,0	40,0
Получить регистрацию по месту жительства, паспорт и т.д.	0,0	16,7	16,7	16,7
Урегулировать ситуацию с автоинспекцией	19,0	9,5	28,6	33,3

Теперь перейдем к анализу ответов на вопрос «Удалось ли вам решить эту проблему без взятки, подарка или вы отказались от попыток решить ее?». Прежде всего рассмотрим на динамику частот ответов, представленную на рисунке 4.2.3. Мы видим из диаграммы этого рисунка, что весьма значимо выросла доля ответов «Да, удалось». Это значит, что граждане не только бегут от коррупции, но также в большей степени, нежели раньше, научаются обходиться без коррупции в коррупционных ситуациях. Воспользуемся данными исследования «Граждане-2005» и постараемся установить, что собой представляют те, кто решает свои проблемы без взяток, попав в коррупционную ситуацию, и чем они отличаются от тех, кто не смог решить свою проблему (в 2010 г. частоты ответов оказались очень близки к частотам 2005 г.).

Первое, что бросается в глаза, — крайне высокая взаимосвязь между ответами на вопрос о причине отказа от дачи взятки и анализируемым вопросом (доверительная вероятность равна 1,49E-22). Среди тех, в частности, кто выбрал ответ о причине отказа «Я могу добиться своего и без взяток, другим путем», доля сумевших решить проблему равна 92,6% — высокая эффективность знания. В остальной категории умеющих решать свои проблемы без взяток не имеет ярко выраженного социального портрета. Это может быть объяснено тем, что умение избегать взяток также равномерно растворено в социальном пространстве, как и сама коррупция (следует отметить, что анализ взаимосвязей

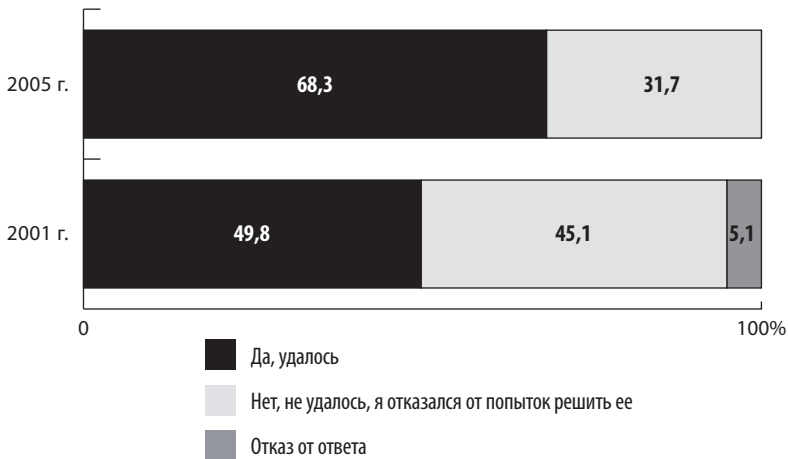


Рис. 4.2.3. Диаграмма частот выбора (в процентах) ответов на вопрос «Удалось ли вам решить эту проблему без взятки, подарка, или вы отказались от попыток решить ее?» по данным опросов «Граждане-2001» и «Граждане-2005»

ведется только среди тех, кто хотя бы раз попадал в коррупционную ситуацию). Тому имеются подтверждения.

В 2001 г. единственной переменной, которая продемонстрировала статистически значимую и осмысленную взаимосвязь с ответами на этот вопрос, оказалась типология «Социальный интеллект» (доверительная вероятность — 0,002). Неудивительно, что в группе граждан с высоким социальным интеллектом респондентов, успешно решивших свою проблему без взятки, оказалось 67,9%, в то время как во всей выборке их 49,8%. В 2005 г. даже эта единственная связь растворилась (доверительная вероятность — 0,178), что подтверждает сделанное выше предположение.

Однако и в 2001, и в 2005 г. выявилась взаимосвязь между возможностью решить проблему без коррупции и проблемами, при решении которых возникла коррупционная ситуация. В 2005 г. эта взаимосвязь была более выражена (доверительная вероятность равна 0,001). Структура взаимосвязи продемонстрирована в следующей таблице. Мы видим, что труднее всего обойтись без взятки в суде и автоинспекции, а легче всего — при получении паспорта или других подобных документов.

Взаимосвязь некоррупционного поведения с другими практиками респондентов выявилась на следующей группе вопросов (приведена нумерация анкеты 2005 г.):

36. Если вы были недовольны когда-нибудь за последний год тем, как решалась чиновниками ваша проблема, знали ли вы, куда и кому вы могли бы пожаловаться на них?

37. А на самом деле вам приходилось за последний год жаловаться на действия чиновников?
38. Если вам пришлось жаловаться, то как это повлияло на решение вашей проблемы?

Таблица 4.2.6. Доля (в процентах) граждан, указавших, что им удалось решить свою проблему без взятки (столбцы) в различных проблемных ситуациях (строки) по данным опроса «Граждане-2005»

Проблемная ситуация	Доля, %
Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике (анализы, прием у врача и т.п.), в больнице (серьезное лечение, операция, нормальное обслуживание и т.п.)	66,0
Дошкольные учреждения (поступление, обслуживание и т.п.)	75,0
Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы», «благодарности» и т.п.	70,0
Вуз: поступить, перевестись из одного вуза в другой, экзамены и зачеты, диплом и т.п.	77,0
Пенсии: оформление, пересчет и т.п.	69,0
Социальные выплаты: оформление прав, пересчет и т.п.	64,4
Решение проблем в связи с призывом на военную службу	80,0
Работа: получить нужную или обеспечить продвижение по службе	59,2
Земельный участок: приобрести (для дачи или ведения своего хозяйства и или оформить право на него)	69,6
Жилплощадь: получить и (или) оформить юридическое право на нее, приватизация и т.п.	69,1
Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья	58,5
Добиться справедливости в суде	45,2
Получить помощь и защиту в милиции	50,0
Получить регистрацию по месту жительства, паспорт или заграничный паспорт, разрешение на оружие и т.п.	89,1
Урегулировать ситуацию с автоинспекцией (получение прав, техосмотр, нарушение правил дорожного движения и т.п.)	84,7
Зарегистрировать сделки с недвижимостью (дома, квартиры, гаражи и т.п.)	75,0

Интересно, что данные опроса «Граждане-2001» не проявили зависимость между ответами на данную группу вопросов и успешностью некоррупционного решения проблемы, а в 2005 г. эта связь проявилась. Из диаграммы рисунка 4.2.4 мы видим, что граждане, осведомленные о процедурах обжалования действий должностных лиц, в три раза чаще, чем неосведомленные, решали некоррупционным путем свои проблемы.

Этот факт — очередное подтверждение колоссального потенциала самого общества в сфере уменьшения уровня коррупции. Гражданам просто достаточно знать, что нужно делать, когда они сталкиваются с недобросовестностью

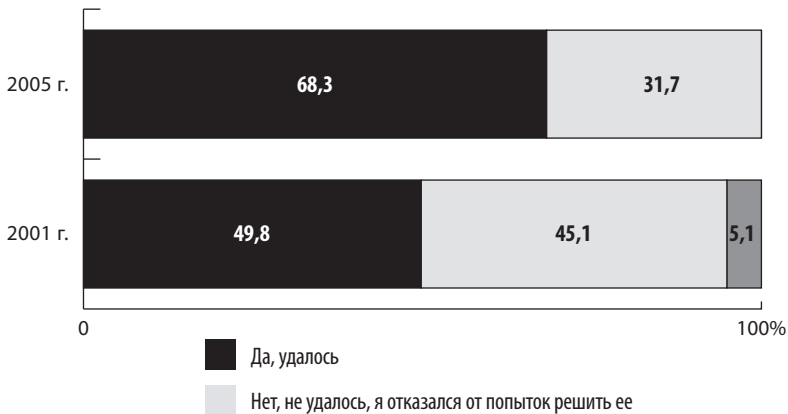


Рис. 4.2.4. Диаграмма частот выбора (в процентах) ответов на вопрос «Удалось ли вам решить эту проблему без взятки, подарка, или вы отказались от попыток решить ее?» внутри групп респондентов, выбравших различные ответы на вопрос: «Если вы были недовольны когда-нибудь за последний год тем, как решалась чиновниками ваша проблема, знали ли вы, куда и кому вы могли бы пожаловаться на них?» по данным опроса «Граждане-2005»

чиновников, и они готовы решать свои проблемы легальным путем. Отсюда вытекает важность и эффективность как введения процедур обжалования, так и информирования граждан о них. Интересно, что осведомленность о способах обжалования действий чиновников зависит от понимания коррупции (доверительная вероятность — 0,004); конечно, респонденты с системным пониманием осведомлены значительно чаще. Эта зависимость дублируется взаимосвязью осведомленности с социальным интеллектом (доверительная вероятность — 2,09E-04); существенно пониженная осведомленность проявляется среди граждан с социальным интеллектом ниже среднего. Вместе с тем, антикоррупционная установка не влияет на осведомленность (доверительная вероятность — 0,627).

Итак, данный параграф позволяет сделать два важных заключения о динамике некоррупционного поведения респондентов. Первое — мы видим свидетельства того, что антикоррупционная установка начинает влиять на поведение граждан. Второе — учащающиеся попытки поиска некоррупционного решения проблем при попадании в коррупционные ситуации и успешность таких попыток становятся частью комплекса социальных практик населения по всему социальному пространству.

§ 4.3. КОРРУПЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ ГРАЖДАН В КОРРУПЦИОННОЙ СИТУАЦИИ

Подробный анализ обстоятельств коррупционных сделок при бытовой коррупции был в числе ключевых задач нашего исследования. Поэтому эти вопросы охватывают диапазон от начала сделки до переживаний после ее завершения. На указанные ниже вопросы отвечали те респонденты, кто хоть раз сталкивался с коррупцией, и те, кто при последнем столкновении с коррупцией пошел на то, чтобы прибегнуть к взятке, подношению, услуге и т.п. Таких респондентов было 760 в 2001 г. и 906 — в 2005 г.

Анкета, распространявшаяся среди граждан, включала следующие вопросы, предназначенные для изучения особенностей коррупционных сделок, в которые попадают обычно граждане России (см. Приложение 1):

«По чьей инициативе, по какой причине вам пришлось давать взятку чиновнику?»

«Насколько вам заранее была ясна величина взятки, стоимость «подарка», которые надо дать?»

«Как изменились действия чиновников (быстрота, дружелюбие, эффективность и т.п.), которые должны были решать ваши проблемы, после вашего неофициального «взноса», взятки?»

«Каковы были результаты того, что вы (кто-то из членов вашей семьи) дали взятку — как это было в последний раз (выберите самое главное)?»

В данном параграфе отсутствует анализ попадания в коррупционные ситуации и готовность в этих ситуациях давать взятки. Эти сюжеты покрываются предшествующим изложением. Кроме того, в отдельный параграф выделен такой важный и специфический сюжет, как эмоциональные реакции на участие в коррупционной сделке.

ИНИЦИАТИВА ПРИ КОРРУПЦИОННЫХ СДЕЛКАХ

Вопрос об инициативе при коррупционных сделках — один из самых интересных. Он является одним из ключевых индикаторов характера отношений между бюрократией и гражданами. В наших анкетах этот вопрос звучал следующим образом: «По чьей инициативе, по какой причине вам пришлось давать взятку чиновнику?». В таблице 4.3.1 можно увидеть, как отвечали на этот вопрос респонденты.

Мы видим ощутимый рост популярности первого ответа на анализируемый вопрос: «Чиновник заставил (намекнул, создал для этого ситуацию)»; различие статистически значимо с доверительной вероятностью не более 0,0025. Тем самым подтверждается сформулированный выше тезис об увеличении коррупционного давления бюрократии на граждан.

Естественный вопрос: на каких рынках коррупционных услуг в большей или меньшей степени проявляют инициативу чиновники или граждане? Такая зависимость действительно существовала в 2001 г. (доверительная вероят-

Таблица 4.3.1. Распределение частот выбора (в процентах) респондентами вариантов ответа на вопрос «По чьей инициативе, по какой причине вам пришлось давать взятку чиновнику?» в опросах граждан 2001, 2005 и 2010 гг.

Ответ	2001	2005	2010
Чиновник заставил (намекнул, создал для этого ситуацию)	17,4	25,1	29,3
Мне было известно заранее, что здесь без взятки не обойтись	57,2	54,2	49,1
Чиновник не настаивал на взятке, но я решил, что так надежнее	20,3	18,3	18,0
Затрудняюсь ответить	5,0	2,4	3,6

ность — 0,001). Инициатива должностных лиц (попросту — вымогательство) чаще, чем в среднем по остальным ситуациям, проявлялась в милиции. Граждане чаще проявляли инициативу при общении с школьным начальством. При тех же структурных особенностях в 2005 г. зависимость инициативы от ситуации упала ниже порогового уровня (доверительная вероятность — 0,031).

Социальный рельеф «гражданской инициативы» при коррупционном взаимодействии довольно своеобразен. Вопреки банальным ожиданиям, социальный портрет «инициативников» выглядит следующим образом (в скобках указываются стандартизированные остатки): возраст старше 55 лет (2,9); откладывающие сбережения на старость (4,2); оценивающие уровень коррупции в стране как низкий (3,3); обладатели бытового представления о коррупции (2,7); доверяющие власти (2,9); с социальным интеллектом ниже среднего (3,8). Это черты патриархального типа сознания, которому свойственно восприятие взаимодействия с чиновником в рамках модели отношения дарения, что побуждает людей к коррупционной инициативе и позитивно окрашивает сам акт коррупционного взаимодействия¹. В 2005 г. каких-либо специфических зон социального пространства, в которых наблюдалась бы повышенная концентрация той или иной формы инициативы при коррупционных взаимодействиях, не выявлено.

ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ О РАЗМЕРАХ ВЗЯТОК

Ответы респондентов о своей осведомленности о предстоящих тратах в связи с вступлением в коррупционные отношения описываются приведенным ниже распределением частот ответов респондентов на вопрос «Насколько вам заранее была ясна величина взятки, стоимость «подарка», которые надо дать?» (см. рис. 4.3.1).

¹ Сатаров Г.А. Тепло душевных отношений: кое-что о коррупции / Общественные науки и современность. 2002, №6, стр. 18–27.

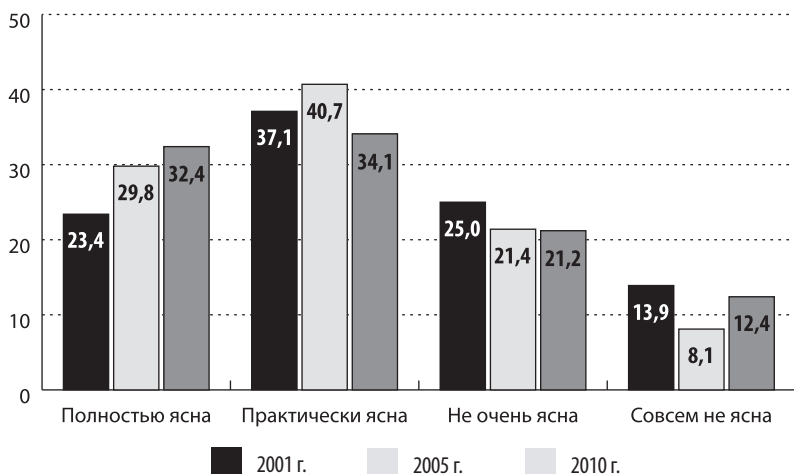


Рис. 4.3.1. Распределение частот выбора (в процентах) респондентами вариантов ответа на вопрос «По чьей инициативе, по какой причине вам пришлось давать взятку чиновнику?» в опросах граждан 2001 и 2005 гг.

Если сложить частоты выбора ответов попарно: «Полностью ясно» и «Практически ясно» — с одной стороны, и «Не очень ясно» и «Совсем не ясно» — с другой, то прорежется статистически значимое различие с доверительной вероятностью не выше 0,005 при сравнении результатов 2001 и 2005 гг. Это видно и на диаграмме рисунка 4.3.1. Рост осведомленности граждан — явление, закономерно сопровождающее рост коррупции. Оно сохранилось и в 2010 г.

Теперь посмотрим, обладают ли рынки бытовой коррупции своей спецификой с точки зрения осведомленности граждан. Как и выше, данные 2001 г. позволяют установить взаимосвязь между соответствующими переменными (доверительная вероятность — 0,001). Структура взаимосвязи приведена в таблице 4.3.2.

Из таблицы видно, что, направляясь в суды, автоинспекции или поликлиники, граждане неплохо осведомлены о размерах взяток. Иначе дело обстоит, когда возникает необходимость приобрести земельный участок, что неудивительно в силу затянутости и сложности процедуры, множества кабинетов, которые при этом приходится обходить с подношениями. Как и в предыдущем случае, в 2005 г. различия сглаживаются, взаимосвязь теперь характеризуется доверительной вероятностью, равной 0,107.

Попытки установить факторы, влияющие на осведомленность респондентов, не дали результатов. Значимой зависимости не дали ни вопросы социально-демографического блока, например, тип населенного пункта или образование,

Таблица 4.3.2. Распределение частот выбора (в процентах) респондентами вариантов ответа на вопрос «Насколько вам заранее была ясна величина взятки, стоимость «подарка», которые надо дать?» при условии попадания в различные коррупционные ситуации по данным опроса «Гражданин-2001»

Проблемная ситуация	Полностью ясна	Практически ясна	Не очень ясна	Совсем не ясна
Получить бесплатную медицинскую помощь в поликлинике	29,6	33,7	19,4	17,3
Найти место в больнице для бесплатной операции	13,2	45,6	32,4	8,8
Попав в больницу, получить там бесплатную помощь	14,1	28,3	33,3	24,2
Поступить в нужную школу и успешно ее окончить	12,5	37,5	31,3	18,8
Поступить в вуз, перевестись из одного вуза в другой	18,9	43,2	28,4	9,5
Оформить или пересчитать пенсию	0,0	66,7	33,3	0,0
Оформить право на получение социальных выплат	22,2	33,3	0,0	44,4
Решить проблемы в связи с призывом на военную службу	12,5	37,5	50,0	0,0
Получить нужную работу и продвижение по службе	22,2	44,4	25,0	8,3
Приобрести земельный участок	16,7	16,7	16,7	50,0
Получить жилплощадь и оформить юридическое право на нее	25,8	32,3	35,5	6,5
Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья	12,0	48,0	20,0	20,0
Добиться справедливости в суде	38,9	33,3	16,7	11,1
Получить помощь и защиту в милиции	17,6	35,3	35,3	11,8
Получить регистрацию по месту жительства, паспорт и т.д.	15,8	31,6	36,8	15,8
Урегулировать ситуацию с автоинспекцией	32,6	42,6	17,1	7,8

ни синтетические типологии респондентов, ни вопросы анкеты, которые могли бы «попасть под подозрение», например: вопрос об интересе к сообщениям по коррупции, или активность контактов с государством. Единственное исключение — вопрос 58: «Когда последний раз вам доводилось слышать от ваших родственников, друзей,

коллег или знакомых о том, что им пришлось недавно давать взятки, подарки, подношения?». Наблюдаемая зависимость (доверительная вероятность — 0,002) указывает на то, что осведомленность о коррупционных сделках выше там, где чаще обсуждается эта проблема. Это означает, что обыденная коммуникация включает обмен практическим опытом в сфере коррупции, в том числе — о затратах на взятки.

ОТЗЫВЧИВОСТЬ ВЗЯТОЧНИКОВ

Следующая фаза коррупционной сделки — изменение поведения должностного лица после получения неформального вознаграждения. Это описывается следующим вопросом анкеты граждан: «Как изменились действия чиновников (быстрота, дружелюбие, эффективность и т.п.), которые должны были решать ваши проблемы, после вашего неофициального «взноса», взятки?». Распределение частот ответов на этот вопрос приведено на рис. 4.3.2. Оно подсчитано, естественно, от числа респондентов, отвечавших на этот вопрос.

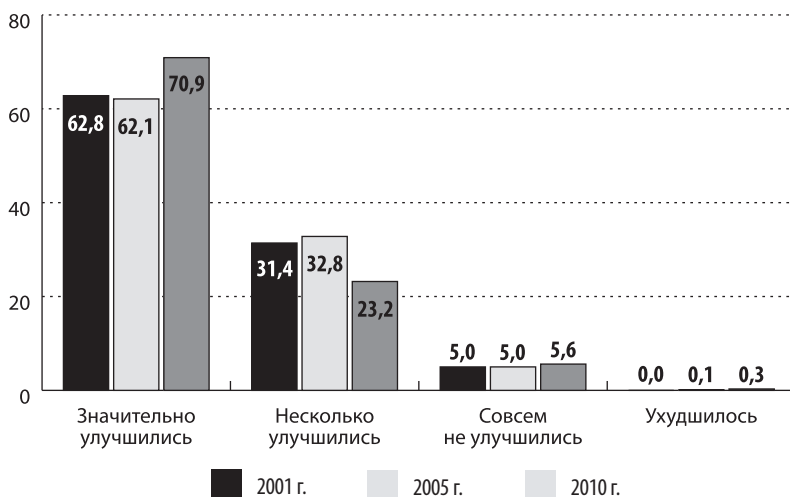


Рис. 4.3.2. Распределение частот выбора (в процентах) респондентами вариантов ответа на вопрос «Как изменились действия чиновников (быстрота, дружелюбие, эффективность и т.п.), которые должны были решать ваши проблемы, после вашего неофициального «взноса», взятки?» в опросах граждан 2001, 2005 и 2010 гг.

Мы видим, что надежность взятки как платежного инструмента на рынке коррупционных услуг довольно высока: лишь в 5% случаев стимулирование должностного лица не повлияло в положительную сторону на его поведение,

а почти в двух третях случаев поведение чиновника значительно улучшается (сила материального стимула!). Это понятно. Развитый рынок должен поддерживать постоянный спрос на услуги, а для этого они должны быть качественными. Кто же будет платить взятки, если в ответ еще и нахамят? Следовательно, **наш рынок коррупционных услуг уже в 2001 г. можно было считать вполне развитым.**

Данный тезис подтверждается тем, что отклик бюрократов на взятку совершенно не демонстрирует зависимости от типа населенного пункта, что можно было ожидать в силу устоявшегося мнения о больших городах как источниках морального зла и о пользе патриархального быта. Это значит, что рынок коррупционных услуг населению устроен одинаково по всей стране и различается только по объему, в числе прочего и потому, что люди, например, в селе несколько реже контактируют с должностными лицами, чем жители мегаполисов. Что касается остальных переменных, то анализ сопряженностей позволяет нарисовать следующий портрет двух персонажей, вступающих в коррупционную сделку, «удачника» и «неудачника»:

«удачник» — от 35 до 44 лет, обладает системным пониманием коррупции, обладатель высокого социального интеллекта;

«неудачник» — от 45 до 54 лет, носитель бытового понимания коррупции, неадаптированный маргинал, обладатель низкого социального интеллекта.

Самостоятельный интерес представляет вопрос о том, как работает рынок коррупционных услуг в разных секторах этого рынка. В 2001 г. наблюдается значимая взаимосвязь между специальными рынками бытовой коррупции и реакцией чиновников на взятки (доверительная вероятность равна 4,26E-04). Однако статистически обоснованная интерпретация возможна только для отдельных клеток таблицы сопряженности. Прежде всего, достойна упоминания только такая сфера, как безопасность на дорогах. По сведениям, полученным от респондентов, эта сфера коррупционных услуг оказывается самой доброжелательно отзывчивой. В 77,5% случаев респонденты отмечают, что после получения взятки действия сотрудников ГИБДД «значительно улучшились»; это на 15% больше, чем по всей выборке. Можно сравнить это с другой распространенной сферой коррупционных услуг — получение медицинской помощи. Если перед гражданином возникла проблема «Найти место в больнице для бесплатной операции», то после взятки отклик вида «значительно улучшилось» получается существенно, на треть, реже — 56,5%.

В 2005 г. процесс развития коррупционного рынка привел к тому, что реакция чиновников на взятки перестала зависеть от принадлежности респондентов тем или иным социальным группам или от диспозиций респондентов. Сохранилась (на грани порога) зависимость от ситуаций, в которые попадали респонденты. Ее структура приведена в таблице 4.3.3.

Мы видим, что гордые судьи не сходят с пьедестала и после получения взятки; душек-военных, собирающих свою мзду в военкоматах, и сердобольных

Таблица 4.3.3. Распределение частот выбора (в процентах) респондентами вариантов ответа на вопрос «Как изменились действия чиновников (быстрота, дружелюбие, эффективность и т.п.), которые должны были решать ваши проблемы, после вашего неофициального «взноса», взятки?» при условии попадания в различные коррупционные ситуации по данным опроса «Граждане-2001»

Проблемная ситуация	Значительно улучшились	Несколько улучшились	Совсем не улучшились
Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике, в больнице	59,6	35,1	5,3
Дошкольные учреждения (поступление, обслуживание и т.п.)	68,8	31,3	0,0
Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы», «благодарности»	61,3	32,3	6,5
Вуз: поступить, перевестись из одного вуза в другой, экзамены и зачеты, диплом и т.п.	70,9	23,6	5,5
Пенсии: оформление, пересчет и т.п.	83,3	16,7	0,0
Социальные выплаты: оформление прав, пересчет	42,3	53,8	3,8
Решение проблем в связи с призывом на военную службу	80,8	19,2	0,0
Работа: получить нужную или обеспечить продвижение по службе	53,7	39,0	7,3
Земельный участок: приобрести (для дачи или ведения своего хозяйства и или оформить права)	70,8	29,2	0,0
Жилплощадь: получить и (или) оформить юридическое право на нее, приватизация и т.п.	67,3	28,6	4,1
Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья	50,0	50,0	0,0
Добиться справедливости в суде	33,3	54,2	8,3
Получить помощь и защиту в милиции	44,8	44,8	10,3
Получить регистрацию по месту жительства, паспорт или заграничный паспорт и т.п.	56,8	40,9	2,3
Урегулировать ситуацию с автоинспекцией (получение прав, техосмотр, нарушение правил дорожного движения и т.п.)	70,2	22,9	6,9
Зарегистрировать сделки с недвижимостью (дома, квартиры, гаражи и т.п.)	59,1	36,4	4,5

служащих собесов характеризует довольно выраженный условный рефлекс: благотворительность в ответ на взятку. Точно так же держат марку сотрудники ГИБДД, отстаивая честь самой легендарной и самой развитой отрасли бытовой коррупции.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОРРУПЦИОННЫХ СДЕЛОК

Финальная стадия коррупционной сделки — получение услуги, за которую было заплачено взяткой. О результатах сделок наши респонденты отвечали в вопросе «Каковы были результаты того, что вы (кто-то из членов вашей семьи) дали взятку — как это было в последний раз (выберите самое главное)?». Ответы на этот вопрос свидетельствуют не только о результативности коррупционной сделки, но и о ее типе, о характере проблемы, которая решалась взяткодателем, о мотиве вступления в коррупционную сделку. Например, ответ «В результате мне удалось добиться того, что они и так должны были сделать по долгу службы» указывает на то, что в данном случае имело место обычноездоимство, а ответы «Решение моей проблемы было ускорено» и «Моя проблема была решена более качественно» указывают на ситуацию, которую раньше часто называли «подмазать», соответствующую случаю получения дефицитных услуг или случаю, когда требуется повысить качество услуг. Наконец, ответ «Мне удалось избежать лишних трудностей» говорит о том, что взятка использовалась не для получения блага, а для избегания неприятностей, в том числе — наказаний.

Теперь посмотрим, как отвечали респонденты на этот вопрос, прибегнув к цифрам в таблице 4.3.4.

Таблица 4.3.4. Распределение частот выбора (в процентах) респондентами вариантов ответа на вопрос «Каковы были результаты того, что вы (кто-то из членов вашей семьи) дали взятку — как это было в последний раз (выберите самое главное)?» в опросах граждан 2001 и 2005 гг.

Вариант ответа	2001	2005	2010
В результате мне удалось добиться того, что они и так должны были сделать по долгу службы	23,8	28,7	32,6
Решение моей проблемы было ускорено	22,4	27,8	23,5
Моя проблема была решена более качественно	14,6	11,9	10,6
Мне удалось избежать лишних трудностей	30,9	25,9	29,1
Взятка все равно не помогла	2,2	3,4	1,8

Первое, что бросается в глаза — это очень низкая доля ответов «Взятка все равно не помогла». Опять имеем свидетельство в пользу развитости российского рынка коррупционных услуг. Обращает на себя внимание высокий процент сделок, цель которых — обойти трудности, включая возможность наказания за правонарушения. Кроме того, мы видим здесь стабильность частот, что не удивительно. Ведь ответы на этот вопрос определяются в основном структурой спроса на коррупцию, который более стабилен, чем предложение. Это обстоятельство подтверждается исключительно высокой зависимостью между ответами респондентов о результатах коррупционной сделки и проблемной ситуацией (доверитель-

ная вероятность равна 1,40E-13). Структура этой зависимости подтверждает соображения здравого смысла. Давая взятки в сфере медицины, граждане ожидают повышения качества услуг. Оформляя права на жилплощадь, взятку используют для ускорения бюрократических процедур. А от готового к сделке полицейского на дороге ожидают услуги по избавлению от лишних трудностей (этот исход сделки в данной ситуации фигурирует в два раза чаще, чем в среднем по выборке). Не следует недооценивать установленное соответствие между нашим опытом и результатами опроса. Это ведь важное свидетельство того, что этим опросам можно доверять и там, где нашего личного опыта не хватает.

В 2005 г. данная зависимость стала еще более контрастной (доверительная вероятность равна 1,76E-16). Возможное объяснение — общий рост понимания коррупции (см. § 2.2). Он может приводить к тому, что граждане начинают лучше понимать, что ожидать от коррупционных сделок в различных проблемных ситуациях.

Структура данной зависимости представлена в таблице 4.3.5. Чтобы сконцентрировать внимание читателей на самых важных элементах установленной зависимости, мы приводим в данном случае стандартизированные приведенные остатки.

Таблица 4.3.5. Приведенные стандартизированные остатки при анализе сопряженности между ответами на вопрос «Каковы были результаты того, что вы (кто-то из членов вашей семьи) дали взятку — как это было в последний раз (выберите самое главное)?» при условии попадания в различные коррупционные ситуации по данным опроса «Граждане-2001»

Проблемная ситуация	В результате мне удалось добиться того, что они и так должны	Решение моей проблемы было ускорено	Моя проблема была решена более качественно	Мне удалось избежать лишних трудностей	Взятка все равно не помогла
Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике, в больнице	4,74	-2,56	4,79	-6,11	0,66
Дошкольные учреждения (поступление, обслуживание и т.п.)	3,80	-0,04	-1,60	-2,24	-1,10
Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы», «благодарности» и т.п.	-0,84	1,70	-0,99	0,32	-1,08
Вуз: поступить, перевестись из одного вуза в другой, экзамены и зачеты, диплом и т.п.	-2,63	-0,70	1,15	2,66	-0,18

Таблица 4.3.5. Продолжение

Пенсии: оформление, пересчет	1,11	-0,64	1,59	-1,48	-0,47
Социальные выплаты: оформление прав, пересчет и т.п.	0,30	1,30	-1,27	-0,29	-0,97
Решение проблем в связи с призывом на военную службу	-1,15	-0,17	0,51	1,40	-0,99
Работа: получить нужную или обеспечить продвижение по службе	-1,24	1,78	-1,38	-0,13	1,46
Земельный участок: приобрести или оформить право на него	-0,02	2,37	0,05	-2,05	-0,95
Жилплощадь: получить и (или) оформить юридическое право на нее, приватизация и т.п.	-1,58	1,87	-0,79	0,18	0,29
Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья	2,53	-0,63	-1,51	-0,40	-1,06
Добиться справедливости в суде	-0,02	0,08	-0,59	-0,17	1,31
Получить помощь и защиту в милиции	-0,51	-1,69	-0,24	0,68	4,20
Получить регистрацию по месту жительства, паспорт или заграничный паспорт, разрешение на оружие и т.п.	-2,35	2,91	0,30	-0,59	-0,45
Урегулировать ситуацию с автоинспекцией (получение прав, техосмотр, нарушение правил дорожного движения и т.п.)	-2,53	-2,10	-2,46	7,32	-1,78
Зарегистрировать сделки с недвижимостью (дома, квартиры, гаражи и т.п.)	-1,64	3,23	-1,11	-0,90	0,27

Напомним, что доверительной вероятности не большей 0,01 соответствует значение стандартизованного остатка, превосходящее по абсолютной величине число 2,576 (см. § 1.2). Анализируя большие (в указанном смысле) стандартизованные остатки, обнаруживаем следующие факты. Если в 2001 г. на коррупцию в сфере медицинских услуг чаще указывали как на средство повышения качества услуг, то в 2005 г. появился параллельный мотив: «В результате мне

удалось добиться того, что они и так должны». Это признак того, что граждане начали осознавать, что, обращаясь к сфере государственной медицины, они приходят не за благодеянием, а за услугами, оплаченными ранее из налогов граждан. Тот же мотив виден и в сфере дошкольных учреждений. Гораздо интереснее восприятие результата при коррупционных взаимодействиях в вузах. Здесь доминирующий мотив — «Мне удалось избежать лишних трудностей» — тот же, что и в случае автоинспекций. Это проявление того обстоятельства, что вузы остаются не только институтом образования, но и средством избегания воинской повинности.

Ситуационная детерминированность мотивов вступления в коррупционную сделку подтверждается полным отсутствием связей мотивов с диспозиционными переменными. Выявляется некоторая зависимость с полом (доверительная вероятность равна 2,20E-04): женщины чаще интерпретируют сделку в терминах «В результате мне удалось добиться того, что они и так должны», а мужчины — «Мне удалось избежать лишних трудностей». Тот же мотив чаще свойственен респондентам, не состоящим в браке.

ТИПОВОЙ СЦЕНАРИЙ КОРРУПЦИОННОЙ СДЕЛКИ

Полезные сведения можно получить, изучая сопряженность между ответами на четыре вопроса, описывающие морфологию коррупционных взаимодействий и изучаемых в данном параграфе. Бросается в глаза довольно высокая стабильность структуры взаимосвязей между данными переменными.

Прежде всего, напрашивается предположение, что определяющим фактором оказывается осведомленность о размере взятки перед вступлением в сделку. Понятно, что эта осведомленность является индикатором знакомства гражданина с практикой коррупции, понимания им этой сферы. Осведомленность влияет на инициативу при сделке (доверительная вероятность равна 1,72E-12 в 2001 г. и 1,52E-18 в 2005 г.). Если сведения о взятке имеются, то скорее всего сделка состоится в рамках презумпции ее очевидности и маловероятно, что понадобится инициатива чиновника. Не понадобится и собственная инициатива. Все произойдет как бы само собой, «при полном непротивлении сторон». Если же респондент не в курсе дела, то, скорее всего, он сам будет проявлять инициативу. Чиновник на рожон первым не полезет. Последнее обстоятельство коррелируется с установленной ранее связью между патриархальной культурой определенной категории респондентов, которые слабо понимают сферу коррупции и потому сами проявляют инициативу. Уместно добавить, что в силу слабой осведомленности они нередко проявляют инициативу там, где в этом нет необходимости.

Инициатива при сделке не очень сильно влияет на изменение «качества обслуживания». Инициатива гражданина в 2001 г. радовала чиновников и

несколько повышала шанс на улучшение обслуживания. В 2005 г. подобная инициатива уже понижала шанс на доброжелательное отношение чиновника. (Избаловались!)

Наиболее явные зависимости наблюдаются между осведомленностью и качеством обслуживания. В силу сходства структуры связей, мы продемонстрируем ее на примере данных опроса «Граждане-2005». Поскольку вариант «ухудшилось» при ответе на вопрос об изменении действий чиновника после взятки имеет частоту выбора 0,1%, он на диаграмме рисунка 4.3.3 отсутствует. Мы видим из диаграммы, что если респондент как следует подготовился к коррупционной сделке, то с вероятностью более 80% его ожидает значительное улучшение отношения со стороны чиновника. А если величина взятки совсем не ясна, то отношение к нему со стороны чиновника не улучшится с шансами, в три раза превосходящими шансы на такое же отношение при более качественной подготовке к сделке.

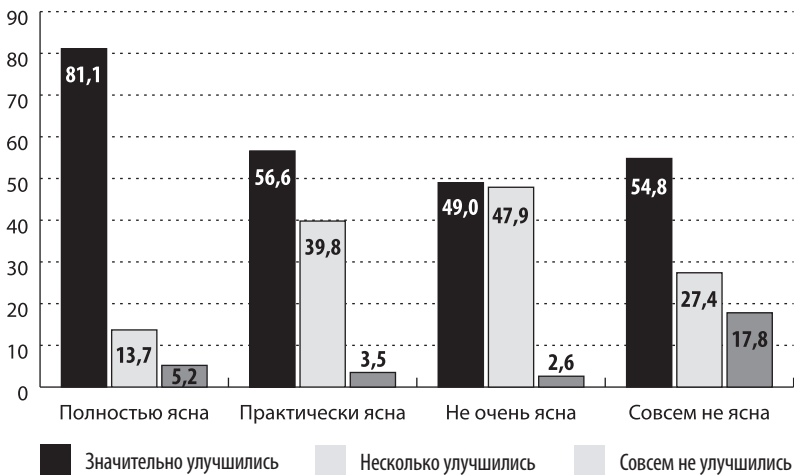


Рис. 4.3.3. Распределение частот выбора (в процентах) респондентами вариантов ответа на вопрос «Как изменились действия чиновников (быстрота, дружелюбие, эффективность и т.п.), которые должны были решать ваши проблемы, после вашего неофициального «взноса», взятки?» внутри групп респондентов, выбравших различные ответы на вопрос «Насколько вам заранее была ясна величина взятки, стоимость «подарка», которые надо дать?», по данным опроса «Граждане-2005»

Как выяснилось, ответы на вопрос о результатах сделки не демонстрируют убедительной зависимости от осведомленности граждан и типа инициативы при сделке. Это неудивительно, ибо представление о результате больше зависит от проблемы, возникшей у гражданина и характера бюрократической преграды, созданной чиновниками.

Однако наличествует очень большая и очевидная взаимосвязь между результатом и изменением «качества обслуживания» (доверительная вероятность равна 6,79Е-27 в 2001 г. и машинному нулю в 2005 г.). Самая высокая локальная зависимость (стандартизированные остатки равны 11,2 в 2001 г. и 15,5 в 2005 г.) между ответом «Совсем не улучшились» на вопрос об изменении действий чиновника после взятки и ответом «Взятка все равно не помогла» на вопрос о результате сделки. Сразу встает перед глазами образ чиновника-хама, который свой когнитивный диссонанс от получения взятки при полной неготовности решать проблему гражданина снимает унижением этого гражданина. Вторая примечательная локальная зависимость наблюдается между ответом «Значительно улучшились» относительно действий чиновника и ответом «В результате мне удалось добиться того, что они и так должны» относительно результата сделки. Здесь также нет ничего удивительного: приятно выполнять свои должностные обязанности, помогать людям, если за это еще и платят дополнительное вознаграждение.

Анализ взаимосвязей между четырьмя указанными вопросами показывает, что первые три из них, тесно взаимосвязанные друг с другом и совместно задают определенный тип наиболее распространенной коррупционной сделки. Он характеризуется тем, что гражданину полностью или практически ясна величина взятки, сделка совершается «по умолчанию», действия чиновника значительно улучшаются. Этот тип описывает сделки, характеризующую некую «гармонию» между взяткодателями и взяткополучателями, свойственную, как можно предполагать, укорененной в обществе коррупции. В соответствии с приведенным описанием была сконструирована переменная-индикатор респондентов, чьи ответы описывают точно такой тип сделки. Предполагалось с помощью этой переменной проверить, в какой мере тип сделки объясняется ситуационными переменными или на него влияют и социально-групповые факторы. На данных обоих годов выделенная указанным способом группа составляла 10–12% от числа отвечавших на анализируемые вопросы респондентов. Узость этой группы подчеркивает ее специфичность. Тем более важно, что значимых связей с позиционными и диспозиционными переменными для нее не выявлено. Это еще раз подтверждает тезис о том, что морфология коррупционной сделки в большей степени ситуационна, нежели определяется качествами респондентов. Это важно, ибо ситуационные обстоятельства более управляемы, чем социальные. К примеру, если бы мы обнаружили, что женщины менее охотно дают взятки, то трудно было бы бороться с коррупцией путем уменьшения доли мужчин в популяции.

§ 4.4. КОРРУПЦИЯ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

В этом параграфе приводятся результаты исследований Фонда ИНДЕМ, основанные на формализованных анкетных опросах граждан 2001, 2002, 2004 и 2005 гг., которые кратко обозначаются «Граждане-2001», «Граждане-2002», «Граждане-2004» и «Граждане-2005» соответственно. В приводимых ниже таблицах сравниваются ответы респондентов на одинаковые вопросы в разных исследованиях. Но в некоторых случаях формулировки вопросов несколько отличались, поэтому для единообразия в таблицах этого параграфа приводятся формулировки вопросов исследования 2005 года.

ОТНОШЕНИЕ К ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ КОРРУПЦИОГЕННЫМ СИТУАЦИЯМ В ОБРАЗОВАНИИ

В исследованиях «Граждане-2004» на репрезентативной выборке для Республики Татарстан и «Граждане-2005» на репрезентативной всероссийской выборке респондентам задавался вопрос о том, насколько негативными являются последствия для общества некоторых ситуаций, достаточно часто встречающихся в социальной практике современных российских граждан. Эти данные приводятся в таблице 4.4.1.¹

Таблица 4.4.1. Частоты (в процентах) выбора ответов «Это очень вредно» на вопрос «Ниже приведен список различных ситуаций. Оцените их с точки зрения негативных последствий для общества» для выборок «Граждане-2004» и «Граждане-2005»

№	Описание ситуаций	2004	2005
1	В сельской местности администрация грозит жителям не завезти корма, дрова, уголь и т.п., если жители не проголосуют как нужно	84,8	89,5
2	Судья решает хозяйственный спор между двумя фирмами в пользу той, которая дала взятку	79,0	88,4
3	Крупный руководитель звонит судье и дает указание, как нужно решить рассматриваемое дело	79,8	88,2
4	Инспектор ГАИ останавливает машину с сильно пьяным водителем, но за вознаграждение отпускает его	85,2	86,6
5	Депутат законодательного органа голосует в поддержку законопроекта, получив за это вознаграждение	78,6	83,9
6	Хулиган за взятку освобождается от наказания (15 суток)	77,0	74,7

¹ Отдельно и более подробно ответы на этот вопрос анализируются в параграфе 7.5.

Таблица 4.4.1. Продолжение

7	Фирма получает заказ от органа власти на строительство по цене в два раза большей, чем принято на рынке строительства	56,0	64,2
8	Врач за вознаграждение выдает больничный лист	41,1	53,3
9	Чтобы ускорить принятие решения по регистрации фирмы, предприниматель приносит чиновнику подарок	41,2	50,1
10	Сотрудник милиции за неформальную плату обеспечивает безопасность коммерческой фирме	44,5	49,1
11	Репетитор при подготовке для поступления в вуз гарантирует поступление независимо от качества подготовки	39,9	45,3
12	Студент вручает экзаменатору бутылку коньяка или коробку конфет для получения хорошей оценки	38,1	41,3
13	Чиновник принимает приглашение бизнесмена поужинать в ресторане после решения этим чиновником проблемы бизнесмена	29,1	40,4
14	Чиновник устраивает на работу к себе в ведомство своего родственника	24,3	33,9
15	Чиновник устраивает жену в фирму, работу которой он контролирует в рамках своих обязанностей	24,2	32,7

В таблице 4.4.1. ситуации отсортированы по уровню их вреда в соответствии с ответами респондентов по данным исследования 2005 г., поскольку в них нет существенных отличий по уровням оценок респондентов в данных исследования 2004 г. Правда, доли согласия с оценками всех этих ситуаций как очень вредных в 2004 г. в Татарстане были несколько ниже, чем в 2005 г. по всей России. Но в обоих исследованиях из 15 типичных ситуаций две, относящиеся к системе образования, занимали 11 и 12 позиции по степени вреда. По-видимому, гарантия поступления в вуз с помощью репетитора и сдача зачетов и экзаменов в вузах с помощью подарков не рассматриваются большинством респондентов как очень вредные, а стали достаточно привычной социальной практикой.

Статистическая значимость этих выводов подтверждается анализом распределения рейтингов¹ и их рангов по той же совокупности ситуаций, предлагавшихся респондентам для оценивания в исследованиях 2004 и 2005 гг. Эти данные приведены в таблице 4.4.2.

Рейтинги строились по всей совокупности возможных оценок этих ситуаций респондентами: «Это очень вредно», «Это вредно, но не очень» и «Это, в общем-то, безвредно». При этом, чем выше значение рейтинга и чем ниже его ранг, тем в большей степени респонденты оценивали соответствующую ситуацию как вредную. Различия в рейтингах на одну или две единицы (пункта) являются в данном случае незначимыми. Поэтому обе ситуации, связанные с системой образова-

¹ Описание понятия рейтинг, используемого для анализа данных проведенных исследований, приведено в параграфе 1.3.

Таблица 4.4.2. Рейтинги и ранги выбора ответов на вопрос «Ниже приведен список различных ситуаций. Оцените их с точки зрения негативных последствий для общества» для выборок «Граждане-2004» и «Граждане-2005»

Описание ситуаций	2004		2015	
	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
Инспектор ГАИ останавливает машину с сильно пьяным водителем, но за вознаграждение отпускает его	0,927	1	0,866	4
Студент вручает экзаменатору бутылку коньяка или коробку конфет для получения хорошей оценки	0,773	12	0,603	12
Депутат законодательного органа голосует в поддержку законопроекта, получив за это вознаграждение	0,901	6	0,853	5
Репетитор при подготовке для поступления в вуз гарантирует поступление независимо от качества подготовки	0,777	10	0,638	11
Фирма получает заказ от органа власти на строительство по цене в два раза большей, чем принято на рынке строительства	0,825	7	0,751	7
Чиновник устраивает на работу к себе в ведомство своего родственника	0,697	15	0,525	14
Крупный руководитель звонит судье и дает указание, как нужно решить рассматриваемое дело	0,906	4	0,874	3
Судья решает хозяйственный спор между двумя фирмами в пользу той, которая дала взятку	0,907	3	0,875	2
Чиновник устраивает жену в фирму, работу которой он контролирует в рамках своих обязанностей	0,697	14	0,523	15
Сотрудник милиции за неформальную плату обеспечивает безопасность коммерческой фирме	0,788	8	0,639	10
Врач за вознаграждение выдает больничный лист	0,786	9	0,674	8
Чиновник принимает приглашение бизнесмена поужинать в ресторане после решения этим чиновником проблемы бизнесмена	0,723	13	0,576	13
Чтобы ускорить принятие решения по регистрации фирмы, предприниматель приносит чиновнику подарок	0,775	11	0,658	9
В сельской местности администрация грозит жителям не завезти корма, дрова, уголь и т.п., если жители не проголосуют как нужно	0,922	2	0,883	1
Хулиган за взятку освобождается от наказания (15 суток)	0,904	5	0,805	6

ния и по этому критерию занимают в сознании респондентов 10–11 и 12 места по степени их вреда из 15 возможных. Степень вреда от этих ситуаций оценивается большинством респондентов ниже средней по всей совокупности предложенных им для оценивания ситуаций.

С учетом уровня оценки степени негативных последствий, которые давали респонденты потенциально коррупционным ситуациям, связанным с системой образования, можно выявить и различия в этих оценках, которые давали респонденты в зависимости от своего социального статуса¹. Эти данные приводятся в таблице 4.4.3.

Таблица 4.4.3. Частоты (в процентах) выбора ответа «Это очень вредно» при оценке социальной опасности ситуаций, связанных с образованием, для выборов «Граждане-2004» и «Граждане-2005» внутри групп респондентов с разным социальным статусом

Описание социального статуса	2004	2005
Репетитор при подготовке для поступления в вуз гарантирует поступление независимо от качества подготовки		
1. Из малообеспеченных семей	42,4	52,7
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	33,3	33,9
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование	41,2	47,6
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	36,6	44,1
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	45,4	48,4
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	41,1	39,8
7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	38,8	35,5
В целом по выборке	38,1	41,3
Студент вручает экзаменатору бутылку коньяка или коробку конфет для получения хорошей оценки		
1. Из малообеспеченных семей	46,2	52,4
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	30,0	33,1
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование	37,7	44,4
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	29,1	40,4
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	44,8	47,6
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	36,7	32,9
7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	29,9	28,3
В целом по выборке	39,9	45,3

¹ Имеется в виду переменная, которая была названа «социальный статус». Она была сформирована из комплексов значений социально-демографических характеристик респондентов и использовалась в анализе данных формализованных анкетных исследований 2001 и 2005 гг. Более подробное описание этой переменной приведено в параграфе 1.5.

В оценках этих двух ситуаций, относящихся к системе образования, выявились существенные различия у представителей разных социальных групп, которые представлены в двух частях таблицы 4.4.3. По данным исследований 2004 и 2005 гг., статистически значительно чаще, чем другие социальные группы, эти ситуации оценивали как очень вредные респонденты из малообеспеченных семей и из среднеобеспеченных семей в возрасте от 60 лет и старше. Существенно реже, чем в целом по выборкам, оценивали эти ситуации как очень вредные представители среднеобеспеченных семей в возрасте от 18 до 24 лет и высокообеспеченных семей любого возраста. Следовательно, молодые и высокообеспеченные респонденты менее других, а представители старших возрастов и малообеспеченные респонденты более других склонны оценивать эти две ситуации в системе образования как очень вредные.

Далее в исследованиях 2004 и 2005 гг. про те же самые ситуации спрашивалось, не являются ли они случаями коррупции. В таблице 4.4.4. приводятся данные для выборок исследований 2004 и 2005 гг. в целом, а в таблице 4.4.6. — только для ситуаций, связанных с системой образования для различных социальных групп.

Таблица 4.4.4. Частоты (в процентах) выбора ответа «Это точно случай коррупции» при ответе на вопрос «Как вы считаете, являются или не являются эти же ситуации случаями коррупции?» для выборок «Граждане-2004» и «Граждане-2005»

№	Описание ситуаций	2004	2005
1	Судья решает хозяйственный спор между двумя фирмами в пользу той, которая дала взятку	86,5	89,0
2	Депутат законодательного органа голосует в поддержку законопроекта, получив за это вознаграждение	82,1	85,5
3	Крупный руководитель звонит судье и дает указание, как нужно решить рассматриваемое дело	78,3	84,1
4	В сельской местности администрация грозит жителям не завезти корма, дрова, уголь и т.п., если жители не проголосуют как нужно	82,8	82,8
5	Инспектор ГАИ останавливает машину с сильно пьяным водителем, но за вознаграждение отпускает его	74,1	76,8
6	Хулиган за взятку освобождается от наказания (15 суток)	74,3	70,5
7	Фирма получает заказ от органа власти на строительство по цене в два раза большей, чем принято на рынке строительства	61,3	67,3
8	Чтобы ускорить принятие решения по регистрации фирмы, предприниматель приносит чиновнику подарок	54,3	56,7
9	Сотрудник милиции за неформальную плату обеспечивает безопасность коммерческой фирме	52,3	52,1
10	Врач за вознаграждение выдает больничный лист	53,0	50,8

Таблица 4.4.4. Продолжение

11	Чиновник принимает приглашение бизнесмена поужинать в ресторане после решения этим чиновником проблемы бизнесмена	36,7	42,5
12	Репетитор при подготовке для поступления в вуз гарантирует поступление независимо от качества подготовки	49,4	40,6
13	Студент вручает экзаменатору бутылку коньяка или коробку конфет для получения хорошей оценки	46,2	38,0
14	Чиновник устраивает на работу к себе в ведомство своего родственника	28,9	29,8
15	Чиновник устраивает жену в фирму, работу которой он контролирует в рамках своих обязанностей	27,8	28,5

В таблице 4.4.4. ситуации отсортированы по уровню их оценок респондентами как коррупционные по данным исследования 2005 г., поскольку в них нет существенных отличий от уровней оценок респондентов по данным исследования 2004 г. Общий вывод таков: из 15 типичных ситуаций две, относящиеся к системе образования, занимают еще более низкие, чем в таблице 4.4.1. позиции по уровням оценок их коррупционности — 12 и 13 соответственно. По-видимому, гарантия поступления в вуз с помощью репетитора и сдача зачетов и экзаменов в вузах с помощью подарков не рассматриваются большинством респондентов как ситуации коррупции, а стали достаточно привычной социальной практикой.

Статистическая значимость этих выводов подтверждается анализом распределения рейтингов и их рангов оценок респондентами коррупционности ситуаций из той же совокупности. Эти данные приведены в таблице 4.4.5. Рейтинги строились по всей совокупности возможных оценок этих ситуаций респондентами: «Это точно случай коррупции», «Это спорная ситуация: может коррупция, а может — нет» и «Это не имеет отношения к коррупции». При этом, чем выше значение рейтинга и чем ниже его ранг, тем чаще респонденты оценивали соответствующую ситуацию, как случай коррупции. Различия в рейтингах на одну или две единицы (пункта) являются в данном случае незначимыми.

Обе ситуации, связанные с системой образования, по этому критерию занимают в сознании респондентов 11 и 12–13 места по степени их коррупционности из 15 возможных. Следовательно, эти ситуации в сравнении с другими сравнительно редко связываются респондентами с коррупцией. А степень коррупционности этих ситуаций оценивается большинством респондентов ниже средней по всей совокупности предложенных им для оценивания ситуаций. Вполне возможно, что они не хотели бы считать коррупционной повседневную социальную практику, которая используется ими, их родственниками и знакомыми в системе образования.

С учетом уровня оценки степени негативных последствий, которые давали респонденты потенциально коррупционным ситуациям, связанным с системой образования, можно оценить и различия в этих оценках, которые давали

Таблица 4.4.5. Рейтинги и ранги выбора ответов на вопрос «Как вы считаете, являются или не являются эти же ситуации случаями коррупции?» для выборок «Граждане-2004» и «Граждане-2005»

Описание ситуаций	2004		2005	
	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
Инспектор ГАИ останавливает машину с сильно пьяным водителем, но за вознаграждение отпускает его	0,882	6	0,805	5
Студент вручает экзаменатору бутылку коньяка или коробку конфет для получения хорошей оценки	0,796	12	0,563	13
Депутат законодательного органа голосует в поддержку законопроекта, получив за это вознаграждение	0,907	3	0,862	2
Репетитор при подготовке для поступления в вуз гарантирует поступление независимо от качества подготовки	0,803	11	0,595	11
Фирма получает заказ от органа власти на строительство по цене в два раза большей, чем принято на рынке строительства	0,838	7	0,764	7
Чиновник устраивает на работу к себе в ведомство своего родственника	0,71	14	0,492	14
Крупный руководитель звонит судье и дает указание, как нужно решить рассматриваемое дело	0,898	4	0,852	3
Судья решает хозяйственный спор между двумя фирмами в пользу той, которая дала взятку	0,924	1	0,879	1
Чиновник устраивает жену в фирму, работу которой он контролирует в рамках своих обязанностей	0,71	15	0,485	15
Сотрудник милиции за неформальную плату обеспечивает безопасность коммерческой фирме	0,813	10	0,661	9
Врач за вознаграждение выдает больничный лист	0,817	9	0,65	10
Чиновник принимает приглашение бизнесмена поужинать в ресторане после решения этим чиновником проблемы бизнесмена	0,751	13	0,591	12
Чтобы ускорить принятие решения по регистрации фирмы, предприниматель приносит чиновнику подарок	0,82	8	0,697	8
В сельской местности администрация грозит жителям не завезти корма, дрова, уголь и т.п., если жители не проголосуют как нужно	0,911	2	0,842	4
Хулиган за взятку освобождается от наказания (15 суток)	0,889	5	0,77	6

респонденты в зависимости от своего социального статуса. Эти данные приводятся в таблице 4.4.6.

В оценках этих двух ситуаций, относящихся к системе образования, выявились некоторые различия у представителей разных социальных групп. Эти

различия оказались малосущественными в исследовании 2004 г. в Татарстане, т.е. полученные различия в процентах ответов респондентов оказались статистически незначимыми.

Таблица 4.4.6. Частоты (в процентах) выбора ответа «Это точно случай коррупции» при оценке коррупционности ситуаций, связанных с образованием, для выборов «Граждане-2004» и «Граждане-2005» внутри групп респондентов с разным социальным статусом

Описание социального статуса	2004	2005
Репетитор при подготовке для поступления в вуз гарантирует поступление независимо от качества подготовки		
1. Из малообеспеченных семей	48,0	46,5
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	46,7	34,7
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование	53,0	42,2
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	44,0	32,3
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	52,9	46,1
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	52,3	37,0
7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	50,7	28,3
В целом по выборке	49,4	40,6
Студент вручает экзаменатору бутылку коньяка или коробку конфет для получения хорошей оценки		
1. Из малообеспеченных семей	48,9	47,9
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	40,7	31,5
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование	50,4	39,5
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	35,1	37,9
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	48,9	41,7
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	45,4	28,6
7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	44,8	26,1
В целом по выборке	46,2	38,0

По данным исследования 2005 г. статистически значительно чаще, чем другие социальные группы, эти ситуации оценивали, как случаи коррупции, респонденты из малообеспеченных семей. Существенно реже, чем в целом по выборкам, оценивали эти ситуации, как случаи коррупции, представители высокообеспеченных семей любого возраста. Молодые респонденты в обоих исследованиях реже, чем в целом по выборкам, указывали, что эти случаи являются случаями коррупции. Но эти отличия оценок молодых

респондентов от других представителей выборки оказались статистически незначимыми. Следовательно, в исследовании 2004 г. в Татарстане все респонденты были близки в своих оценках случаев коррупции в системе образования, а в исследовании 2005 г. эти случаи статистически значимо чаще, чем в целом по выборке, оценивали как случаи коррупции респонденты из малообеспеченных семей, а статистически значимо реже, чем в целом по выборке, такие оценки давали респонденты из высокообеспеченных семей. Оценить эти ситуации в системе образования как случаи коррупции было для большинства респондентов, по-видимому, сложнее, чем указать на их вредность для общества.

Превращение коррупционных практик в системе образования в привычные частично подтверждают оценки респондентами уровня коррумпированности администраций органов образования, учителей средних школ и преподавателей вузов. В таблице 4.4.7. приводятся данные только для этих позиций в анкетах. И хотя доля затрудняющихся оценить организации системы образования в отношении их коррупционности довольно существенна — от 7% до 17%, коррумпированными их называют не очень много респондентов — примерно от 10% до 26%.

Таблица 4.4.7. Частоты (в процентах) выбора ответов на вопрос: «Как бы вы оценили следующие органы власти, организации, институты по степени их коррумпированности? (укажите оценку для каждой строки.)» для выборок «Граждане-2001», «Граждане-2002», «Граждане-2004» и «Граждане-2005» при оценке администраций различных образовательных учреждений

Оценка коррумпированности	2001	2002	2004	2005
Администрация и учителя средних школ, училищ, техникумов				
Весьма честный	14,7	10,5	9,7	11,0
Довольно честный	45,2	41,3	41,2	46,1
Довольно бесчестный	18,7	24,9	28,4	27,2
Весьма бесчестный	14,1	22,6	25,8	16,5
Затрудняюсь ответить	14,3	13,0	12,0	7,0
Администрация и преподаватели высших учебных заведений				
Весьма честный	6,6	4,4	2,5	5,2
Довольно честный	25,2	23,9	17,4	30,4
Довольно бесчестный	36,3	36,0	44,5	40,3
Весьма бесчестный	10,1	11,3	11,2	14,1
Затрудняюсь ответить	17,0	12,7	9,8	7,6

В исследованиях на всероссийской выборке 2001 и 2005 гг. можно выявить определенную динамику изменений оценок респондентами администраций и преподавателей средних и высших учебных заведений. В исследовании 2001 г. администрации и учителя средних школ, училищ и техникумов оценивались респондентами из малообеспеченных семей статистически существенно чаще, чем в целом по выборке, как весьма бесчестные, и существенно реже, как довольно честные. И, наоборот, в том же исследовании 2001 г. администрации и учителя средних школ, училищ и техникумов оценивались респондентами из высокообеспеченных семей с высшим образованием статистически существенно чаще, чем в целом по выборке, как довольно честные, и существенно реже, как весьма бесчестные. В исследовании 2005 г. оценки администраций и учителей средних школ, училищ и техникумов представителями различных социальных групп уже несущественно отличались, приближаясь к средним оценкам по всей выборке. Произошло, по-видимому, существенное сближение оценок коррумпированности администраций и учителей средних учебных заведений в разных социальных группах российского общества.

В оценках представителями различных социальных групп администраций и преподавателей высших учебных заведений и в исследовании 2001 г., и в исследовании 2005 г. не было обнаружено статистически значимых отличий в их коррумпированности. В обоих исследованиях эти оценки были близки к средним по выборкам для всех социальных групп. Можно отметить только, что в ответах на эти вопросы респонденты из малообеспеченных семей существенно чаще, чем в целом по выборкам, как в 2001 г., так и в 2005 г., затруднялись с вынесением своих оценок. По-видимому, это объясняется существенно меньшим опытом взаимодействия с высшей школой у представителей этой социальной группы в сравнении с представителями среднеобеспеченных и высокообеспеченных социальных групп.

В оценках коррумпированности администраций и преподавателей учебных заведений представители различных социальных групп оказались довольно близки. С 2001 г. к 2005 г. даже оценки администраций и учителей средних школ, училищ и техникумов, определявшиеся в 2001 г. материальным положением семей респондентов, существенно сблизились. Вполне вероятно, что на сближение оценок коррумпированности администраций и преподавателей учебных заведений повлияла социальная практика, которая в различных социальных группах оказалась довольно сходной. Независимо от уровня достатка и образования представители всех социальных групп дают взятки и оплачивают неформальным образом некоторые, нередко навязанные им услуги в российских учебных заведениях. В средней школе это чаще всего делают родители учащихся, а в высшей — сами студенты уже без помощи родителей, но с их ведома. По-видимому, эта практика стала привычной для всех без исключения социальных групп российского общества.

ОЦЕНКИ НЕКОТОРЫХ РЫНКОВ КОРРУПЦИИ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

В исследованиях на всероссийских выборках граждан 2001 и 2005 гг. для системы образования оценивались как некоторые параметры рынков коррупции, а именно, риск и спрос на коррупцию, так и объемы этих рынков. Размеры выборок этих исследований позволили также статистически достоверно оценить риск и спрос на коррупцию для каждой отдельной социальной группы, определяемой переменной «социальный статус». Но этих размеров выборок оказалось недостаточно, чтобы для тех же социальных групп оценить формируемые их взятками объемы рынков коррупции в системе образования. Поэтому анализ объемов рынков коррупции в системе образования проведен только для выборок исследований 2001 и 2005 гг. в целом.

Результаты сравнительных расчетов характеристик некоторых рынков коррупции в системе образования представлены в таблице 4.4.8. В верхней части этой таблицы приводятся сводные данные по рискам коррупции и спросу респондентов на коррупцию. В нижней части этой таблицы показаны значения этих же показателей для различных социальных групп на тех же рынках бытовой коррупции.

В нижней части таблицы 4.4.8. символ «н/д» (без кавычек) означает, что в выборке не нашлось (или не хватило для надежных оценок) респондентов с такими выборами ответов на соответствующие вопросы анкет. Символом «*» (без кавычек) помечены проценты с низкой статистической значимостью в силу малого числа респондентов, выбравших эти варианты ответов.

В таблице 4.4.8. оставлена строка «Решение проблем в связи с призывом на военную службу», не относящаяся к системе образования. Причина в том, что рост этого коррупционного рынка и рынка поступления в вуз во многом связаны с одним общим фактором, а именно, с желанием родителей оградить своих детей от призыва на военную службу. Это желание реализуется либо с помощью взятки в военкоматах, либо с помощью гарантированного обеспечения поступления в высшее учебное заведение. Поэтому можно ожидать резкого увеличения размеров спроса и предложения на коррупционном рынке освобождения от военной службы, если отсрочки от призыва в вузах перестанут действовать.

Анализ данных исследований коррупции 2001 и 2005 гг. показывает, что для респондентов вырос риск коррупции при решении проблем поступления и в среднюю школу, и в вуз. При этом риск коррупции при поступлении в среднюю школу рос быстрее, чем при поступлении в вуз. Весьма существенно вырос риск коррупции при решении проблем в связи с призывом на военную службу. В 2001 г. риски коррупции при поступлении в вуз и при освобождении от военной службы были выше среднего риска в тот период, и в 2005 г. эта закономерность сохранилась. Но, если риск коррупции при поступлении в среднюю школу в 2001 г. был ниже среднего, то в 2005 г. он также стал выше среднего.

Таблица 4.4.8. Частотные характеристики специальных рынков бытовой коррупции, связанных с образованием, в целом и для разных социальных групп в динамике по данным опросов «Граждане-2001» и «Граждане-2005»

Проблема (или соответствующий рынок бытовой коррупции)	Риск коррупции		Спрос на коррупцию (готовность платить)		
	2001	2005	2001	2005	Δ
В среднем по всем рынкам	25,7	35,0	74,7	53,2	
Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение					
В целом по выборкам	13,2	41,0	76,2	60,8	0,70
По отдельным социальным группам:					
1. Из малообеспеченных семей	9,2	35,7	66,7	50,0*	
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	23,8	100,0*	75,0*	33,3*	
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование	5,3	53,3	100,0*	58,3	
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	17,4	н/д	60,0*	н/д	
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	5,9	н/д	н/д	н/д	
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	н/д	50,0*	100,0*	45,5	
7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	26,7	75,0*	100,0*	80,0*	
Вуз: поступить, перевестись из одного вуза в другой, экзамены и т.п.					
В целом по выборкам	34,7	52,1	66,7	63,2	0,18
По отдельным социальным группам:					
1. Из малообеспеченных семей	24,5	62,5	45,5	52,2	
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	48,9	57,6	84,6	70,0*	
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование	36,4	50,0*	70,0*	60,0*	
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	33,8	66,7*	50,0*	50,0*	
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	36,4	н/д	75,0*	н/д	
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	40,5	64,0	58,3	66,7*	
7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	34,6	64,3	80,0*	72,2	

Таблица 4.4.8. Продолжение

Решение проблем в связи с призывом на военную службу					
В целом по выборкам	32,0	57,7	50,0	63,4	–0,93
По отдельным социальным группам:					
1. Из малообеспеченных семей	21,9	28,6	66,7	50,0	
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	40,0*	50,0*	50,0*	33,3	
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование	16,7	80,0*	20,0	70,0*	
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	52,4	66,7*	75,0*	75,0*	
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	н/д	н/д	н/д	н/д	
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	54,5	66,7*	100,0*	60,0*	
7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	46,9	н/д	н/д	н/д	

Примечание. В таблице 4.4.8. столбцы имеют следующие значения:

1. *Риск коррупции* — это доля случаев попадания в коррупционную ситуацию среди всех случаев обращения гражданина к государству с целью решения той или иной своей проблемы. Риск коррупции может рассматриваться как индикатор интенсивности коррупционного давления власти на граждан.
2. *Спрос на коррупцию* — это готовность граждан давать взятку. Этот спрос измеряется долей случаев, в которых попавший в коррупционную ситуацию гражданин дает взятку. Спрос на коррупцию может рассматриваться в качестве индикатора готовности граждан использовать взятки для решения своих проблем. Иначе говоря, спрос на коррупцию может быть индикатором готовности граждан поддаться коррупционному давлению со стороны чиновников.
3. Величина Δ характеризует степень падения спроса на коррупцию на данном рынке с 2001 к 2005 г. Эта величина подсчитана следующим образом: сначала исчислено процентное падение спроса на коррупцию для каждого рынка как отношение разницы спроса в 2001 и 2005 г. Потом эти величины поделены на общее процентное падение спроса (по средним данным для всех рынков). Таким образом, величина Δ показывает, во сколько раз изменение спроса на данном рынке бытовой коррупции превосходит (если Δ больше 1) или уступает (если Δ меньше 1) изменению спроса на коррупцию в целом на рынке бытовой коррупции.

Динамику изменений риска коррупции при решении проблем поступления, обучения и успешного окончания средней школы, а также в связи с призывом на военную службу для различных социальных групп было невозможно статистически значимо оценить. Причина в том, что в выборках исследований 2001 г. и, особенно, 2005 г. оказалась сравнительно невысокой доля респондентов, либо имеющих детей школьного возраста, либо связанных с решением проблем их образования или призыва на военную службу.

Данные проведенных исследований предоставили несколько больше возможностей для анализа динамики изменений риска коррупции при решении проблем поступления в вуз, перевода из одного вуза в другой, сдачи экзаменов в процессе обучения в них и т.п. Статистически значимыми оказались доли

респондентов из малообеспеченных семей, среднеобеспеченных в возрасте 18–24 лет и высокообеспеченных, независимо от уровня их образования, для которых существенно вырос риск коррупции при решении проблем поступления или обучения в вузах. Уровень этого риска для респондентов из малообеспеченных и высокообеспеченных семей в 2005 г. не имел существенных отличий (от 62,5% до 64,3%). Но, по-видимому, причины сближения уровней этого риска для данных социальных групп были разные. Вполне вероятно, что к респондентам из высокообеспеченных семей в вузах довольно часто предъявляют требования давать взятки. А для респондентов из малообеспеченных семей, вероятно, не менее часто просто не остается других возможностей, кроме поступления и обучения за взятки, поскольку не хватает денег на хорошую подготовку к обучению в вузе. Для среднеобеспеченных респондентов возраста 18–24 лет рост этого риска был минимален: с 48,9% в исследовании 2001 г. до 57,6% в исследовании 2005 г. Такая динамика является определенным подтверждением предыдущих суждений: наиболее вероятно, что молодежь 18–24 лет снижает уровень соответствующего риска с помощью подготовки к обучению в вузах. Эта гипотеза должна быть проверена в последующих исследованиях.

Спрос на коррупцию при поступлении в среднюю школу и в вуз снизился от 2001 к 2005 г., т.е. граждане в этих случаях стали несколько реже соглашаться давать взятки. Но тот же показатель при освобождении от военной службы демонстрирует противоположную тенденцию — он увеличился от 2001 к 2005 г.: в этом случае граждане стали с большей готовностью давать взятки для решения своих проблем.

Динамику изменений спроса на коррупцию при решении проблем поступления, обучения и успешного окончания средней школы, поступления и обучения в вузе, перевода в другой вуз, а также в связи с призывом на военную службу для различных социальных групп было невозможно статистически значимо оценить. Причина в том, что в выборках исследований 2001 и 2005 гг. оказалась сравнительно невысокой доля респондентов, одновременно имеющих детей школьного или студенческого возраста и давших полные ответы на вопросы о коррупции в системе образования и при призыве на военную службу. Можно лишь отметить, что в отличие от доминирующей тенденции спрос на коррупцию при поступлении и обучении в вузе, а также при переводе из одного вуза в другой, для респондентов из малообеспеченных семей не снизился, а вырос с 45,5% в 2001 г. до 52,2% в 2005 г. Вполне вероятно, что та же тенденция роста спроса на коррупцию при решении этих проблем характерна для респондентов из высокообеспеченных семей с начальным или средним образованием. Объединяет эти две социальные группы в сходных социальных практиках, по всей вероятности то, что их представители хотели бы дать своим детям или другим близким родственникам высшее образование, позволяющее повысить их социальный статус. И представители этих социальных групп

для повышения социального статуса своих детей или близких родственников готовы платить взятки в системе российского высшего образования, потому что это понятный и общепринятый способ решения такого рода проблем.

По данным исследований 2001 и 2005 гг. были оценены объемы рынков коррупции в системе образования. Эти сведения представлены в таблице 4.4.9.

Таблица 4.4.9. Динамика годовых объемов специальных рынков бытовой коррупции по данным опросов «Граждане-2001» и «Граждане-2005» (приводятся сведения только по рынкам в системе образования и призыва на военную службу)

Проблема (или соответствующий рынок бытовой коррупции)	Объем рынка, \$ млн		Доля от общего рынка		Изменение объёма Δ , %
	2001	2005	2001	2005	
Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение	70,10	92,4	0,033	0,034	31,8
Вуз: поступить, перевестись из одного вуза в другой, экзамены и т.п.	449,37	583,4	0,214	0,215	29,8
Решение проблем в связи с призывом на военную службу	12,66	353,6	0,006	0,130	2693,0
В среднем по всем рынкам	2 825	3 014			6,7

В таблице 4.4.9. доля от общего рынка исчислена по отношению к сумме объемов всех рынков бытовой коррупции. Величина Δ определяется как процент изменения объема соответствующего рынка в 2005 г. к уровню 2001 г.

Сравнение данных исследований 2001 и 2005 гг. показывает, что в среднем объем всех рынков бытовой коррупции вырос незначительно, примерно на 6,7%, что вполне сравнимо с размерами инфляции. Но объемы рынков поступления в среднюю школу выросли на 31,8%, а поступления в вузы — на 29,8%, что существенно превышает средние показатели рынков бытовой коррупции и уровни инфляции. Можно сделать вывод, что повышение риска коррупции, т.е. коррупционное давление чиновников в системе образования на граждан, приводит к существенному увеличению объемов взяток за решение соответствующих проблем.

Еще сильнее коррупционное давление на граждан повлияло на рост объемов рынка освобождения от военной службы. На этом рынке рост объемов взяток составил 2693,0%, что является наибольшим показателем среди всех проанализированных рынков бытовой коррупции. По-видимому, на этом рынке граждане чаще всего не видят иных способов решения своих проблем, кроме дачи взятки.

В таблице 4.4.10. представлены значения средних размеров взяток на рынках коррупции в системе образования.

Таблица 4.4.10. Динамика средних размеров взяток в рублях по данным опросов «Граждане-2001» и «Граждане-2005» (приводятся сведения только по рынкам в системе образования и призыва на военную службу)

Проблема (соответствующий рынок бытовой коррупции)	2001		2005		Темпы роста Δ
	величина	ранг	величина	ранг	
Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение	1238	7	2312	8	1,64
Вуз: поступить, перевестись из одного вуза в другой, экзамены и т.п.	4305	2	3869	4	-0,19
Решение проблем в связи с призывом на военную службу	3250	3	15409	1	7,06
В среднем по всем рынкам	1817		2780		

В таблице 4.4.10. ранги означают номера размеров взяток, упорядоченные по убыванию по всем проанализированным рынкам коррупции. Таким образом, ранг 1 приписан самой большой средней взятке, а ранг 14 (потому что всего проанализировано 14 рынков бытовой коррупции) — самой малой. Величина Δ характеризует темпы роста размеров взяток на данном рынке с 2001 к 2005 г. Эта величина подсчитана следующим образом: сначала исчислен процентный рост размера средней взятки на каждом рынке бытовой коррупции как отношение разницы размеров этих взяток в 2001 и 2005 гг. Потом эти величины поделены на общий процентный рост среднего размера взяток по данным для всех рынков. Таким образом, величина Δ показывает, во сколько раз изменение размера средней взятки на данном рынке бытовой коррупции превосходит (если Δ больше 1) или уступает (если Δ меньше 1) росту среднего размера взятки в целом на всей совокупности проанализированных рынков бытовой коррупции.

Средний размер взятки за освобождение от военной службы, по результатам исследования 2001 г., был на третьем месте, а по результатам исследования 2005 г. переместился на первое место по величине. Темп роста среднего размера взятки на этом рынке бытовой коррупции более, чем в 7 раз превысил средний темп роста размеров взяток по всем рынкам бытовой коррупции.

По средним размерам взяток на рынке поступления в среднюю школу произошло небольшое увеличение, а на рынке поступления в вуз — небольшое уменьшение. При этом в общем ряду размеров взяток на проанализированных рынках бытовой коррупции эти размеры снизились по рангам: поступление в среднюю школу с 7 ранга переместилось на 8 ранг, а поступление в вуз со 2 ранга переместилось на 4 ранг.

Рост объема коррупционного рынка высшего образования обеспечивается ростом риска и интенсивности коррупции при снижении среднего размера взятки. Можно предположить, что это происходит за счет роста интенсивности недорогих коррупционных «услуг» наподобие оплачиваемых зачетов или экзаменов, которые предлагаются гражданам все чаще. Скорее всего, на этом рынке происходит изменение структуры предложения, вслед за которым меняется и спрос.

ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ КОРРУПЦИИ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

В исследовании 2005 г. респондентам задавался специальный вопрос о том, насколько коррупция препятствует решению различных задач, стоящих перед страной. Точная формулировка вопроса приводится в таблице 4.4.11. Как видно, подавляющее большинство респондентов (81,3%) считает, что коррупция скорее препятствует или прямо препятствует развитию системы образования, повышению его качества.

Таблица 4.4.11. Частоты (в процентах) выбора ответов на вопрос: «Известно, что коррупция страшна не только сама по себе, но и своими негативными последствиями. В связи с этим оцените, пожалуйста, в какой мере коррупция препятствует решению различных задач, стоящих перед нашей страной? Выберите для каждой из приведенных ниже задач один из следующих вариантов ответа: (1) не препятствует; (2) скорее не препятствует; (3) скорее препятствует; (4) препятствует; (0) затрудняюсь ответить» при оценке задачи «Развитие системы образования, повышение его качества» по данным опроса «Граждане-2005»

Социальные группы	Номера ответов				
	1	2	3	4	0
Вся выборка	3,3	11,6	36,3	45,0	3,8
По отдельным социальным группам:					
1. Из малообеспеченных семей	2,1	8,3	37,6	47,9	4,1
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	4,8	18,5	31,5	42,7	2,4
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование	2,7	12,3	36,5	45,1	3,4
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	5,6	14,3	30,4	49,1	0,6
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	2,0	11,4	35,0	48,4	3,1
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	4,0	8,4	38,2	46,6	2,8
7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	3,6	15,9	36,2	39,1	5,1

Не было обнаружено существенных различий в оценках респондентами разных социальных групп того, насколько коррупция препятствует развитию системы образования. Статистически значимыми различиями можно считать только то, что вариант ответа «Скорее не препятствует» респонденты из малообеспеченных семей выбирали существенно реже, чем в целом по выборке (8,3%), а респонденты из среднеобеспеченных семей в возрасте 18–24 лет — существенно чаще, чем в среднем по выборке (18,5%). Но этот вариант ответа не определял доминирующие позиции представителей ни одной социальной группы. По суммам выборов ответов «Скорее препятствует» и «Препятствует» оценки всех социальных групп были близки: от 74,2% у представителей среднеобеспеченных семей в возрасте 18–24 лет до 85,5% у представителей малообеспеченных семей. Таким образом, подавляющее большинство респондентов отмечало значимость коррупции как препятствия в развитии системы образования в нашей стране.

Таблица 4.4.12. Частоты (в процентах) выбора ответов на вопрос «Приведенный ниже список содержит возможные причины, которые порождают коррупцию в России. Оцените их важность, выбрав один из вариантов ответа: «важно» — 1, «не важно» — 2, «затрудняюсь ответить» — 0» при оценке факторов, связанных с образованием

Вариант ответа	2001	2004	2005
Низкий образовательный и культурный уровень населения			
Важно	57,4	60,9	63,6
Не важно	27,2	23,7	29,1
Затрудняюсь ответить	14,1	15,4	7,3
Низкий образовательный и культурный уровень чиновников			
Важно	59,0	68,4	70,7
Не важно	22,6	19,4	23,0
Затрудняюсь ответить	17,1	12,1	6,3

В дополнение к этому подавляющее большинство респондентов видит низкий образовательный и культурный уровень населения и чиновников среди причин, порождающих коррупцию в России. Этот вывод можно сделать по результатам всех четырех исследований. Точная формулировка вопроса приводится в таблице 4.4.12.

Таким образом, подавляющее большинство респондентов отмечает значимость уровня образования и граждан, и чиновников среди причин, порождающих коррупцию в нашей стране. Более того, в течение последних 5 лет наблюдается рост значимости уровня образования граждан и чиновников в причинах коррупции по оценкам респондентов: с 57,4% и 59,0% в 2001 г. до

63,6% и 70,7% в 2005 г. соответственно. Отчетливо видно, что этот рост происходит за счет уменьшения доли затрудняющихся ответить.

Статья 43 Конституции РФ гарантирует каждому гражданину право на образование, устанавливая при этом обязательность основного среднего образования, его общедоступность и бесплатность в государственном или муниципальном образовательном учреждении, а также возможность на конкурсной основе бесплатно получить высшее образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении. Этой же статьей устанавливается требование к родителям или лицам, их заменяющим, обеспечивать получение детьми основного среднего образования.

Конституция РФ не содержит ограничений на получение образования в негосударственных или частных учебных заведениях за определенную плату. И такая практика постепенно распространяется по всей стране: все желающие практически без отбора и конкурса могут за плату получить любое образование. В этих случаях вопросы дополнительных материальных затрат на образование определяются соответствующими договорными отношениями между образовательным учреждением и студентом или учащимся или одним из его родителей в случае его несовершеннолетия.

Проблемы, связанные с возможными коррупционными отношениями, нарушениями Конституции РФ и законодательства РФ, возникают, прежде всего, в ситуациях необходимости осуществления дополнительных материальных затрат в денежной или иной форме при обучении в государственных и муниципальных образовательных учреждениях, в которых гарантирована бесплатность получения образования.

Коррупция в системе образования способствует определенной дискриминации российских граждан по их социальному статусу и уровню жизни, нарушая конституционный принцип равенства и общедоступности соответствующих услуг. Такой дискриминации подвергаются, в первую очередь, наиболее бедные граждане, граждане с низкими доходами, проживающими вдалеке от крупных образовательных и культурных центров, мегаполисов, выходцы из непривилегированных социальных групп и некоторые другие.

Преодоление коррупции в России во многом осложняется тем, что в системе образования коррупция стала нормой жизни, а в некоторых случаях и единственной возможностью получить номинально бесплатные услуги, которые государство обязано предоставлять своим гражданам. Вместе с тем без преодоления коррупции именно в системе образования невозможно надеяться на существенное снижение общего уровня коррупции в нашей стране.

§ 4.5. КОРРУПЦИЯ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В этом параграфе приводятся результаты исследований Фонда ИНДЕМ, основанные на формализованных анкетных опросах граждан 2001, 2002, 2004 и 2005 гг., которые кратко обозначаются «Граждане-2001», «Граждане-2002», «Граждане-2004» и «Граждане-2005» соответственно. В приводимых ниже таблицах сравниваются ответы респондентов на одинаковые вопросы в разных исследованиях. Но в некоторых случаях формулировки вопросов несколько отличались, поэтому для единообразия в таблицах этого параграфа приводятся формулировки вопросов исследования 2005 г.

ОТНОШЕНИЕ К ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ КОРРУПЦИОГЕННЫМ СИТУАЦИЯМ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

В исследованиях «Граждане-2004» на репрезентативной выборке для Республики Татарстан и «Граждане-2005» на репрезентативной всероссийской выборке респондентам задавался вопрос о том, насколько негативными являются последствия для общества некоторых ситуаций, достаточно часто встречающихся в социальной практике современных российских граждан. Эти данные приводятся в таблице 4.4.1.

Все ситуации в этой таблице отсортированы по уровню их вреда в соответствии с ответами респондентов по данным исследования 2005 г., поскольку в них нет существенных отличий по уровням оценок респондентов в данных исследования 2004 г. Общий вывод таков: из 15 типичных ситуаций одна, относящаяся к системе здравоохранения, занимает 8 позицию по степени вреда. По-видимому, получение больничного листа за взятку врачу рассматривается большинством респондентов как действие, имеющее средний уровень вреда.

Статистическая значимость этого вывода подтверждается анализом распределения рейтингов¹ и их рангов по той же совокупности ситуаций, предлагавшихся респондентам для оценивания в исследованиях 2004 и 2005 гг. Эти данные приведены в таблице 4.4.2.

Рейтинги строились по всей совокупности возможных оценок этих ситуаций респондентами: «Это очень вредно», «Это вредно, но не очень» и «Это, в общем-то, безвредно». При этом, чем выше значение рейтинга и чем ниже его ранг, тем реже респонденты оценивали соответствующую ситуацию как вредную. Поэтому ситуация,

¹ Описание понятия рейтинг, используемого для анализа данных проведенных исследований, приведено в § 1.3.

связанная получением больничного листа за взятку врачу, занимает в сознании респондентов 8–9 место по степени вреда из 15 возможных. Степень вреда от этой ситуации оценивается большинством респондентов ниже средней по всей совокупности предложенных им для оценивания ситуаций.

С учетом уровня оценки степени негативных последствий, которые давали респонденты потенциально коррупционной ситуации, связанной с системой здравоохранения, можно оценить и различия в этих оценках, которые давали респонденты в зависимости от их социального статуса¹. Эти данные приводятся в таблице 4.5.1.

Таблица 4.5.1. Частоты (в процентах) выбора ответа «Это очень вредно» при оценке социальной опасности ситуаций, связанных с образованием, для выборов «Граждане-2004» и «Граждане-2005» внутри групп респондентов с разным социальным статусом

Описание социального статуса	2004	2005
Врач за вознаграждение выдает больничный лист		
1. Из малообеспеченных семей	65,9	43,9
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	41,1	37,3
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование	54,1	41,2
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	46,6	26,9
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	61,0	52,3
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	43,8	42,3
7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	35,5	38,1
В целом по выборке	53,3	41,1

В оценках этой ситуации, относящейся к системе здравоохранения, выявились существенные различия у представителей разных социальных групп, которые представлены в таблице 4.5.1. По данным обоих исследований 2004 и 2005 гг. статистически значительно чаще, чем другие социальные группы, ситуацию получения больничного листа за взятку врачу оценивали как очень вредную респонденты из малообеспеченных семей и из среднеобеспеченных семей в возрасте от 60 лет и старше. Существенно реже, чем в целом по выборкам, оценивали эту ситуацию как очень вредную представители среднеобеспечен-

¹ Имеется в виду переменная, которая была названа «социальный статус». Она была сформирована из комплексов значений социально-демографических характеристик респондентов и использовалась в анализе данных формализованных анкетных исследований 2001 и 2005 гг. Более подробное описание этой переменной приведено в параграфе 1.5.

ных семей в возрасте от 18 до 24 лет и высокообеспеченных семей любого возраста. Следовательно, эту ситуацию как очень вредную склонны оценивать реже других молодые и высокообеспеченные респонденты, а чаще других — представители старших возрастов и малообеспеченные респонденты.

Далее в исследованиях 2004 и 2005 гг. про те же самые ситуации спрашивалось, не являются ли они случаями коррупции. В таблице 4.4.4 приводятся данные для выборок исследований 2004 и 2005 гг. в целом, а в таблице 4.5.2. — только для одной ситуации, связанной с системой здравоохранения для различных социальных групп.

В таблице 4.4.4 ситуации отсортированы по уровню их оценок респондентами как коррупционные по данным исследования 2005 г., поскольку в них нет существенных отличий по уровням оценок респондентов в данных исследования 2004 г. Общий вывод таков: из 15 типичных ситуаций одна, относящаяся к системе здравоохранения, занимает еще более низкую, чем в предыдущей таблице 4.4.1, позицию 10 по степени коррупционности. По-видимому, получение больничного листа за взятку врачу рассматривается как случай коррупции лишь примерно половиной респондентов, а другая их половина не видит коррупции в этой ситуации.

Статистическая значимость этого вывода подтверждается анализом распределения рейтингов и их рангов оценок респондентами коррупционности ситуаций из той же совокупности. Эти данные приведены в таблице 4.4.5.

Рейтинги строились по всей совокупности возможных оценок этих ситуаций респондентами: «Это точно случай коррупции», «Это спорная ситуация: может коррупция, а может — нет» и «Это не имеет отношения к коррупции». При этом чем выше значение рейтинга и чем ниже его ранг, тем чаще респонденты оценивали соответствующую ситуацию как случай коррупции. Различия в рейтингах на одну или две единицы (пункта) являются в данном случае незначимыми. Ситуация, связанная с системой образования, по этому критерию занимает в сознании респондентов 9–10 место по степени ее коррупционности из 15 возможных. Следовательно, эта ситуация в сравнении с другими сравнительно редко связывается респондентами с коррупцией. А степень коррупционности этой ситуации оценивается большинством респондентов ниже средней по всей совокупности предложенных им для оценивания ситуаций. Вполне возможно, что они не хотели бы считать коррупционной свою повседневную социальную практику взаимодействия с врачами.

С учетом уровня оценки степени негативных последствий, которые давали респонденты потенциально коррупционной ситуации, связанной с системой здравоохранения, можно оценить и различия в этих оценках, которые давали респонденты в зависимости от их социального статуса. Эти данные приводятся в таблице 4.5.2.

В оценках этой ситуации, относящейся к системе здравоохранения, выявились некоторые различия у представителей разных социальных групп. Эти

Таблица 4.5.2. Частоты (в процентах) выбора ответа «Это точно случай коррупции» при оценке коррупционности ситуации, связанной со здравоохранением, для выборок «Граждане-2004» и «Граждане-2005» внутри групп респондентов с разным социальным статусом

Описание социального статуса	2004	2005
Врач за вознаграждение выдает больничный лист		
1. Из малообеспеченных семей	53,0	63,1
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	54,7	45,2
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование	54,5	51,9
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	47,8	42,2
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	59,2	53,9
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	53,8	41,0
7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	52,2	37,0
В целом по выборке	53,0	50,8

различия оказались малозначительными в исследовании 2004 г. в Татарстане, т.е. полученные различия в процентах ответов респондентов оказались статистически незначимыми. По данным исследования 2005 г. статистически значительно чаще, чем другие социальные группы, эти ситуации оценивали как случаи коррупции респонденты из малообеспеченных семей. Существенно реже, чем в целом по выборкам, оценивали эту ситуацию как случай коррупции представители среднеобеспеченных семей с высшим образованием и высокообеспеченных семей любого возраста. Молодые респонденты и представители старших возрастов в обоих исследованиях реже, чем в целом по выборкам, указывали, что эти случаи являются случаями коррупции. Но отличия этих оценок от оценок других представителей выборки оказались статистически незначимыми.

Следовательно, в исследовании 2004 г. в Татарстане все респонденты были близки в своих оценках выдачи больничных листов врачами за вознаграждение как случаев коррупции в системе здравоохранения. А в исследовании 2005 г. эти случаи статистически значимо чаще, чем в целом по выборке, оценивали как случаи коррупции респонденты из малообеспеченных семей, а статистически значимо реже, чем в целом по выборке, такие оценки давали респонденты из среднеобеспеченных с высшим образованием и из высокообеспеченных семей. Оценить эти ситуации в системе здравоохранения как случаи коррупции было для большинства респондентов, по-видимому, сложнее, чем указать на их вредность для общества. Вполне возможно, что причиной было то, что в социальной практике респондентам довольно часто при-

ходится прибегать к материальному стимулированию медицинского персонала для получения требуемой помощи. Поэтому, применяя эти случаи к себе, респонденты могли отказываться признавать предложенную им ситуацию случаем коррупции, чтобы не признавать таким образом свою вовлеченность в коррупцию.

Преобразование коррупционных практик в системе здравоохранения в привычные частично подтверждают оценки респондентами уровня коррумпированности администраций и сотрудников поликлиник и больниц. В таблице 4.5.3 приводятся данные только для этих позиций в анкетах.

Таблица 4.5.3. Частоты (в процентах) выбора ответов на вопрос «Как бы вы оценили следующие органы власти, организации, институты по степени их коррумпированности? (укажите оценку для каждой строки.)» для выборок «Граждане-2001», «Граждане-2002», «Граждане-2004» и «Граждане-2005» при оценке администраций и сотрудников поликлиник и больниц

Оценка коррумпированности	2001	2002	2004	2005
Администрация и сотрудники поликлиник и больниц				
Весьма честный	7,4	8,4	4,8	6,3
Довольно честный	37,5	39,9	33,4	37,3
Довольно бесчестный	29,5	30,2	40,2	38,1
Весьма бесчестный	10,1	11,3	11,2	14,1
Затрудняюсь ответить	14,7	9,7	10,4	4,2

Доля затрудняющихся оценить уровень коррумпированности администраций и сотрудников поликлиник и больниц довольно существенна — от 4,2% до 14,7%, но коррумпированными при этом их называют не очень много респондентов — примерно от 10 до 14%, а довольно коррумпированными — примерно от 30% до 40%. Таким образом, несколько больше половины респондентов во всех исследованиях не считают уровень коррумпированности администраций и сотрудников поликлиник и больниц высоким.

В исследованиях на всероссийской выборке 2001 и 2005 гг. обнаружилось, что различия между оценками социальных групп коррумпированности администраций и сотрудников поликлиник и больниц не являются статистически значимыми. Все социальные группы примерно одинаково оценивают их коррумпированность. Вполне возможно, что объяснением такому явлению может служить постоянная и широко распространенная в нашей стране практика взяток и подарков администрациям и сотрудникам поликлиник и больниц за получение медицинских услуг. По-видимому, эта практика стала привычной для всех без исключения социальных групп российского общества.

ОЦЕНКИ НЕКОТОРЫХ РЫНКОВ КОРРУПЦИИ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В исследованиях на всероссийских выборках 2001 и 2005 гг. для системы здравоохранения оценивались как некоторые параметры одного из рынков коррупции, а именно риск и спрос на коррупцию, так и его объем. Размеры выборок этих исследований позволили также статистически достоверно оценить риск и спрос на коррупцию для каждой отдельной социальной группы, определяемой переменной «социальный статус». Но этих размеров выборок оказалось недостаточно, чтобы для тех же социальных групп оценить формируемые их взятками объем этого рынка коррупции в системе здравоохранения. Поэтому анализ объемов одного из рынков коррупции в системе здравоохранения проведен только в целом для выборок исследований 2001 и 2005 гг.

Результаты сравнительных расчетов характеристик одного из рынков коррупции в системе здравоохранения представлены в таблице 4.5.4. В верхней части этой таблицы приводятся сводные данные по рискам коррупции и спросу респондентов на коррупцию. В нижней части этой таблицы показаны значения этих же показателей для различных социальных групп на том же рынке бытовой коррупции.

В нижней части таблицы 4.5.4 символ «н/д» (без кавычек) означает, что в выборке не нашлось респондентов с такими выборами ответов на соответствующие вопросы анкет. Символом «*» (без кавычек) помечены проценты с низкой статистической значимостью в силу малого числа респондентов, выбравших эти варианты ответов.

Анализ данных исследований коррупции 2001 и 2005 гг. показывает, что риск коррупции при получении бесплатной медицинской помощи в поликлинике или больнице вырос. Если в 2001 г. этот риск (21,8%) был ниже среднего по всем рынкам бытовой коррупции (25,7%), то в 2005 г. он стал выше среднего уровня (37,7% против 35,0%).

Риск коррупции при получении бесплатной медицинской помощи в поликлинике или больнице вырос для всех без исключения социальных групп. Наибольшего значения этот риск достиг в 2005 г. для респондентов с высшим образованием из среднеобеспеченных (61,3%) и высокообеспеченных (52,6%) семей. Эти значения рисков существенно превышают среднее как по рынку коррупции при получении бесплатной медицинской помощи в поликлинике или больнице (37,7%), так и по всем рынкам бытовой коррупции (35,0%).

Средние темпы роста риска коррупции при получении бесплатной медицинской помощи в поликлинике или больнице (от 21,8%-26,5% в 2001 г. до 37,5%-40,7% в 2005 г.) были обнаружены для респондентов из малообеспеченных семей, из среднеобеспеченных семей в возрасте 25–59 лет независимо от образования и из высокообеспеченных семей с начальным или средним обра-

Таблица 4.5.4. Частотные характеристики специальных рынков бытовой коррупции, связанных со здравоохранением, в целом и для разных социальных групп в динамике по данным опросов «Граждане-2001» и «Граждане-2005»

Проблема (или соответствующий рынок бытовой коррупции)	Риск коррупции		Спрос на коррупцию (готовность платить)	
	2001	2005	2001	2005
В среднем по всем рынкам	25,7	35,0	74,7	53,2
Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике, больнице				
В целом по выборкам	21,8	37,7	78,0	62,0
По отдельным социальным группам:				
1. Из малообеспеченных семей	22,0	38,7	58,1	62,6
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	24,3	37,5	75,0*	75,0*
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование	21,1	39,3	85,0	62,7
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	23,2	61,3	86,4	66,7
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	12,1	20,8	100,0*	62,2
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	26,5	40,7	91,7	52,8
7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	27,6	52,6	80,0*	78,6

Примечание. В таблице 4.5.4. столбцы имеют следующие значения:

1. *Риск коррупции* — это доля случаев попадания в коррупционную ситуацию среди всех случаев обращения гражданина к государству с целью решения той или иной своей проблемы. Риск коррупции может рассматриваться как индикатор интенсивности коррупционного давления власти на граждан.
2. *Спрос на коррупцию* — это готовность граждан давать взятку. Этот спрос измеряется долей случаев, в которых попавший в коррупционную ситуацию гражданин дает взятку. Спрос на коррупцию может рассматриваться в качестве индикатора готовности граждан использовать взятки для решения своих проблем. Иначе говоря, спрос на коррупцию может быть индикатором готовности граждан поддаться коррупционному давлению со стороны чиновников.

зованием. Уровни рисков для этих социальных групп оказались близки к рискам в целом по обеим выборкам.

Самый низкий темп роста риска коррупции при получении бесплатной медицинской помощи в поликлинике или больнице был обнаружен у респондентов 60 лет и старше из среднеобеспеченных семей (с 12,1% до 20,8%). По-видимому, размеры этого рынка бытовой коррупции, формируемые такой социальной группой уже близки к возможному максимуму.

Спрос на коррупцию при получении бесплатной медицинской помощи в поликлинике или больнице снизился от 2001 к 2005 г., т.е. граждане в этих слу-

чаях стали несколько реже соглашаться давать взятки. Но при этом спрос на коррупцию в этой сфере (78,0% в 2001 г. против 62,0% в 2005 г.) все равно превышает средний спрос по всем рынкам бытовой коррупции (74,7% в 2001 г. против 53,2% в 2005 г.).

Снижение спроса на коррупцию при получении бесплатной медицинской помощи в поликлинике или больнице от 2001 к 2005 г. произошло для всех социальных групп, за исключением респондентов из малообеспеченных семей и из среднеобеспеченных семей в возрасте 18–24 лет. Для социальной группы респондентов из малообеспеченных семей спрос на коррупцию несколько вырос (с 58,1% в 2001 г. до 62,6% в 2005 г.), что противоречит тенденции изменения этого показателя в целом по выборкам. Вполне вероятно, что распространенность социальных практик взяточничества в получении бесплатной медицинской помощи в поликлинике или больнице привела в 2005 г. к тому, что даже малообеспеченные граждане стали давать взятки примерно столь же часто, как и все остальные, чтобы получать соответствующие услуги. Поэтому уровень спроса на коррупцию при получении бесплатной медицинской помощи в поликлинике или больнице для малообеспеченных респондентов оказался примерно равным уровню спроса на коррупцию в соответствующих ситуациях по всей выборке. Для группы респондентов из среднеобеспеченных семей в возрасте 18–24 лет объемы выборок не позволяют сделать статистически значимые выводы.

Самый высокий уровень спроса на коррупцию при получении бесплатной медицинской помощи в поликлинике или больнице в 2005 году был обнаружен у респондентов из высокообеспеченных семей с высшим образованием (78,6%). Существенно ниже оказался спрос на коррупцию такого рода у респондентов из высокообеспеченных семей, не имеющих высшего образования (52,8%). Причина этих различий не может быть установлена по данным проведенного в 2005 г. исследования в силу недостаточно большого объема выборки и отсутствия дополнительных вопросов о ситуации взяточничества в поликлиниках и больницах.

По данным исследований 2001 и 2005 гг. были оценены объемы рынков коррупции в системе здравоохранения. Эти сведения представлены в таблице 4.5.5.

Таблица 4.5.5. Динамика годовых объемов специальных рынков бытовой коррупции по данным опросов «Граждане-2001» и «Граждане-2005» (приводятся сведения только по рынку в системе здравоохранения)

Проблема (или соответствующий рынок бытовой коррупции)	Объем рынка, \$ млн		Доля от общего рынка	
	2001	2005	2001	2005
Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике, больнице	602,41	401,1	0,2870	0,148
В целом по всем рынкам	2 825	3 014		

В таблице 4.5.5 доля от общего рынка исчислена по отношению к сумме объемов всех рынков бытовой коррупции. Сравнение данных исследований 2001 и 2005 гг. показывает, что в среднем объем всех рынков бытовой коррупции вырос незначительно, примерно на 6,7%, что вполне сопоставимо с размерами инфляции. Но объем рынка получения бесплатной медицинской помощи в поликлинике или больнице снизился на 33,4%, что существенно ниже средних показателей рынков бытовой коррупции. Можно сделать вывод, что повышение риска коррупции, т.е. коррупционное давление на граждан администраторов, врачей, среднего и младшего медицинского персонала в системе здравоохранения приводит к тому, что довольно много малообеспеченных граждан просто не имеют денег на то, чтобы давать им взятки. Можно высказать также гипотезу о том, что с другой стороны, более обеспеченные граждане стали больше лечиться в платных частных лечебных заведениях, таким образом избегая дачи взяток в системе здравоохранения. И, как показывает сравнение результатов исследований 2001 и 2005 гг., повышение коррупционного давления на граждан на рынке медицинских услуг привело за 4–5 лет к снижению объема этого рынка бытовой коррупции. Следовательно, коррупционное поведение администраторов, врачей, среднего и младшего медицинского персонала на этом рынке не является для них экономически эффективным, если его оценивать по динамике объема коррупционного рынка медицинских услуг.

В таблице 4.5.6 представлены значения средних размеров взяток на рынках коррупции в системе здравоохранения.

Таблица 4.5.6. Динамика средних размеров взяток в рублях по данным опросов «Граждане-2001» и «Граждане-2005» (приводятся сведения только по рынку в системе здравоохранения)

Проблема (соответствующий рынок бытовой коррупции)	2001		2005		Темпы роста Δ
	величина	ранг	величина	ранг	
Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике, больнице	1093	8	1423	11	0,57
В среднем по всем рынкам	1817		2780		

В таблице 4.5.6 ранги означают номера размеров взяток, упорядоченные по убыванию по всем проанализированным рынкам коррупции. Таким образом, ранг 1 приписан самой большой средней взятке; а ранг 14 (потому что всего проанализировано 14 рынков бытовой коррупции) — самой малой. Величина Δ характеризует темпы роста размеров взяток на данном рынке с 2001 к 2005 г. Эта величина подсчитана следующим образом: сначала исчислен процентный рост размера средней взятки на каждом рынке бытовой коррупции как отношение разницы размеров этих взяток в 2001 и 2005 гг. Потом эти величины поделены на общий процентный рост среднего размера взяток по данным для всех рын-

ков. Таким образом, величина Δ показывает, во сколько раз изменение размера средней взятки на данном рынке бытовой коррупции превосходит (если Δ больше 1) или уступает (если Δ меньше 1) росту среднего размера взятки в целом на всей совокупности проанализированных рынков бытовой коррупции.

В соответствии с данными исследований 2001 и 2005 гг. по средним размерам взяток на рынке получения бесплатной медицинской помощи в поликлинике или больнице произошло небольшое, но заметное увеличение. Но в общем ряду размеров взяток на проанализированных рынках бытовой коррупции размер средней взятки на рынке медицинских услуг снизился по рангу с 8 на 11 ранг. И размер средней взятки на рынке медицинских услуг остается как в 2001, так и в 2005 г. меньше среднего размера взятки по всем проанализированным рынкам бытовой коррупции.

Снижение объема коррупционного рынка получения бесплатной медицинской помощи в поликлинике или больнице объясняется противоположным действием двух факторов. С одной стороны, ростом риска, т.е. давления на граждан коррумпированных администраторов, врачей, среднего и младшего медицинского персонала в системе здравоохранения, а также ростом их требований к размерам взяток с граждан. С другой стороны, снижением готовности граждан давать такие взятки, что проявляется в снижении спроса на коррупцию и ее интенсивности в системе здравоохранения.

При этом гражданам достаточно сложно сократить свои контакты со сферой здравоохранения. В таблице 4.5.7 представлена частота обращения граждан к государственным услугам в сфере здравоохранения. Эта частота фактически представляет собой вероятность того, что средний гражданин взаимодействует с государством на рынке медицинских услуг, если стало известно, что он обратился к услугам этой сферы. По данным исследования 2001 г. средний гражданин нуждался в медицинских услугах государственных лечебных учреждений в 16,1% случаев, а по данным исследования 2005 г. — уже в 23,6% случаях. При этом ранг, т.е. номер этого типа услуг, необходимых гражданам, остается самым высоким из всех проанализированных рынков бытовой коррупции — он был и остался равен 1.

Таблица 4.5.7. Динамика спроса на услуги государства в процентах по данным опросов «Граждане-2001» и «Граждане-2005» (приводятся сведения только по услугам системы здравоохранения).

Проблема (соответствующий рынок бытовой коррупции)	2001		2005	
	величина	ранг	величина	ранг
Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике, больнице	16,1	1	23,6	1
В среднем по всем рынкам	1817		2780	

В таблице 4.5.7 ранги означают номера размера частот обращения граждан, упорядоченные по убыванию по всем проанализированным рынкам коррупции. Таким образом, ранг 1 приспан самой большой по размеру частоте, а ранг 14 (потому что всего проанализировано 14 рынков бытовой коррупции) — самой малой.

Темп роста спроса на услуги государства в области медицины (доля в процентах изменения спроса на услуги государства и исчисляется как процент от разницы спроса в 2005 и 2001 гг. по отношению к спросу в 2001 г.) является самым высоким из всех проанализированных рынков бытовой коррупции и составляет 46,6%. Это еще одно подтверждение гипотезы о том, что значительная часть российских граждан за последние 5 лет не снизила, а повысила спрос на государственные услуги в системе здравоохранения. Этот вывод, безусловно, требует корректировки проводимых в системе здравоохранения реформ, потому что при росте спроса граждан на услуги именно государственной медицины они подвергаются все большему коррупционному давлению со стороны работников этой системы.

Коррупция в системе здравоохранения, скорее всего, приводит многих российских граждан, не имеющих достаточных размеров финансов на обслуживание в системе частной платной медицины, к снижению уровня здоровья. Этот вывод подтверждается статистическими данными государственной статистики РФ о росте смертности в стране, о росте числа обращений граждан к медицинским услугам на последних стадиях заболеваний, а не пока их можно эффективно лечить, о снижении уровня здоровья призывников на военную службу, детей школьного возраста, женщин, собирающихся рожать, и многих других категорий российских граждан.

ОЦЕНКИ ПОСЛЕДСТВИЙ КОРРУПЦИИ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В исследовании 2005 г. респондентам задавался специальный вопрос о том, насколько коррупция препятствует решению различных задач, стоящих перед страной. Точная формулировка вопроса приводится в таблице 4.5.10.

Как видно, подавляющее большинство респондентов (81,0%) считает, что коррупция скорее препятствует или прямо препятствует развитию системы здравоохранения, его доступности и высокого качества для граждан. Не было обнаружено существенных различий в оценках респондентами разных социальных групп того, насколько коррупция препятствует развитию системы здравоохранения. Статистически значимыми различиями можно считать только то, что вариант ответа «Скорее не препятствует» респонденты из малообеспеченных семей выбирали существенно реже, чем в целом по выборке (9,1%), а респонденты из высокообеспеченных семей с высшим образованием — суще-

Таблица 4.5.10. Частоты (в процентах) выбора ответов на вопрос: «Известно, что коррупция страшна не только сама по себе, но и своими негативными последствиями. В связи с этим, оцените, пожалуйста, в какой мере коррупция препятствует решению различных задач, стоящих перед нашей страной? Выберите для каждой из приведенных ниже задач один из следующих вариантов ответа: (1) Не препятствует; (2) Скорее не препятствует; (3) Скорее препятствует; (4) Препятствует; (0) Затрудняюсь ответить» при оценке задачи «Развитие системы здравоохранения, его доступности и высокого качества для граждан» по данным опроса «Граждане-2005»

Социальные группы	Номера ответов				
	1	2	3	4	0
Вся выборка	3,4	12,1	34,5	46,5	3,5
По отдельным социальным группам:					
1. Из малообеспеченных семей	2,4	9,1	34,7	49,8	4,0
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	4,8	16,9	33,9	41,9	2,4
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование	2,5	12,2	33,6	49,2	2,5
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	3,1	14,9	34,2	46,6	1,2
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	2,0	13,0	31,1	51,2	2,8
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	4,3	9,6	37,0	46,0	3,1
7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	5,1	19,6	29,0	44,2	2,2

ственно чаще, чем в среднем по выборке (19,6%). Но этот вариант ответа не определял доминирующие позиции представителей ни одной социальной группы. По суммам выборов ответов «скорее препятствует» и «Препятствует» оценки всех социальных групп были близки: от 73,2% у представителей высокообеспеченных семей с высшим образованием до 85,5% у представителей малообеспеченных семей. Таким образом, подавляющее большинство респондентов отмечало значимость коррупции как препятствия в развитии системы здравоохранения в нашей стране.

Статья 41 Конституции РФ гарантирует каждому гражданину право на охрану здоровья и медицинскую помощь, устанавливая при этом ее бесплатность в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения.

Конституция РФ не содержит ограничений на получение медицинских услуг в негосударственных или частных лечебных учреждениях за определенную плату. Как и во всем мире, платные медицинские услуги в России стоят весьма недешево, и к ним могут прибегать в основном представители обеспеченных социальных групп граждан. В этом проявляется определенная дискриминация

граждан по уровню их доходов: богатые за плату могут получать медицинские услуги намного более высокого качества, чем бедные и малообеспеченные, которым остается надеяться исключительно на бесплатные услуги государственных и муниципальных учреждений здравоохранения. Без дополнительных неформальных вознаграждений во многих лечебных учреждениях никакие хирургические операции и процедуры, связанные с лечением серьезных заболеваний не могут быть проведены. В этих случаях более обеспеченные граждане также получают определенные преимущества перед менее обеспеченными в получении продекларированной в Конституции РФ бесплатной медицинской помощи.

Сложное финансовое и материальное положение государственных и муниципальных учреждений здравоохранения и низкие оклады медицинских работников нередко служат оправданием в глазах российских граждан необходимости предоставления им за их труд дополнительных неформальных вознаграждений. Такие вознаграждения во многом стали привычными и не всегда воспринимаются как акты коррупции: нередко граждане таким образом выражают свою благодарность специалистам, помогшим им сохранить здоровье, излечиться от каких-то заболеваний и т.п.

Коррупция в медицинских учреждениях становится нормой жизни, фактором, определяющим практически все возможности граждан реализации права на охрану здоровья и медицинскую помощь, гарантированные Конституцией РФ. И если коррупция становится условием реализации конституционных прав граждан, то преодолеть ее в России будет очень непросто, ведь медицинскими услугами пользуются все граждане без исключения.

§ 4.6. КОРРУПЦИЯ В СУДЕБНОЙ СИСТЕМЕ

В этом параграфе приводятся результаты исследований Фонда ИНДЕМ, основанные на формализованных анкетных опросах граждан и бизнесменов 2001, 2002, 2004 и 2005 гг., которые кратко обозначаются «Граждане-2001», «Бизнес-2001», «Граждане-2002», «Бизнес-2002», «Граждане-2004», «Бизнес-2004», «Граждане-2005», «Бизнес-2005» соответственно. В приводимых ниже таблицах сравниваются ответы респондентов на одинаковые вопросы в разных исследованиях. Но в некоторых случаях формулировки вопросов несколько отличались, поэтому для единообразия в таблицах этого параграфа приводятся формулировки вопросов исследования 2005 г.

ОТНОШЕНИЕ К ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ КОРРУПЦИОГЕННЫМ СИТУАЦИЯМ В СУДЕБНОЙ СИСТЕМЕ

В исследованиях 2004 и 2005 гг. респондентам задавался вопрос о том, насколько негативными являются последствия для общества некоторых ситуаций, достаточно часто встречающихся в социальной практике современных российских граждан. В таблице 4.4.1 представлены данные ответов граждан на этот вопрос.

Все ситуации в этой таблице для наглядности отсортированы по уровню их вреда в соответствии с ответами респондентов по данным исследования 2005 г. По данным исследования 2004 г. упорядочение должно быть несколько иным, но в обоих исследованиях коррупционные ситуации, связанные с судебной системой считаются гражданами одними из наиболее вредных. В исследовании 2005 г. две такие ситуации занимают 2 и 3 позиции, а в исследовании 2004 г. — 3 и 4 из 15 предложенных для оценки.

Статистическая значимость этого вывода подтверждается анализом распределения рейтингов¹ и их рангов по той же совокупности ситуаций, предлагавшихся респондентам-гражданам для оценивания в исследованиях 2004 и 2005 гг. Эти данные приведены в таблице 4.4.2.

Рейтинги строились по всей совокупности возможных оценок этих ситуаций респондентами: «Это очень вредно», «Это вредно, но не очень» и «Это, в общем-то, безвредно». При этом чем выше значение рейтинга и чем ниже его ранг, тем реже респонденты оценивали соответствующую ситуацию как вредную. Поэтому ситуации, связанные с судебной системой, занимают в сознании респондентов 2–3 и 3–4 места по степени вреда из 15 возможных. Степень вреда от этой ситуации оценивается большинством респондентов существенно выше средней по всей совокупности предложенных им для оценивания ситуаций.

В оценках этих двух ситуаций, относящихся к судебной системе, выявились некоторые различия у представителей разных социальных групп. Оценки, которые давали респонденты в зависимости от их социального статуса², представлены в таблице 4.6.1.

Анализ данных таблицы 4.6.1 показывает следующее. Оценки респондентов в обоих исследованиях не очень сильно отличались от средних по выборкам для разных социальных групп. Подавляющее большинство респондентов всех социальных групп оценивали эти две ситуации, связанные с судебной систе-

¹ Описание понятия рейтинг, используемого для анализа данных проведенных исследований, приведено в § 1.3.

² Имеется в виду переменная, которая была названа «социальный статус». Она была сформирована из комплексов значений социально-демографических характеристик респондентов и использовалась в анализе данных формализованных анкетных исследований 2001 и 2005 гг. Более подробное описание этой переменной приведено в § 1.5.

Таблица 4.6.1. Частоты (в процентах) выбора ответа «Это очень вредно» при оценке социальной опасности ситуаций, связанных с судебной системой, для выборок «Граждане-2004» и «Граждане-2005» внутри групп респондентов с разным социальным статусом

Описание социального статуса	2004	2005
Крупный руководитель звонит судье и дает указание, как нужно решить рассматриваемое дело		
1. Из малообеспеченных семей	77,3	90,4
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	77,3	86,3
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование	79,4	90,0
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	91,8	90,1
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	78,7	89,4
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	83,2	86,0
7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	82,8	87,0
В целом по выборке	79,8	88,2
Судья решает хозяйственный спор между двумя фирмами в пользу той, которая дала взятку		
1. Из малообеспеченных семей	92,4	76,1
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	86,3	71,3
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование	90,2	80,2
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	89,4	82,8
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	90,2	83,9
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	87,0	82,9
7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	84,1	81,3
В целом по выборке	88,4	79,0

мой, как очень вредные. Но статистическая значимость оценок респондентов в исследованиях 2004 и 2005 гг. была разной для этих двух ситуаций.

В исследовании 2004 г. в Татарстане респонденты из малообеспеченных семей статистически существенно реже, чем в целом по выборке, оценивали обе предложенные им ситуации, связанные с судебной системой, как очень вредные. Близкие частоты таких оценок были выявлены у респондентов из среднеобеспеченных семей в возрасте 18–24 лет. Но эти респонденты статистически значимо реже, чем в целом по выборке оценивали только ситуацию решения судом хозяйственного спора в пользу той фирмы, которая дала взятку. Существенно чаще, чем в целом по выборке, эту ситуацию оценивали как очень вредную респонденты из среднеобеспеченных семей в возрасте

25–59 лет с высшим образованием. Оценки второй ситуации, когда руководитель дает указание судье, как нужно решить рассматриваемое дело, для всех социальных групп, кроме представителей малообеспеченных семей и среднеобеспеченных семей в возрасте 18–24 лет, были статистически значимо близкими.

В исследовании 2005 г. на всероссийской выборке ситуацию решения судом хозяйственного спора в пользу той фирмы, которая дала взятку, респонденты из малообеспеченных семей существенно чаще, чем в целом по выборке, оценивали, как очень вредную. А представители высокообеспеченных семей с высшим образованием — наоборот, существенно реже, чем в целом по выборке, оценивали эту ситуацию как очень вредную. В исследовании 2005 г. на всероссийской выборке оценки ситуации, когда руководитель дает указание судье, как нужно решить рассматриваемое дело, для всех социальных групп оказались статистически значимо близкими.

Аналогичный вопрос о вреде тех же самых ситуаций задавался и бизнесменам. В таблице 4.6.2 приведены данные их ответов на этот вопрос.

Таблица 4.6.2. Частоты (в процентах) выбора ответов «Это очень вредно» на вопрос «Ниже приведен список различных ситуаций. Оцените их с точки зрения негативных последствий для общества» для выборок «Бизнес-2004» и «Бизнес-2005»

№	Описание ситуаций	2004	2005
1	Судья решает хозяйственный спор между двумя фирмами в пользу той, которая дала взятку	84,7	89,7
2	Инспектор ГАИ останавливает машину с сильно пьяным водителем, но за вознаграждение отпускает его	88,1	88,6
3	В сельской местности администрация грозит жителям не завезти корма, дрова, уголь и т.п., если жители не проголосуют как нужно	84,3	86,9
4	Крупный руководитель звонит судье и дает указание, как нужно решить рассматриваемое дело	81,3	86,8
5	Депутат законодательного органа голосует в поддержку законопроекта, получив за это вознаграждение	84,7	83,8
6	Хулиган за взятку освобождается от наказания (15 суток)	73,5	70,1
7	Фирма получает заказ от органа власти на строительство по цене в два раза большей, чем принято на рынке строительства	56,0	64,8
8	Чтобы ускорить принятие решения по регистрации фирмы, предприниматель приносит чиновнику подарок	29,9	37,5
9	Репетитор при подготовке для поступления в вуз гарантирует поступление независимо от качества подготовки	34,7	36,5
10	Врач за вознаграждение выдает больничный лист	24,3	35,4

Таблица 4.6.2. Продолжение

11	Сотрудник милиции за неформальную плату обеспечивает безопасность коммерческой фирме	23,9	35,1
12	Студент вручает экзаменатору бутылку коньяка или коробку конфет для получения хорошей оценки	25,7	32,4
13	Чиновник принимает приглашение бизнесмена поужинать в ресторане после решения этим чиновником проблемы бизнесмена	22,4	28,1
14	Чиновник устраивает жену в фирму, работу которой он контролирует в рамках своих обязанностей	18,3	25,5
15	Чиновник устраивает на работу к себе в ведомство своего родственника	22,0	24,1

В таблице 4.6.2 для наглядности ситуации отсортированы по уровню их вреда в соответствии с ответами респондентов по данным исследования 2005 г. По данным исследования 2004 г. упорядочение должно быть несколько иным, но в обоих исследованиях коррупционные ситуации, связанные с судебной системой, подавляющим большинством бизнесменов считаются очень вредными.

В исследовании 2005 г. бизнесмены поставили ситуацию со взяткой в суде на первое место по вредности, а воздействие должностных лиц других органов власти на решения судов — на 4 по вредности из 15 предложенных. В исследовании 2004 г. приоритеты бизнесменов были несколько другими: эти же ситуации были ими поставлены на 2 и 4 места по вредности из 15 предложенных.

Статистическая значимость этих выводов подтверждается анализом распределения рейтингов¹ и их рангов по той же совокупности ситуаций, предлагавшихся респондентам-бизнесменам для оценивания в исследованиях 2004 и 2005 гг. Эти данные приведены в таблице 4.6.3.

Рейтинги строились по всей совокупности возможных оценок этих ситуаций респондентами. При этом, чем выше значение рейтинга и чем ниже его ранг, тем весомее респонденты оценивали негативные последствия соответствующей ситуации. Различия в рейтингах на одну или две единицы (пункта) являются в данном случае незначимыми. Поэтому обе ситуации, связанные с судебной системой и по этому критерию занимают в сознании респондентов 2–3 и 3–4 места по степени их вреда из 15 возможных. Степень вреда от этих ситуаций оценивается большинством респондентов-бизнесменов существенно выше средней по всей совокупности предложенных им для оценивания ситуаций.

¹ Описание понятия рейтинг, используемого для анализа данных проведенных исследований, приведено в параграфе 1.3.

Таблица 4.6.3. Рейтинги и ранги выбора ответов на вопрос «Ниже приведен список различных ситуаций. Оцените их с точки зрения негативных последствий для общества» для выборок «Бизнес-2004» и «Бизнес-2005»

Описание ситуаций	2004		2005	
	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
Инспектор ГАИ останавливает машину с сильно пьяным водителем, но за вознаграждение отпускает его	0,927	1	0,866	4
Студент вручает экзаменатору бутылку коньяка или коробку конфет для получения хорошей оценки	0,773	12	0,603	12
Депутат законодательного органа голосует в поддержку законопроекта, получив за это вознаграждение	0,901	6	0,853	5
Репетитор при подготовке для поступления в вуз гарантирует поступление независимо от качества подготовки	0,777	10	0,638	11
Фирма получает заказ от органа власти на строительство по цене в два раза большей, чем принято на рынке строительства	0,825	7	0,751	7
Чиновник устраивает на работу к себе в ведомство своего родственника	0,697	15	0,525	14
Крупный руководитель звонит судье и дает указание, как нужно решить рассматриваемое дело	0,906	4	0,874	3
Судья решает хозяйственный спор между двумя фирмами в пользу той, которая дала взятку	0,907	3	0,875	2
Чиновник устраивает жену в фирму, работу которой он контролирует в рамках своих обязанностей	0,697	14	0,523	15
Сотрудник милиции за неформальную плату обеспечивает безопасность коммерческой фирме	0,788	8	0,639	10
Врач за вознаграждение выдает больничный лист	0,786	9	0,674	8
Чиновник принимает приглашение бизнесмена поужинать в ресторане после решения этим чиновником проблемы бизнесмена	0,723	13	0,576	13
Чтобы ускорить принятие решения по регистрации фирмы, предприниматель приносит чиновнику подарок	0,775	11	0,658	9
В сельской местности администрация грозит жителям не завезти корма, дрова, уголь и т.п., если жители не проголосуют как нужно	0,922	2	0,883	1
Хулиган за взятку освобождается от наказания (15 суток)	0,904	5	0,805	6

В оценках степени вреда этих двух ситуаций, относящихся к судебной системе, не было выявлено никаких статистически значимых различий у представителей бизнеса разного размера и вида деятельности¹. Этот вывод подтверждается данными однотипных таблиц 4.6.4 и 4.6.5, каждая из которых относится к одной из ситуаций, предложенных респондентам-бизнесменам для оценивания. Поскольку для данных 2004 и 2005 гг. пришлось сформировать разные категории размера и вида деятельности бизнеса, данные по каждой ситуации представлены двумя частями — одна для 2004 г., а другая — для 2005 г.

Таблица 4.6.4. Частоты (в процентах) выбора ответа «Это очень вредно» при оценке социальной опасности ситуации «Крупный руководитель звонит судье и дает указание, как нужно решить рассматриваемое дело» для выборок «Бизнес-2004» и «Бизнес-2005» внутри групп респондентов, представляющих разные категории бизнеса

Описание размера и вида деятельности бизнеса	
	2004
1. Малый бизнес в торговле	84,2
2. Малый бизнес в обслуживании	88,7
3. Малый бизнес в промышленности и строительстве	71,4
4. Средний бизнес в торговле	90,9
5. Средний бизнес в обслуживании	80,0
6. Средний бизнес в промышленности и строительстве	81,5
7. Крупный бизнес	64,3
8. Другой бизнес	66,7
В целом по выборке 2004 г.	81,3
	2005
1. Малый бизнес в розничной торговле	85,2
2. Малый бизнес в оптовой торговле	88,6
3. Малый бизнес в обслуживании	88,8
4. Малый бизнес в промышленности	83,9
5. Малый бизнес в строительстве зданий и сооружений	90,0
6. Средний бизнес в промышленности	83,7
7. Средний бизнес в строительстве зданий и сооружений	82,9

¹ Имеется в виду переменная, которая была названа «размер и вид деятельности бизнеса». Она была сформирована из комплексов значений характеристик бизнеса респондентов формализованных анкетных исследований 2001 и 2005 гг. Более подробное описание этой переменной приведено в § 1.5.

Таблица 4.6.4. Продолжение

8. Средний бизнес в торговле	89,5
9. Средний бизнес в обслуживании	87,7
10. Крупный бизнес в промышленности	84,6
11. Крупный бизнес в торговле и обслуживании	87,8
12. Другой бизнес	86,6
В целом по выборке 2005 г.	86,8

Таблица 4.6.5. Частоты (в процентах) выбора ответа «Это очень вредно» при оценке социальной опасности ситуации «Судья решает хозяйственный спор между двумя фирмами в пользу той, которая дала взятку» для выборок «Бизнес-2004» и «Бизнес-2005» внутри групп респондентов, представляющих разные категории бизнеса

Описание размера и вида деятельности бизнеса	
	2004
1. Малый бизнес в торговле	86,0
2. Малый бизнес в обслуживании	87,3
3. Малый бизнес в промышленности и строительстве	78,6
4. Средний бизнес в торговле	95,5
5. Средний бизнес в обслуживании	88,0
6. Средний бизнес в промышленности и строительстве	77,8
7. Крупный бизнес	78,6
8. Другой бизнес	79,2
В целом по выборке 2004 г.	84,7
	2005
1. Малый бизнес в розничной торговле	86,1
2. Малый бизнес в оптовой торговле	82,9
3. Малый бизнес в обслуживании	91,3
4. Малый бизнес в промышленности	89,2
5. Малый бизнес в строительстве зданий и сооружений	95,0
6. Средний бизнес в промышленности	91,8
7. Средний бизнес в строительстве зданий и сооружений	83,8
8. Средний бизнес в торговле	90,4
9. Средний бизнес в обслуживании	93,0

Таблица 4.6.5. Продолжение

10. Крупный бизнес в промышленности	88,5
11. Крупный бизнес в торговле и обслуживании	97,6
12. Другой бизнес	91,0
В целом по выборке 2005 г.	89,7

Некоторые различия процентов ответов представителей бизнеса разного размера и вида деятельности и в 2005, и в 2004 гг. объясняются скорее различиями их долей в выборках проведенных исследований, чем статистически значимыми различиями оценок вреда ситуаций, связанных с судебной системой.

В обоих исследованиях коррупционные ситуации в судах оценивались и гражданами и бизнесменами, как одни из самых вредных. При этом бизнесменами взятки в судах оцениваются в целом несколько более вредными, чем гражданами, по-видимому, потому, что бизнесмены чаще, чем обычные граждане обращаются в суды, и от решений судов приобретения и потери бизнеса могут быть весьма существенными.

Про те же самые ситуации далее в исследованиях 2004 и 2005 гг. спрашивалось, не являются ли они случаями коррупции. Иначе говоря, респондентов, как граждан, так и бизнесменов, просили оценить, усматривают ли они возможности коррупции в этих ситуациях.

В таблице 4.4.4 представлены данные ответов граждан на этот вопрос. В ней все ситуации отсортированы по доле респондентов, которые оценили их, как коррупционные по данным исследования 2005 г. Граждане в этом исследовании поставили на первое место по коррупционности взятки в судах, а на второе — воздействие должностных лиц других органов власти на решения судов. Оценки граждан в исследовании 2004 г. в Татарстане существенно отличались от общероссийских: они наиболее часто оценивали как коррупционное действие взятку чиновнику исполнительной власти за регистрацию фирмы. Взятки в судах по уровню коррупционности оказались в исследовании 2004 г. на 2–3 местах, а воздействие должностных лиц других органов власти на решения судов — на 12–13 места из 15 предложенных ситуаций. Вполне возможно, что граждане, постоянно проживающие в Татарстане, не очень хорошо осведомлены о том, как решает свои проблемы бизнес в их регионе и во всей стране.

Анализ распределения рейтингов и их рангов оценок респондентами-гражданами коррупционности ситуаций из той же совокупности показал довольно высокую их устойчивость внутри данных каждого проведенного исследования. Эти данные приведены в таблице 4.4.5.

Рейтинги строились по всей совокупности возможных оценок этих ситуаций респондентами: «Это точно случай коррупции», «Это спорная ситуация: может коррупция, а может — нет» и «Это не имеет отношения к коррупции». При этом чем выше значение рей-

тинга и чем ниже его ранг, тем чаще респонденты оценивали соответствующую ситуацию как случай коррупции. Различия в рейтингах на одну или две единицы (пункта) являются в данном случае незначимыми. Ситуации, связанные с судебной системой, по этому критерию занимают в сознании респондентов 1 и 3–4 места по степени их коррупционности из 15 возможных. Следовательно, эти ситуации в сравнении с другими весьма часто связываются респондентами-гражданами с коррупцией. И этот вывод является статистически значимым.

Оценки того, являются ли эти две ситуации, относящиеся к судебной системе, случаями коррупции, у представителей разных социальных групп оказались почти одинаковыми. Подавляющее большинство респондентов во всех социальных группах оценили эти ситуации как случаи коррупции. Оценки такого рода, которые давали респонденты в зависимости от их социального статуса, представлены в таблице 4.6.6.

Таблица 4.6.6. Частоты (в процентах) выбора ответа «Это точно случай коррупции» при оценке коррупционности ситуаций, связанных с судебной системой, для выборок «Граждане-2004» и «Граждане-2005» внутри групп респондентов с разным социальным статусом

Описание социального статуса	2004	2005
Крупный руководитель звонит судье и дает указание, как нужно решить рассматриваемое дело		
1. Из малообеспеченных семей	77,5	84,1
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	76,0	82,3
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование	80,7	85,6
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	79,9	83,2
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	74,7	87,8
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	80,6	82,3
7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	75,4	78,3
В целом по выборке	78,7	84,1
Судья решает хозяйственный спор между двумя фирмами в пользу той, которая дала взятку		
1. Из малообеспеченных семей	85,4	90,4
2. Из среднеобеспеченных семей, 18–24 года	82,7	89,5
3. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, начальное или среднее образование	86,5	91,6
4. Из среднеобеспеченных семей, 25–59 лет, высшее или неполное высшее образование	88,8	86,3
5. Из среднеобеспеченных семей, от 60 лет и старше	85,6	91,3
6. Из высокообеспеченных семей, начальное или среднее образование	89,5	86,0
7. Из высокообеспеченных семей, высшее или неполное высшее образование	92,5	84,8
В целом по выборке	87,0	89,5

В исследовании 2004 г. в Татарстане респонденты из малообеспеченных семей статистически существенно чаще, чем в целом по выборке, затруднялись с оценками того, являются ли коррупционными обе предложенные им ситуации, связанные с судебной системой. Ситуацию, в которой руководитель звонит судье и дает указание, как следует решать дело, подавляющее большинство представителей всех социальных групп единодушно оценивали как коррупционную. В оценках этой ситуации выделились позиции только представителей среднеобеспеченных семей 18–24 лет и высокообеспеченных семей с высшим или неполным высшим образованием: они чуть реже оценивали эту ситуацию как коррупционную и существенно чаще, чем в среднем по выборке, как спорную, которая может быть коррупцией, а может и не быть. Но таких респондентов в этих категориях оказалось немного — от 23 до 30 из общего числа 134 или 150 соответственно. В оценках второй ситуации, когда судья решает хозяйственный спор в пользу той фирмы, которая дала взятку, представители высокообеспеченных семей с высшим или неполным высшим образованием, наоборот, существенно чаще, чем в среднем по выборке, утверждали, что это точно случай коррупции. По-видимому, они из всех социальных групп лучше всего понимают сущность этой ситуации как коррупционной. Но и подавляющее большинство представителей всех социальных групп согласованно оценивали эту ситуацию как коррупционную.

В исследовании 2005 г. на всероссийской выборке респонденты из малообеспеченных семей статистически существенно чаще, чем в целом по выборке, затруднялись с оценками того, является ли коррупционной первая ситуация, в которой руководитель звонит судье и дает указание, как следует решать дело. По второй ситуации, когда судья решает хозяйственный спор в пользу той фирмы, которая дала взятку, лишь очень немногие из них, как и из других социальных групп, затруднялись с оценками ее коррупционности.

Обе ситуации, связанные с судебной системой, подавляющее большинство представителей всех без исключения социальных групп согласованно оценивали как коррупционные. Но можно отметить и некоторые различия в оценках. Первую ситуацию как случай коррупции чаще, чем в среднем по выборке, оценивали представители среднеобеспеченных семей в возрасте от 60 лет и старше, а реже — представители высокообеспеченных семей с высшим или неполным высшим образованием. Вторую ситуацию как случай коррупции существенно чаще, чем в среднем по выборке, оценивали представители среднеобеспеченных семей возраста 25–59 лет с начальным или средним образованием, а также представители высокообеспеченных семей, имеющие начальное или среднее образование, а существенно реже — представители высокообеспеченных семей с высшим или неполным высшим образованием. Последние существенно чаще, чем в среднем по выборке, оценивали эту ситуацию как спорную, которая может быть коррупцией, а может и не быть. Мотивы таких оценок необходимо изучать в последующих исследованиях.

В таблице 4.6.7. представлены данные ответов бизнесменов на вопрос о коррупционности ситуаций из того же списка, который предлагался для оценивания гражданам.

Таблица 4.6.7. Частоты (в процентах) выбора ответа «Это точно случай коррупции» при ответе на вопрос «Как вы считаете, являются или не являются эти же ситуации случаями коррупции?» для выборок «Бизнес-2004» и «Бизнес-2005»

№	Описание ситуаций	2004	2005
1	Судья решает хозяйственный спор между двумя фирмами в пользу той, которая дала взятку	88,8	88,5
2	Депутат законодательного органа голосует в поддержку законопроекта, получив за это вознаграждение	87,3	87,5
3	Крупный руководитель звонит судье и дает указание, как нужно решить рассматриваемое дело	81,0	80,3
4	В сельской местности администрация грозит жителям не завезти корма, дрова, уголь и т.п., если жители не проголосуют как нужно	74,3	73,8
5	Инспектор ГАИ останавливает машину с сильно пьяным водителем, но за вознаграждение отпускает его	72,4	71,0
6	Фирма получает заказ от органа власти на строительство по цене в два раза большей, чем принято на рынке строительства	65,7	70,5
7	Хулиган за взятку освобождается от наказания (15 суток)	70,1	62,1
8	Чтобы ускорить принятие решения по регистрации фирмы, предприниматель приносит чиновнику подарок	46,3	45,9
9	Сотрудник милиции за неформальную плату обеспечивает безопасность коммерческой фирме	40,7	42,8
10	Врач за вознаграждение выдает больничный лист	37,7	36,3
11	Репетитор при подготовке для поступления в вуз гарантирует поступление независимо от качества подготовки	41,8	32,5
12	Чиновник принимает приглашение бизнесмена поужинать в ресторане после решения этим чиновником проблемы бизнесмена	29,5	30,4
13	Студент вручает экзаменатору бутылку коньяка или коробку конфет для получения хорошей оценки	31,3	25,9
14	Чиновник устраивает жену на работу в фирму, работу которой он контролирует в рамках своих обязанностей	20,5	21,1
15	Чиновник устраивает на работу к себе в ведомство своего родственника	17,2	19,2

Бизнесмены в исследованиях 2004 и 2005 г. дали практически одинаковые оценки того, какие из представленных им 15 ситуаций являются случаями коррупции. На первое место по доле оценок ситуации как коррупционной они

поставили взятки в судах, а на третье — воздействие должностных лиц других органов власти на решения судов.

Статистическая значимость этих выводов подтверждается анализом распределения рейтингов и их рангов оценок респондентами-бизнесменами коррупционности ситуаций из той же совокупности. Эти данные приведены в таблице 4.6.8.

Таблица 4.6.8. Рейтинги и ранги выбора ответов на вопрос «Как вы считаете, являются или не являются эти же ситуации случаями коррупции?» для выборок «Граждане-2004» и «Граждане-2005»

Описание ситуаций	2004		2005	
	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
Инспектор ГАИ останавливает машину с сильно пьяным водителем, но за вознаграждение отпускает его	0,760	6	0,759	6
Студент вручает экзаменатору бутылку коньяка или коробку конфет для получения хорошей оценки	0,525	12	0,460	13
Депутат законодательного органа голосует в поддержку законопроекта, получив за это вознаграждение	0,869	2	0,871	2
Репетитор при подготовке для поступления в вуз гарантирует поступление независимо от качества подготовки	0,606	9	0,521	11
Фирма получает заказ от органа власти на строительство по цене в два раза большей, чем принято на рынке строительства	0,749	7	0,783	5
Чиновник устраивает на работу к себе в ведомство своего родственника	0,370	15	0,393	15
Крупный руководитель звонит судье и дает указание, как нужно решить рассматриваемое дело	0,841	3	0,831	3
Судья решает хозяйственный спор между двумя фирмами в пользу той, которая дала взятку	0,875	1	0,876	1
Чиновник устраивает жену в фирму, работу которой он контролирует в рамках своих обязанностей	0,448	14	0,401	14
Сотрудник милиции за неформальную плату обеспечивает безопасность коммерческой фирме	0,569	10	0,595	9
Врач за вознаграждение выдает больничный лист	0,559	11	0,536	10
Чиновник принимает приглашение бизнесмена поужинать в ресторане после решения этим чиновником проблемы бизнесмена	0,498	13	0,492	12
Чтобы ускорить принятие решения по регистрации фирмы, предприниматель приносит чиновнику подарок	0,637	8	0,629	8

Таблица 4.6.8. Продолжение

В сельской местности администрация грозит жителям не завезти корма, дрова, уголь и т.п., если жители не проголосуют как нужно	0,802	4	0,785	4
Хулиган за взятку освобождается от наказания (15 суток)	0,781	5	0,717	7

Рейтинги строились по всей совокупности возможных оценок этих ситуаций респондентами. При этом чем выше значение рейтинга и чем ниже его ранг, тем чаще респонденты оценивали соответствующую ситуацию, как случай коррупции. Ситуации, связанные с судебной системой по этому критерию занимают в сознании респондентов 1 и 3 места по степени их коррупционности из 15 возможных. Следовательно, эти ситуации в сравнении с другими весьма часто связываются респондентами-бизнесменами с коррупцией. И этот вывод является статистически значимым.

В оценках коррупционности этих двух ситуаций, относящихся к судебной системе, не было выявлено никаких статистически значимых различий у представителей бизнеса разного размера и вида деятельности. Этот вывод подтверждается данными однотипных таблиц 4.6.9 и 4.6.10, каждая из которых относится к одной из ситуаций, предложенных респондентам-бизнесменам для оценивания. Поскольку для данных 2004 и 2005 гг. пришлось сформировать разные категории размера и вида деятельности бизнеса, данные по каждой ситуации представлены двумя частями — одна для 2004 г., а другая — для 2005 г.

Таблица 4.6.9. Частоты (в процентах) выбора ответа «Это точно случай коррупции» при оценке коррупционности ситуации «Крупный руководитель звонит судье и дает указание, как нужно решить рассматриваемое дело» для выборок «Бизнес-2004» и «Бизнес-2005» внутри групп респондентов, представляющих разные категории бизнеса

Описание размера и вида деятельности бизнеса	
	2004
1. Малый бизнес в торговле	78,9
2. Малый бизнес в обслуживании	88,7
3. Малый бизнес в промышленности и строительстве	78,6
4. Средний бизнес в торговле	86,4
5. Средний бизнес в обслуживании	84,0
6. Средний бизнес в промышленности и строительстве	81,5
7. Крупный бизнес	64,3
8. Другой бизнес	66,7
В целом по выборке 2004 г.	81,0

Таблица 4.6.9. Продолжение

	2005
1. Малый бизнес в розничной торговле	82,6
2. Малый бизнес в оптовой торговле	88,6
3. Малый бизнес в обслуживании	77,9
4. Малый бизнес в промышленности	83,9
5. Малый бизнес в строительстве зданий и сооружений	80,0
6. Средний бизнес в промышленности	83,7
7. Средний бизнес в строительстве зданий и сооружений	80,3
8. Средний бизнес в торговле	74,6
9. Средний бизнес в обслуживании	80,7
10. Крупный бизнес в промышленности	80,8
11. Крупный бизнес в торговле и обслуживании	80,5
12. Другой бизнес	83,6
В целом по выборке 2005 г.	80,3

Таблица 4.6.10. Частоты (в процентах) выбора ответа «Это точно случай коррупции» при оценке коррупционности ситуации «Судья решает хозяйственный спор между двумя фирмами в пользу той, которая дала взятку» для выборок «Бизнес-2004» и «Бизнес-2005» внутри групп респондентов, представляющих разные категории бизнеса

Описание размера и вида деятельности бизнеса	
	2004
1. Малый бизнес в торговле	91,2
2. Малый бизнес в обслуживании	90,1
3. Малый бизнес в промышленности и строительстве	82,1
4. Средний бизнес в торговле	95,5
5. Средний бизнес в обслуживании	92,0
6. Средний бизнес в промышленности и строительстве	85,2
7. Крупный бизнес	64,3
8. Другой бизнес	95,8
В целом по выборке 2004 г.	88,8
	2005
1. Малый бизнес в розничной торговле	80,9
2. Малый бизнес в оптовой торговле	94,3

Таблица 4.6.10. Продолжение

3. Малый бизнес в обслуживании	89,1
4. Малый бизнес в промышленности	89,2
5. Малый бизнес в строительстве зданий и сооружений	90,0
6. Средний бизнес в промышленности	93,9
7. Средний бизнес в строительстве зданий и сооружений	88,9
8. Средний бизнес в торговле	85,1
9. Средний бизнес в обслуживании	91,2
10. Крупный бизнес в промышленности	88,5
11. Крупный бизнес в торговле и обслуживании	95,1
12. Другой бизнес	89,6
В целом по выборке 2005 г.	88,5

Некоторые различия процентов ответов представителей бизнеса разного размера и вида деятельности в 2005 и в 2004 г. объясняются скорее различиями их долей в выборках исследований, чем статистически значимыми различиями оценок вреда ситуаций, связанных с судебной системой. Кроме того, в исследовании 2004 г. выборка бизнесменов составила всего 268 респондентов, что обусловило некоторые непропорциональные распределения их оценок, не являющиеся статистически значимыми.

В обоих исследованиях взятки в судах оценивались абсолютным большинством и граждан и бизнесменов как случаи коррупции. Несколько менее часто бизнесмены оценивали воздействие должностных лиц других органов власти на решения судов как случаи коррупции. Оценки граждан таких ситуаций были более близки на всероссийской выборке, чем на выборке в Татарстане. В целом взятки в судах и давление на суд чаще многих других ситуаций оцениваются как коррупционные подавляющим большинством и граждан и бизнесменов. При этом позиции бизнесменов в отношении коррупционности и вредности этих ситуаций в судебной системе, независимо от вида и размера их бизнеса, как правило, существенно не отличаются. По-видимому занятия бизнесом способствуют сближению их оценок.

ОЦЕНКИ КОРРУМПТИРОВАННОСТИ СУДОВ РАЗЛИЧНОГО УРОВНЯ

В проведенных исследованиях респондентам-гражданам предлагалось дать свои оценки уровня коррумпированности судов различного уровня. В таблице 4.6.11 приводятся данные ответов респондентов-граждан только на позиции в анкетах, связанные с оценками судов. Вопрос о коррумпированности высших судов в 2004 г. в Татарстане не задавался.

Таблица 4.6.11. Частоты (в процентах) выбора ответов на вопрос «Как бы вы оценили следующие органы власти, организации, институты по степени их коррумпированности? (укажите оценку для каждой строки.)» для выборок «Граждане-2001», «Граждане-2002», «Граждане-2004» и «Граждане-2005» при оценке судов различных уровней

Оценка коррумпированности	2001	2002	2004	2005
Высшие суды (Конституционный суд РФ, Верховный суд РФ, Высший арбитражный суд РФ)				
Весьма честный	7,0	8,6	Нет данных	8,2
Довольно честный	28,5	34,6	Нет данных	32,8
Довольно бесчестный	24,3	25,1	Нет данных	28,9
Весьма бесчестный	12,7	15,7	Нет данных	16,1
Затрудняюсь ответить	26,9	15,5	Нет данных	14,0
Нижестоящие суды				
Весьма честный	4,4	3,6	1,7	3,4
Довольно честный	21,0	21,4	14,8	21,7
Довольно бесчестный	35,3	35,9	45,2	43,0
Весьма бесчестный	17,2	24,8	20,7	23,0
Затрудняюсь ответить	21,6	13,7	17,6	8,9

Доля затруднившихся оценить в отношении их коррупционности высшие суды была довольно велика — от 14% до почти 27%, поскольку с их деятельностью граждане встречаются сравнительно редко, например, при обжаловании приговоров нижестоящих судов. И эта доля сравнительно мало меняется с 2002 по 2005 г.

Доля затруднившихся оценить коррупционность нижестоящих судов была высокой, но несколько ниже высших судов — примерно от 9% до 21,6%. По-видимому в обществе постоянно расширяется знакомство с деятельностью нижестоящих судов в связи с необходимостью разрешения разнообразных жизненных проблем в них. Поэтому происходит существенное снижение доли затруднившихся с оценкой коррумпированности нижестоящих судов с 2001 по 2005 г.

В контексте формулировки вопроса честность и бесчестность относились к уровню коррумпированности судов, которая была оценена гражданами как довольно высокая. Нижестоящие суды оценили как коррумпированные (весьма бесчестные) от 17% до примерно 25% респондентов, как скорее коррумпированные (довольно бесчестные) от примерно 35% до примерно 45% респондентов. Уровень коррупции в высших судах оценивалась респондентами-гражданами несколько ниже: как коррумпированные (весьма бесчестные) их оценили

примерно от 13% до 16% респондентов, как скорее коррумпированные (довольно бесчестные) их оценили от 28,5% до 34,6% респондентов.

Доли оценок о коррумпированности и скорее коррумпированности судов, как высших, так и нижестоящих, постепенно повышаются по данным проведенных с 2001 до 2005 г. исследований. Можно сформулировать гипотезу о постепенном росте уровня коррумпированности судов, как высших, так и нижестоящих, в оценке граждан. Но такая гипотеза требует дополнительной проверки, поскольку она не может считаться доказанной по результатам четырех проведенных исследований. Их слишком мало, и в каждом из них слишком мало вопросов об оценках коррупционности судов, чтобы делать статистически обоснованный вывод такого рода.

ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ СУДЕБНОЙ СИСТЕМЫ

В исследованиях 2001, 2004 и 2005 гг. респондентам, как гражданам, так и бизнесменам, задавались вопросы об их согласии или несогласии с несколькими высказываниями о деятельности российской судебной системы в целом. В исследованиях 2002 г. такие вопросы не задавались.

В таблице 4.6.12 представлены рейтинги и ранги ответов респондентов-граждан на эти вопросы.

Таблица 4.6.12. Рейтинги и ранги выбора ответов на вопрос «Существуют различные суждения о судебной системе, о наших судьях. Как бы вы оценили в этой связи следующие высказывания?» для выборок «Граждане-2001», «Граждане-2004» и «Граждане-2005»

Варианты высказываний	2001		2004		2005	
	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
Судьи плохо защищены, получают небольшую зарплату, поэтому некоторые из них начинают брать взятки	0,539	5	0,790	5	0,424	6
У нас в судах часто выигрывает дело тот, кто больше заплатит	0,756	2	0,882	2	0,797	1
Наконец-то у нас есть независимые суды и нормальная судебная система	0,281	9	0,722	8	0,294	9
Очень часто какой-нибудь начальник может побудить судью принять нужное решение	0,709	4	0,850	4	0,770	4
Теперь гражданин может прийти в суд и защитить свои права, найти справедливость	0,318	8	0,741	7	0,356	8

Таблица 4.6.12. Продолжение

У нас судьи обладают такой неприкосновенностью, что они могут творить, что угодно и совершенно безнаказанно	0,526	6	0,759	6	0,576	5
Многие не хотят обращаться в суд, поскольку не рассчитывают найти там справедливость	0,779	1	0,887	1	0,789	3
Многие не хотят обращаться в суд, поскольку слишком дороги неофициальные затраты	0,750	3	0,874	3	0,792	2
Судьи слишком неквалифицированы, чтобы грамотно решать дела	0,439	7	0,709	9	0,402	7

В таблице 4.6.13 представлены рейтинги и ранги ответов респондентов-бизнесменов на эти вопросы.

Таблица 4.6.13. Рейтинги и ранги выбора ответов на вопрос «Существуют различные суждения о судебной системе, о наших судьях. Как бы вы оценили в этой связи следующие высказывания?» для выборок «Бизнес-2001», «Бизнес-2004» и «Бизнес-2005»

Варианты высказываний	2001		2004		2005	
	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
Судьи плохо защищены, получают небольшую зарплату, поэтому некоторые из них начинают брать взятки	0,580	5	0,542	5	0,444	6
У нас в судах часто выигрывает дело тот, кто больше заплатит	0,735	2	0,721	3	0,758	2
Наконец-то у нас есть независимые суды и нормальная судебная система	0,254	9	0,338	9	0,236	9
Очень часто какой-нибудь начальник может побудить судью принять нужное решение	0,708	3	0,722	2	0,714	4
Теперь гражданин может прийти в суд и защитить свои права, найти справедливость	0,320	8	0,408	8	0,368	8
У нас судьи обладают такой неприкосновенностью, что они могут творить, что угодно и совершенно безнаказанно	0,444	6	0,467	6	0,479	5
Многие не хотят обращаться в суд, поскольку не рассчитывают найти там справедливость	0,789	1	0,754	1	0,772	1

Таблица 4.6.13. Продолжение

Многие не хотят обращаться в суд, поскольку слишком дороги неофициальные затраты	0,668	4	0,702	4	0,719	3
Судьи слишком неквалифицированы, чтобы грамотно решать дела	0,438	7	0,411	7	0,372	7

По результатам всех трех проведенных исследований значения рейтингов оказались хорошо согласованными. Различия в рейтингах на одну или две единицы (пункта) являются в данном случае незначимыми, что обнаруживается во всех строках обеих таблиц. Следовательно, оценки всех ситуаций в деятельности судебной системы респондентами, как гражданами, так и бизнесменами, несущественно менялись или были стабильны в течение 2001–2005 гг.

Уровни согласия с предлагавшимися респондентам-гражданам высказываниями, тем не менее, несколько отличаются в исследованиях 2001, 2004 и 2005 гг., а также у респондентов-граждан и респондентов-бизнесменов. Но во многом согласуются не только рейтинги, но и проценты ответов на вопросы о ситуации в судебной системе во всех этих исследованиях и у обоих типов респондентов.

Наибольшее согласие респондентов-граждан и респондентов-бизнесменов во всех проведенных исследованиях получили следующие высказывания:

- У нас в судах часто выигрывает дело тот, кто больше заплатит.
- Многие не хотят обращаться в суд, поскольку не рассчитывают найти там справедливость.
- Многие не хотят обращаться в суд, поскольку слишком дороги неофициальные затраты.
- Очень часто какой-нибудь начальник может побудить судью принять нужное решение.

А наибольшее несогласие по данным всех проведенных исследований было выражено респондентами следующим высказываниям:

- Наконец-то у нас есть независимые суды и нормальная судебная система.
- Теперь гражданин может прийти в суд и защитить свои права, найти справедливость.
- Судьи плохо защищены, получают небольшую зарплату, поэтому некоторые из них начинают брать взятки.
- Судьи слишком неквалифицированы, чтобы грамотно решать дела.

Большинство респондентов по данным проведенных исследований убеждены, что в российских судах происходит следующее:

- Дают взятки, и кто даст взятку большего размера, тот и получит судебное решение в свою пользу.
- Многие граждане не обращаются в суды для решения своих проблем,

потому что либо не могут заплатить необходимых в них взяток, либо не надеются на справедливые решения судов.

- Должностные лица других ветвей власти могут повлиять на решения судов, т.е. суд не является независимым.

При этом большинство респондентов-граждан и респондентов-бизнесменов несогласно с тем, что в России есть независимые суды и нормальная судебная система, что в суде гражданин может защитить свои права и найти справедливость. При этом большинство респондентов-граждан несогласно и с тем, что судьи недостаточно квалифицированы, чтобы грамотно решать дела, и что взятки они берут, поскольку получают небольшую заработную плату.

Совокупность этих утверждений описывает наиболее значимые для граждан формы проявления коррупции в судебной системе. Вместе с оценками ситуаций, которые граждане считают коррупционными, совокупность этих утверждений показывает, что уровень коррупции в российской судебной системе респонденты-граждане оценивают как высокий и что причины коррупции они не связывают с уровнями квалификации судей и с уровнем их заработной платы. Как граждане объясняют причины коррупции в судах, необходимо изучать в последующих специальных исследованиях.

ОЦЕНКИ РЫНКА БЫТОВОЙ КОРРУПЦИИ В СУДЕБНОЙ СИСТЕМЕ

В исследованиях Фонда ИНДЕМ 2001 и 2005 гг. проводилось углубленное изучение параметров рынков специфических коррупционных услуг, которые органы власти и управления оказывают гражданам за взятки. Эти рынки можно назвать рынками бытовой коррупции, потому что на них граждане решают чаще всего свои бытовые проблемы. Рынками деловой коррупции можно назвать рынки, на которых органы власти и управления оказывают за взятки услуги бизнесменам. При этом необходимо учитывать, что рынками бытовой и деловой коррупции не исчерпываются все финансовые операции, которые можно отнести к коррупционным. Но в исследованиях Фонда ИНДЕМ изучались количественные параметры рынков только бытовой и деловой коррупции.

В настоящем разделе представлены результаты сравнительных расчетов рынка бытовой коррупции в судебной системе.

В таблице 4.6.14 представлены некоторые характеристики рынка бытовой коррупции в судебной системе в динамике с 2001 по 2005 г. В анкетах для граждан в обоих исследованиях задавалось несколько однотипных вопросов о 14 ситуациях, связанных с возможными коррупционными способами решения проблем граждан. Среди них была и ситуация, связанная с получением справедливого судебного решения той или иной проблемы. Это не весь рынок бытовой коррупции в судебной системе, а только некоторая, хотя и важная, его часть.

Таблица 4.6.14. Частотные характеристики специальных рынков бытовой коррупции, связанных с судебной системой, в динамике по данным опросов «Граждане-2001» и «Граждане-2005»

Проблема (или соответствующий рынок бытовой коррупции)	Риск коррупции		Спрос на коррупцию (готовность платить)	
	2001	2005	2001	2005
Добиться справедливости в суде	26,2	39,5	59,4	43,6
В среднем по всем рынкам	25,7	35,0	74,7	53,2

Анализ данных исследований коррупции 2001 и 2005 гг. показывает, что риск коррупции при обращении граждан в суд с целью обеспечения справедливых решений их проблем вырос от 2001 к 2005 г., и уровень этого риска примерно соответствует среднему уровню по всем исследовавшимся рынкам бытовой коррупции.

Спрос на коррупцию при обращении граждан в суд с целью обеспечения справедливых решений их проблем снижается от 2001 к 2005 г., т.е. граждане в этих случаях стали несколько реже соглашаться давать взятки. И эта тенденция развития рынка бытовой коррупции в судебной системе соответствует тенденции развития всех исследовавшихся рынков бытовой коррупции в среднем.

В соответствии с результатами проведенных исследований можно сделать вывод о том, что судебная система усиливает коррупционное давление на граждан, чаще требует с них взятки при обращении в суды, но сами граждане чаще стали отказываться давать взятки. Причины отказов граждан от дачи взяток в судах необходимо специально изучать в последующих исследованиях. По результатам уже проведенных исследований можно сформулировать гипотезу о том, что отказы граждан от дачи взяток в судах связаны в одних случаях с их желаниями противодействовать коррупции, а в других случаях — с невозможностью давать взятки необходимых размеров в связи с низким уровнем их благосостояния.

Некоторую конкретизацию этих гипотез можно получить из анализа динамики объемов рынка бытовой коррупции в судебной системе и размеров взяток на этом рынке.

Сведения об объемах рынка бытовой коррупции в судебной системе по данным исследований 2001 и 2005 гг. представлены в таблице 4.6.15.

В таблице 4.6.15 доля от общего рынка исчислена по отношению к сумме объемов всех рынков исследовавшихся рынков бытовой коррупции. Сравнение данных исследований 2001 и 2005 гг. показывает, что в среднем объем всех рынков бытовой коррупции вырос незначительно, примерно на 6,7%, что вполне сравнимо с размерами инфляции. Но объем рынка бытовой коррупции в судебной системе снизился на 23,7%, т.е. коррупционное давление на граждан привело к снижению совокупных коррупционных доходов

Таблица 4.6.15. Динамика годовых объемов специальных рынков бытовой коррупции. Приводятся данные исследований «Граждане-2001» и «Граждане-2005» только по рынку бытовой коррупции в судебной системе

Проблема (или соответствующий рынок бытовой коррупции)	Объем рынка, \$ млн		Доля от общего рынка	
	2001	2005	2001	2005
Добиться справедливости в суде	274,48	209,5	0,1306	0,077
В среднем по всем рынкам	2 825	3 014		

судей в период с 2001 по 2005 г. Вероятнее всего, снижение их коррупционных доходов связано с участвовавшими отказами граждан от дачи взяток в судах. Как было показано в анализе таблицы 4.6.14, это положение связано, в частности, и с тем, что граждане стали несколько реже обращаться в суды для решения тех или иных своих бытовых проблем. Следовательно, эти свои проблемы граждане несколько чаще стали решать какими-то иными способами, а потому судебная система стала хуже выполнять свое общественное предназначение в период с 2001 по 2005 г.

В таблице 4.6.16 представлены значения средних размеров взяток на рынке бытовой коррупции в судебной системе.

Таблица 4.6.16. Динамика средних размеров взяток в рублях. Приводятся данные исследований «Граждане-2001» и «Граждане-2005» только по рынку бытовой коррупции в судебной системе

Проблема (соответствующий рынок бытовой коррупции)	2001		2005	
	величина	ранг	величина	ранг
Добиться справедливости в суде	13964	1	9570	2
В среднем по всем рынкам	1817		2780	

В таблице 4.6.16 ранги означают номера размеров взяток, упорядоченные по убыванию по всем проанализированным рынкам коррупции. Таким образом, ранг 1 приписан самой большой по размеру средней взятке (ею оказалась в 2005 г. взятка за то, чтобы призывника не направляли на военную службу, она составила в среднем 15409 руб.), а ранг 14 (потому что всего проанализировано 14 рынков бытовой коррупции) — самой малой (ею оказалась в 2005 г. взятка за услуги по ремонту или эксплуатации жилья, она составила в среднем 400 руб.).

В соответствии с данными исследований 2001 и 2005 гг. по средним размерам взяток на рынке бытовой коррупции в судебной системе произошло довольно существенное уменьшение. При этом в общем ряду размеров взяток на проанализированных рынках бытовой коррупции размер взятки на

рынке бытовой коррупции в судебной системе снизился по рангу с 1 на 2 уровень. Таким образом, судьи демонстрируют на рынке бытовой коррупции в судебной системе вполне рыночное поведение: при снижении спроса граждан на их услуги они вынуждены снижать размеры требуемых с них взяток. Но поскольку судьи сохраняют довольно высокий уровень коррупционного давления на граждан, это снижение размеров в среднем не приводит к повышению объемов соответствующего коррупционного рынка. Это еще одно подтверждение того, что граждане от 2001 к 2005 г. стали меньше давать взятки судьям — и по количеству таких случаев, и по размерам взяток, и по их совокупному объему.

ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ КОРРУПЦИИ В СУДЕБНОЙ СИСТЕМЕ

В исследовании 2005 г. респондентам задавался специальный вопрос о том, насколько коррупция препятствует решению различных задач, стоящих перед страной. Точная формулировка вопроса приводится в таблице 4.6.17.

Таблица 4.6.17. Частоты (в процентах) выбора ответов на вопрос «Известно, что коррупция страшна не только сама по себе, но и своими негативными последствиями. В связи с этим, оцените, пожалуйста, в какой мере коррупция препятствует решению различных задач, стоящих перед нашей страной? Выберите для каждой из приведенных ниже задач один из следующих вариантов ответа (укажите оценку для каждой строки)» для выборок «Граждане-2005» и «Бизнес-2005» при оценке состояния судебной системы

Насколько коррупция препятствует решению проблемы	Граждане-2005	Бизнес-2005
Администрация и сотрудники поликлиник и больниц		
Не препятствует	3,0	3,7
Скорее не препятствует	7,1	6,9
Скорее препятствует	30,4	30,6
Препятствует	55,3	56,8
Затрудняюсь ответить	4,2	2,0

По существу представленные в таблице 4.6.17 ответы респондентов-граждан и респондентов-бизнесменов оказались сходными. Подавляющее большинство респондентов (85,7% граждан и 87,4% бизнесменов) считает, что коррупция скорее препятствует или прямо препятствует обеспечению защиты прав и свобод граждан в судах. Сложившаяся ситуация является нарушением статьи 18 Конституции РФ, которая определяет, что права и свободы человека обеспечиваются правосудием.

В исследованиях 2001, 2004 и 2005 гг. оценивались и причины, порождающие коррупцию в России. В таблице 4.6.18 представлены рейтинги и ранги оценок респондентов-граждан соответствующих высказываний, относящихся к судебной системе.

Таблица 4.6.18. Рейтинги и ранги выбора ответов на вопрос «Приведенный ниже список содержит возможные причины, которые порождают коррупцию в России. Оцените их важность, выбрав один из вариантов ответа: «важно» — 1, «не важно» — 2, «затрудняюсь ответить» — 0» для выборок «Граждане-2001», «Граждане-2004» и «Граждане-2005» только по ситуациям, связанным с судебной системой

Варианты высказываний	2001		2004		2005	
	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
Нечеткость законов, дающая возможность их широкого толкования чиновником	0,779	2	0,775	4	0,828	3
Противоречия законов друг другу или внутри одного и того же закона	0,759	4	0,764	6	0,815	4
Широкая свобода усмотрения чиновника, предоставляемая законом или инструкцией (например, «вилки» наказаний за административные правонарушения, обилие таможенных тарифов, нечеткость налогового законодательства и т.п.)	0,737	6	0,749	7	0,796	8
Слабая судебная система, включая исполнение судебных решений	0,724	7	0,728	9	0,792	9
Исторические традиции мздоимства, лихоимства, воровства	0,593	22	0,618	21	0,662	19

Тот же вопрос в отношении тех же высказываний в исследованиях 2001, 2004 и 2005 гг. задавался и бизнесменам. В таблице 4.6.19 представлены рейтинги и ранги оценок респондентов-бизнесменов соответствующих высказываний, относящихся к судебной системе.

Таблица 4.6.19. Рейтинги и ранги выбора ответов на вопрос «Приведенный ниже список содержит возможные причины, которые порождают коррупцию в России. Оцените их важность, выбрав один из вариантов ответа: «важно» — 1, «не важно» — 2, «затрудняюсь ответить» — 0» для выборок предпринимателей

Варианты высказываний	2001		2004		2005	
	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
Нечеткость законов, дающая возможность их широкого толкования чиновником	0,821	1	0,805	2	0,836	2

Таблица 4.6.19. Продолжение

Противоречия законов друг другу или внутри одного и того же закона	0,798	4	0,736	8	0,823	3
Широкая свобода усмотрения чиновника, предоставляемая законом или инструкцией (например, «вилки» наказаний за административные правонарушения, обилие таможенных тарифов и т.п.)	0,784	6	0,766	3	0,808	4
Слабая судебная система, включая исполнение судебных решений	0,750	9	0,699	11	0,762	10
Исторические традиции мздоимства, лихоимства, воровства	0,581	21	0,567	20	0,614	20

Оценки респондентов-граждан и респондентов-бизнесменов в отношении связи состояния судебной системы и причин коррупции оказались довольно близкими. Слабость судебной системы оценивается абсолютным большинством и граждан, и бизнесменов (от 67% до 83%) как важная причина коррупции в России. Рейтинги оценок этого высказывания оказались довольно стабильными во всех проведенных исследованиях: его ранг у граждан находился на уровне 7–9 пунктов, а у бизнесменов — на уровне 9–11. Эти ранги несколько выше у граждан, но их отличия от рангов у бизнесменов не являются статистически значимыми. Слабость судебной системы как причина коррупции обеими категориями респондентов признается более значимой, чем исторические традиции мздоимства, лихоимства и воровства (ранги на уровне 19–22 пункта). В целом, как несколько более значимые причины коррупции, чем такие традиции, оценивали респонденты обеих категорий нечеткость законов, дающая возможность их широкого толкования чиновником, противоречия законов друг другу или внутри одного и того же закона, а также широкую свободу усмотрения чиновника, предоставляемую законом или инструкцией. Эти причины коррупции представлялись более значимыми, чем слабость судебной системы, как гражданам, так и бизнесменам. При этом респонденты-бизнесмены нечеткость законов и их противоречия оценивали как более важные причины коррупции, чем респонденты-граждане (ранги 1–2 пункта против 2–4 пунктов). В целом, слабость судебной системы, как причина коррупции, представлялась обеим категориям респондентов по значимости не самой высокой, но выше средней.

В исследованиях 2001, 2004 и 2005 гг. респондентам-бизнесменам задавались вопросы о том, насколько существенными являются те или иные препятствия в ведении бизнеса. Оценки респондентов-бизнесменов неэффективности судебной системы как препятствия для ведения бизнеса приводится в таблице 4.6.20.

Таблица 4.6.20. Частоты (в процентах) выбора ответов на вопрос «Насколько существенными для ведения бизнеса у нас в стране являются следующие препятствия» для препятствия «Неэффективность судебной системы» для выборок «Бизнес-2001», «Бизнес-2004» и «Бизнес-2005». В исследовании «Бизнес-2002» этот вопрос не задавался

Оценки существенности препятствия	2001	2004	2005
Неэффективность судебной системы			
Практически незначительное	4,7	2,2	4,4
Мало существенное	10,2	20,9	16,4
Существенное	35,0	41,0	39,9
Очень существенное	38,8	14,6	31,6
Затрудняюсь ответить	11,4	21,3	7,8

По данным проведенных исследований более половины (от 55,6% до 73,8%) респондентов-бизнесменов оценивают неэффективность судебной системы как существенное или очень существенное препятствие для ведения бизнеса. Следовательно, по оценкам большинства бизнесменов, судебная система не стала институтом, способствующим развитию бизнеса в России.

Во всех проведенных исследованиях респондентов-бизнесменов спрашивали, насколько им мешают в ведении бизнеса те или иные действия властей. В ответах на эти вопросы респонденты бизнесмены могли отдельно оценить деятельность арбитражных судов и судов общей юрисдикции. Точная формулировка вопроса и проценты ответов на него респондентов-бизнесменов приводятся в таблице 4.6.21.

Таблица 4.6.21. Частоты (в процентах) выбора ответов на вопрос: «Оцените, пожалуйста, насколько в нашей стране мешают развитию такого бизнеса, как ваш, следующие действия властей?» для выборок «Бизнес-2001», «Бизнес-2002», «Бизнес-2004» и «Бизнес-2005» только по оценкам работы арбитражных судов и судов общей юрисдикции

Оценки уровней помех от действий властей	2001	2002	2004	2005
Плохая работа арбитражных судов				
Очень мешает	31,9	13,8	19,8	32,9
Умеренно мешает	42,2	31,1	38,4	39,5
Практически не мешает	24,3	51,6	41,8	27,6
Плохая работа судов общей юрисдикции				
Очень мешает	31,5	15,1	16,8	31,1
Умеренно мешает	41,5	28,6	42,2	41,6
Практически не мешает	25,5	52,8	41,0	27,4

По данным проведенных исследований плохая работа арбитражных судов и судов общей юрисдикции очень мешает или умеренно мешает большинству респондентов-бизнесменов (только в одном исследовании 43,7% — 44,9%, а в остальных исследованиях от 58,2% до 74,1%). При этом существенной разницы в оценках судов разных юрисдикций у респондентов-бизнесменов не было.

Только в исследовании 2005 г. респондентам-бизнесменам задавались вопросы о том, какие способы противостояния коррупции они используют в своей практике и каковы их оценки эффективности этих способов. Рейтинги и ранги оценок респондентами-бизнесменами соответствующих способов приводятся в таблице 4.6.22.¹

Таблица 4.6.22. Рейтинги и ранги выбора ответов на вопрос «Известно, что некоторые предприниматели пытаются противостоять различными способами коррупционному натиску чиновников. Мы хотели бы узнать о вашем личном опыте: какие способы вы используете, а какие — нет, и по каким причинам?» для выборки «Бизнес-2005»

Описание способов противодействия коррупции	2005	
	Рейтинг	Ранг
Использование книг учёта контрольных проверок для контроля частоты проверок бизнеса контролирующими органами	0,293	2
Помощь в продвижении представителей бизнеса в органы власти	0,254	7
Выполнение партнёрских проектов бизнеса и некоммерческих организаций по отстаиванию прав и свобод граждан, в частности, прав собственности и необходимости соблюдения законов в отношении бизнесменов	0,261	5
Обращение с жалобами к чиновникам на неправомерные действия их подчинённых	0,343	1
Объединение с другими бизнесменами в ассоциацию так называемой «Скорой юридической помощи», которая на средства совместного бюджета нанимает адвокатов с целью оказания её членам юридической помощи в противостоянии коррупционерам	0,260	6
Обращение с исками в суды на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу	0,238	8
Разработка, внедрение и контроль ассоциациями бизнеса соблюдения их членами стандартов деловой этики, а также наложение санкций самим деловым сообществом на их нарушителей	0,272	4
Создание бизнесами совместно фондов, аккумулирующих их взносы на социальные проекты и благотворительность, с последующим предложением чиновникам обращаться не к конкретным бизнесменам, а в эти фонды за материальной поддержкой школ, больниц, благоустройства территорий, проведения праздников и т.п.	0,232	9
Создание и постоянная деятельность экспертных советов бизнесменов при законодательных и исполнительных органах власти для проведения экспертиз их решений и разработки рекомендаций, касающихся бизнеса	0,231	10

¹ Более подробно ответы респондентов на этот вопрос анализируются в параграфе 5.6.

Таблица 4.6.22. Продолжение

Обращение с жалобами в прокуратуру на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу	0,287	3
Оформление офисов бизнеса плакатами типа «Здесь не дают взятки и не обманывают клиентов»	0,151	11
Оформление офисов бизнеса плакатами типа «Член ассоциации "Бизнес без коррупции"» (название ассоциации может быть иным)	0,145	13
Оформление офисов бизнеса плакатами типа «Находится под защитой "Скорой юридической помощи"»	0,150	12

Наиболее эффективными способами противодействия коррупции большинство респондентов-бизнесменов считали обращение с жалобами к чиновникам на действия их подчиненных (ранг 1), ведение книг учета проведения проверок их бизнесов контролирующими органами (ранг 2) и обращение с жалобами к прокуратуру на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу (ранг 3). Обращение с исками в суды на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу респонденты-бизнесмены считали много менее эффективным и использовали существенно реже (ранг 8). Это еще одно подтверждение того, что суды не стали эффективным средством защиты прав бизнесменов, разрешения возникающих в практике ведения бизнеса споров и противодействия коррупции в России. До настоящего периода более эффективным остается в этих случаях обращение к чиновникам исполнительной власти и в прокуратуру.

* * *

Большинство респондентов проведенных в период с 2001 по 2005 г. исследований коррупции признают, что в российских судах дают взятки, во многом определяющие судебные решения. Поэтому многие граждане не обращаются в суды для решения своих проблем: у них либо нет денег на взятки, либо нет надежды на справедливые решения судов. Обращения с исками в суды респонденты-бизнесмены считали много менее эффективными и использовали существенно реже, чем обращения к чиновникам исполнительной власти или прокуратуры для решений проблем, связанных с ведением бизнеса.

В период с 2001 по 2005 г. средний размер взятки, которую давали граждане в судах, довольно существенно уменьшился: с 13964 до 9570 руб. Снизился и объем рынка бытовой коррупции в судебной системе с 274,48 до 209,5 млн долл. США. Но объем рынка деловой коррупции в судебной системе, напротив, в этот период вырос. На рынке деловой коррупции в судебной власти средний размер взятки вырос более чем в 24 раза и составил примерно 83517 долл. США, что существенно выше среднего темпа роста среднего размера взятки, составившего примерно 13 раз.

Большинство респондентов-граждан и респондентов-бизнесменов несогласно с тем, что в России есть независимые суды и нормальная судебная система, что в суде гражданин может защитить свои права и найти справедливость.

По данным исследования 2005 г. подавляющее большинство респондентов, как граждан, так и бизнесменов, считает, что коррупция скорее препятствует или прямо препятствует обеспечению защиты прав и свобод граждан в судах. Сложившаяся ситуация является нарушением статьи 18 Конституции РФ, которая определяет, что права и свободы человека обеспечиваются правосудием.

Слабость судебной системы оценивается абсолютным большинством респондентов как важная причина коррупции в России. Более половины респондентов-бизнесменов оценивали неэффективность судебной системы как существенное или очень существенное препятствие для ведения бизнеса. Плохая работа как арбитражных судов, так и судов общей юрисдикции очень мешает или умеренно мешает большинству респондентов-бизнесменов.

В среднем уровень коррупции в российской судебной системе респонденты проведенных исследований оценивают как довольно высокий, но причины коррупции граждане не связывают с уровнем квалификации судей и с уровнем их заработной платы.

В период с 2001 по 2005 г. проводилась реформа судебной системы, в частности, была существенно повышена заработная плата судей. Но результатом реформы судебной системы стало не снижение уровня коррупции, а ее рост.

Судебная система России не стала ни средством обеспечения прав и свобод человека, ни средством противодействия коррупции в обществе, экономике и государственном управлении. Более того, судебная система с 2001 по 2005 г. усиливала коррупционное давление на граждан и расширяла рынки своих коррупционных услуг. Фактически, коррупция в судебной системе России стала столь развитой, что это уже существенно мешает развитию страны.

§ 4.7. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ РЕАКЦИИ ВЗЯТКОДАТЕЛЕЙ

Тезис о том, что эмоция может быть важным объектом анализа при рассмотрении деятельности в социальных ситуациях, имеет свои научные основания.

Известно, что эмоции и чувства участвуют в управлении поведением человека в качестве как относительно самостоятельного компонента, так и в составе волевых и мотивационных процессов¹. Эмоции создают доминантный очаг

¹ Ильин Е.П. Эмоции и чувства. — СПб. : Питер, 2001. Изард К. Психология эмоций. — СПб. : Питер, 2000. Изард К. Эмоции человека. — М. : МГУ, 1980.

возбуждения, направляющий поведение, сигнализируют о смысле происходящих событий.

Среди современных исследований эмоций выделяются работы австралийского социолога Дж. Барбалета¹, который исходит из того, что научное объяснение социальной структуры, социального действия и социальных процессов адекватно только тогда, когда оно принимает во внимание эмоции действующих лиц. Барбалет обуславливает изучение эмоций пониманием связей между микро- и макрообластями. Именно эмоции, в его представлении, являются посредником в данных процессах, так как имеют не только биологические и культурные, но и социальные основания. Без учета эмоций понимание любого социального феномена будет фрагментарным и неполным. С одной стороны, эмоции — это результаты социальных процессов, требующие социологического объяснения; с другой стороны, эмоции — это причины социальных процессов, необходимые для объяснения оснований социального поведения.

Барбалет предлагает несколько **принципов социологии эмоций**:

1. Социальное действие лучше всего понимать как эмоциональный процесс.
2. Эмоции следует анализировать в рамках структурных отношений власти и статуса, которые их порождают.
3. Эмоции надо рассматривать в контексте конкретных социальных отношений, поскольку именно там они являются мотивирующей силой.
4. Эмоция есть необходимое связующее звено между социальной структурой и социальным актором: структурные свойства взаимодействий определяют эмоциональные переживания, а конкретные эмоциональные переживания предрасполагают к определенным типам действия.
5. Эмоции обеспечивают решение проблем, не решаемых рациональностью. При осуществлении осознанного выбора разум и рациональность требуют эмоционального руководства.
6. Эмоция существует не только как внутреннее состояние акторов, она — отражение взаимоотношений между ними, а также между индивидами и социальными ситуациями.
7. Эмоция выполняет в действии две функции: обеспечивает оценку акторами действительности и направляет действия, исходя из этой оценки.
8. Через эмоции люди оценивают и изменяют поведение, свои отношения с другими.

Таким образом, эмоции видятся нам тем процессом, который может помочь лучше понять социальные явления вообще и коррупцию в частности. Теоретические построения Барбалета относительно социологии эмоций интересно проверить на практике, на материалах конкретного исследования.

¹ Barbalet J. M. *Emotion, Social Theory and Social Structure: A Macrosociological Approach*. — Cambridge: Cambridge University Press, 1999. *Emotions and Sociology* \ Edited by Jack Barbalet — USA, Malden: The Editorial Board of the *Sociological Review*, 2002.

На основе исследований Фонда ИНДЕМ оказалось возможным выделить и описать специфику переживания отдельных эмоций в коррупционной ситуации и проследить их изменения с 2001 до 2005 г. Для этого в опросах «Граждане-2001» и «Граждане-2005» респондентам предлагался вопрос «Как бы вы описали свои ощущения от того, что вам пришлось дать взятку?». В качестве вариантов ответа на вопрос респондентам предлагался список эмоций, из которых была возможность выбрать не более трех ответов, наиболее точно отражающих состояние респондента, связанное с участием в коррупционной сделке. Формируя список реакций для анкеты опроса 2005 г., мы колебались между желанием сопоставления исследований, что требовало тождественности списков, и возможностью пополнения и совершенствования списка, что препятствовало бы сравнению данных. В результате мы выбрали второй путь и модифицировали список.

Итак, в двух опросных списках 2001 и 2005 гг. присутствуют восемь эмоций: «презрение к себе»; «ненависть к чиновнику»; «страх, что могут схватить за руку»; «удовлетворение собой, своим умением решать проблемы»; «унижение»; «опасение, что об этом узнают знакомые и будут осуждать»; «ничего не чувствовал, уже привык»; «опустошенность».

Различие списков в 2001 и 2005 гг. (такие эмоции в таблице 4.7.1 выделены подчеркиванием). Общее изменение списка эмоций было произведено в направлении его уравнивания — представления всех групп эмоций (количество сильных негативных чувств в списке 2001 года было доминирующим).

Частичные изменения (такие эмоции в таблице 4.7.1 выделены курсивом). Три варианта ответа в несколько измененной форме присутствуют в обоих списках. Так, эмоция «стыд» (2001) была несколько уточнена в 2005 г. как «стыд, смущение». Вариант ответа «удовлетворение, что удалось чиновника заставить работать на себя» (2001) изменен на «радость, что удалось чиновника заставить работать на себя» (2005), так как эмоция радости сильнее и, по мнению респондентов, более точно выражает их переживания. Ответ, характеризующий чувства респондента по отношению к нашей государственной системе, с варианта «ненависть» (2001), был изменен на «недовольство».

Эмоции, не вошедшие в список в 2005 г. В 2001 г. использовалась эмоция «ненависть ко всей коррумпированной власти», которая не вошла в список 2005 г. По мнению респондентов, данная эмоция является чрезмерной и не отражает их реальных чувств, поэтому в 2005 г. эмоция ненависти была заменена недовольством.

Новые эмоции, использовавшиеся в списке 2005 г. В 2005 г. список эмоций пополнился следующими вариантами ответа: «гнев, что меня вынудили так поступить»; «облегчение, что ситуация разрешилась»; «отчаяние, что этому нет конца и края»; «растерянность — не знал как себя вести»; «раскаяние, угрызения совести: жаль, что я так поступил»; «отвращение, что по-другому нельзя». Таким образом, в 2005 г. эмоций стало на 5 больше, они стали представлять более широкое поле эмоционального реагирования,

однако возникла сложность сравнения эмоциональных реакций между собой напрямую.

Таблица 4.7.1. Списки эмоций и процент их выбора в опросах в 2001 и 2005 гг.

№ в списке	2001	%	№ в списке	2005	%
1	Презрение к себе	3,8	1	Презрение к себе	2,4
2	Ненависть к чиновнику	12,6	2	Ненависть к чиновнику	12,4
3	Страх, что могут схватить за руку	1,6	3	Страх, что могут схватить за руку	1,4
12	Удовлетворение собой, своим умением решать свои проблемы	13,2	17	Удовлетворение собой, своим умением решать свои проблемы	9,3
5	Унижение	12,6	6	Унижение	7,2
6	Опасение, что об этом узнают мои знакомые и будут меня осуждать	2,5	14	Опасение, что об этом узнают мои знакомые и будут меня осуждать	0,8
11	Ничего не чувствовал, уже привык	27,1	15	Ничего не чувствовал, уже привык	18,5
10	Опущенность	8,9	9	Опущенность	3,2
4	<i>Стыд</i>	8	4	<i>Стыд, смущение</i>	5
9	<i>Удовлетворение тем, что удалось чиновника заставить работать на себя</i>	14,3	13	<i>Радость, от того, что удалось заставить чиновника работать на себя</i>	7,1
8	<i>Ненависть к нашей государственной системе, которая ставит людей в такие обстоятельства</i>	36,5	16	<i>Недовольство нашей государственной системой, ставящей людей в такие обстоятельства</i>	29,5
7	<u>Ненависть ко всей коррумпированной власти</u>	16,3	7	<u>Гнев, что меня вынудили так поступить</u>	13,7
			8	<u>Облегчение, что ситуация разрешилась</u>	35,2
			10	<u>Отчаяние, что этому нет конца и края</u>	11,3
			11	<u>Растерянность — не знал как себя вести</u>	6,4
			12	<u>Раскаяние, угрызения совести: жаль, что я так поступил</u>	0,9
			5	<u>Отвращение, что по-другому нельзя</u>	16,1

ВЫБОР РЕСПОНДЕНТОМ ОДНОЙ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ РЕАКЦИИ, ПЕРЕЖИВАЕМОЙ В КОРРУПЦИОННОЙ СИТУАЦИИ, ИЛИ ВЫБОР НЕСКОЛЬКИХ РЕАКЦИЙ

Интересно рассмотреть некоторые особенности выбора респондентами эмоций, а именно, насколько часто ту или иную эмоцию выбирали одну, в паре с другой эмоцией, в тройке. Согласно правилам опроса, респондент мог выбрать максимум до трех ответов, хотя люди имели возможность выбирать и два, и один ответ. Вообще, в анкетах 2001 и 2005 гг. использовалось несколько вопросов с возможностью выбора множества вариантов ответа. Во всех других вопросах, не касающихся эмоций, респонденты в своем большинстве пользовались максимальным набором возможных ответов (три, пять). В вопросах же по эмоциям есть тенденция чаще использовать либо один ответ, либо три.

Для сравнения сошлемся на вопрос «Какие из проблем нашего общества беспокоят вас больше всего? Выберите на более 3-х ответов», ответы на который анализировались в разделе 2.1. Выясняется, что три ответа выбрали 87,1% респондентов; два ответа — 9,7%; один ответ — 2,5% (0,7% отказались отвечать). Теперь посмотрим, что получается, когда респонденты оценивают свои эмоциональные реакции.

В опросе 2001 г. три ответа выбрали 20,2 % респондентов, два ответа — 16,9 %, один ответ — 62,9 %. В опросе 2005 г.: три ответа — 28,4 %, два ответа — 23,5 %, один ответ — 48,1 %. То есть эмоциональные переживания в коррупционной ситуации имеют тяготение к двум полюсам. Первый — это однозначная эмоциональная оценка коррупционной ситуации. Второй — восприятие коррупционной ситуации как некоего эмоционального комплекса, когда одни ситуации респондент воспринимает отлично от других. Также важно отметить, что процент выбора одного варианта ответа (эмоции) в коррупционной ситуации встречается чаще, чем выбор нескольких вариантов ответа.

Данные по 2001 и 2005 гг. имеют ряд общих тенденций. Так, эмоция «ничего не чувствовал, уже привык» и в 2001, и в 2005 г. наиболее часто выбирается людьми как единственная в 77,6% от числа тех, кто выбрал эту эмоцию в 2001 году, и в 67,3% — в 2005.

То, что именно данная эмоция стоит как бы особняком, на наш взгляд, не случайно. Именно эта эмоция представляет совершенно отдельный класс эмоциональных явлений, так называемые «нейтральные» эмоции, которые свидетельствуют о привычности, стереотипичности поведения. Это довольно редкое явление в деятельности.

Данная ситуация эмоциональной нечувствительности может иметь несколько причин. Во-первых, это может быть следствием сильной психотравматизации, когда человек отрицает наличие определенных чувств, для того чтобы не усугублять ситуацию для себя (чаще это происходит бессознательно).

Во-вторых, это может говорить о том, что люди привыкли к такому способу решения ситуации. Если раньше попадание в подобную ситуацию вызывало у них эмоции, то сейчас возникло привыкание. Вторую гипотезу можно проверить с помощью одного из вопросов анкеты:

«Как вы в принципе относитесь к тому, что в нашей стране для решения своих проблем гражданам приходится нередко давать взятки. Какое из приведенных ниже суждений на этот счет ближе вашей точке зрения:

- Это необходимая часть нашей жизни, без этого ничего не сделать.
- Этого можно избежать, но со взятками легче делать дела.
- Этого нужно избегать, поскольку коррупция разлагает нас и нашу власть.
- Затрудняюсь ответить.

Анализ сопряженности между выбором ответа «ничего не чувствовал, уже привык» и ответами на данный вопрос выявил высокую взаимосвязь с доверительной вероятностью равной 9,2 E-0,7. Если во всей выборке ответ «ничего не чувствовал, уже привык» выбирают 5,2% респондентов, то среди тех, кто выбрал первый ответ на указанный выше вопрос, «ничего не чувствовал» 10,5%. Эти результаты подтверждают выдвинутую выше гипотезу.

В-третьих, вполне возможно, что для части людей, выбравших в коррупционной ситуации «ничего не чувствовал», сама коррупционная ситуация является изначально эмоционально нейтральной и, возможно, нормальной.

Среди других вариантов ответа, которые часто выбирались как единственные **в 2001 г.**, были «ненависть к государственной системе, ставящей людей в такие обстоятельства» (39,3% — выбор данной эмоции как единственной, 22,3% — выбор в паре и 38,5% — в тройке); «удовлетворение тем, что удалось чиновника заставить работать на себя» (57,7% — выбор эмоции как единственной, 15,5% — в двойке, 26,8% — в тройке); «опустошенность» (40% — единственная, 26,7% — в паре, 33,3% — в тройке); «удовлетворение собой, своим умением решать проблемы» (49,4% — единственная, 25,8% — в паре, 24,7% — в тройке). **В 2005 году** «облегчение, что все разрешилось» (42,7% — выбор данного ответа как единственного, 25,2% — в паре, 32% — в тройке с другими эмоциями).

То, что в 2005 г. только две эмоции выбирались как преимущественно одиночные варианты выбора ответа, очевидно, связано с тем, что список эмоций по этому году более сбалансированный, эмоции могли быть сгруппированы в семантически родственные группы, примерно одинаковые по величине. Поэтому для респондентов была выше возможность назвать 2–3 эмоции из одного класса (что было сложнее сделать в 2001 г.).

Еще один интересный факт. Такие эмоции, как «раскаяние, угрызение совести» (введенная нами в 2005 г.) и «презрение к себе» (использовавшаяся и в 2001, и в 2005 гг.), никогда не выбирались как преимущественно одиночные. Эти эмоции лишь дополняют эмоциональную картину депрессии, раскрывая ее оттенки. Похоже на то, что участие в коррупционной сделке не вызывает у большинства наших сограждан избытка раскаяния и оценки своего поступка как недостойного.

Постараемся рассмотреть зависимости переменных внутри двух групп респондентов, выбирающих одну либо несколько эмоций (в скобках приводятся стандартизированные остатки, см. § 1.2).

Итак, в **2001 г.** респонденты, выбирающие **одну эмоцию** для характеристики коррупционной ситуации, — это чаще специалисты с высшим образованием (2,8)¹ (также и в 2005 г.), у которых не все средства уходят на текущие нужды (-2,6). Эти люди живут в населенных пунктах с численностью от 100 до 500 тыс. человек (4,7) и реже живут на селе (-2,9). По 2005 г. достоверных зависимостей с другими переменными не выявлено.

Те, кто выбирает **комплекс эмоций в 2001 г.**, чаще не принадлежат к возрасту от 24 до 35 лет (-3,1), не имеют высшего образования (-3,7). Они рабочие, включая работников сельского хозяйства (3,2). До окончания школы эти респонденты прожили в сельской местности (3,1), чаще всего у них весь доход уходит на текущие нужды (3,8), и они не могут откладывать деньги на крупные траты (-3,3). Свой уровень жизни они оценивают ниже среднего по сравнению с большинством знакомых и соседей (3,0). Активность контактов с государством у них повышена: более 9 контактов в год (5,7). По типологии «Адаптация» они принадлежат к группе социально-ригидных (3,4) и не принадлежат к группе «активных адаптантов» (-3,5). В **2005 г.** к этой группе принадлежали люди, имеющие сходный социальный портрет: социальный интеллект ниже среднего (2,6), им от 45 до 54 лет (3,1), у них среднее специальное образование (2,6). Чаще всего они — рабочие (включая работников села) (3,2). Уровень жизни их семьи за последние 5 лет снизился более чем на 50% (3,6).

Хотя «портреты» групп получились неравноценными, некая полярность их вырисовывается. Очевидно, выбирающие одну эмоцию, — это чаще люди более образованные. Они, возможно, более четко и однозначно идентифицируют свои чувства в коррупционной ситуации. Они живут в средних по численности городах и материально лучше обеспечены. Возможно, однозначный выбор эмоции — свидетельство ровного течения их эмоциональной жизни, отсутствия невротизации.

Группа респондентов, выбравших несколько эмоциональных реакций для характеристики коррупционной ситуации, — это чаще люди без высшего образования, возможно, более старшая возрастная группа, уровень жизни которой за последние 5 лет сильно ухудшился. Они не очень хорошо адаптированы в жизни, чаще вынуждены контактировать с государством для решения своих проблем. Очевидно, их эмоциональная жизнь полна негативных переживаний. Для характеристики своих эмоций в коррупционной ситуации, они выбирают несколько эмоций, причем как вторую или третью эмоции чаще

¹ В качестве единственного числа в скобках используется величина стандартизированного остатка. См. § 1.2. Мы рассматривали статистические остатки больше 2,6 по абсолютной величине.

выбирают отчаяние, презрение к себе, стыд и унижение (то есть негативные, направленные на себя эмоции).

Итак, тот факт, что количество выбранных респондентом эмоций для характеристики коррупционной ситуации связано с некоторыми социальными переменными, наводит нас на мысль о возможном существовании некоего общего стиля эмоционального реагирования. Этот стиль, очевидно, складывается в процессе социализации и может отражать некоторые особенности ее протекания. То есть то, что респонденты склонны реагировать на коррупционную ситуацию переживанием одной эмоции или нескольких, может быть перенесено и на другие виды их деятельности. Однако, для более глубокого понимания данного вопроса необходимы дальнейшие исследования.

ОТДЕЛЬНЫЕ КОРРУПЦИОННЫЕ СИТУАЦИИ И ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ РЕАКЦИЯ НА НИХ

Анализ переживания эмоций в той или иной коррупционной ситуации, выводит нас на возможность проверки тезиса Барбалета о том, что эмоциональные переживания — связующее звено между социальным актором и социальным порядком. Согласно его точке зрения, именно эмоция обеспечивает оценку действительности и намерения действия, исходя из сформированной оценки ситуации. Таким образом, рассматривая сопряжение коррупционных ситуаций и переживаемых в них эмоций, возможно лучше понять специфику коррупционной ситуации вообще и роли эмоций в ней, в частности.

В исследовании **2001г.** таких достоверных связей было обнаружено несколько¹. Эмоции презрения к себе (33,3\3,8²) и страх поимки (16,7\1,6) чаще вызывает ситуация приобретения коррупционным путем или оформления земельного участка. Очевидно, в системе властно-статусных отношений человек в данном типе коррупционной ситуации чувствует зависимость от чиновника, возможно, нарушение нормы (о чем сигнализирует сочетание презрения к себе и страха поимки). Но к чему в данной ситуации относятся эти чувства: либо к коррупционному пути решения ситуации, либо к самой ситуации (незаконности самих претензий на земельный участок), либо к обоим аспектам ситуации одновременно, сказать трудно.

Ненависть к чиновнику — более чем в 1,8 раза чаще переживается в ситуациях общения с ГАИ (20,3\12,6) и в 5 раз реже в ситуации получения медицинской помощи (2,3\12,6). Это еще раз доказывает положение теории Барбалета

¹ Мы рассматривали зависимости только с доверительной вероятностью не выше 0,01

² Первое число в паре показывает процент выбора данной эмоциональной реакции респондентами в конкретной ситуации, а второе число показывает процент выбора той же эмоциональной реакции в целом по выборке.

о том, что восприятие чего-либо (в нашем случае взятки) ситуационно. Восприятие взятки в ГАИ — штраф, наказание. Взятка в больнице — просьба о помощи (то есть коррупционные ситуации воспринимаются по-разному).

Стыд как эмоциональная реакция на дачу взятки чаще возникал при решении проблем в больнице (16,3\8). Очевидно, это может быть вызвано нарушением единых для всех условий, равноправия отношений, когда, заплатив, люди получают лучший уход или лекарства на глазах у остальных пациентов, не понимаящих, что происходит и почему справедливость и равенство отношений нарушены.

Эмоция «ничего не чувствовал, уже привык», говорящая о том, что ситуация коррупции перерастает в норму, чаще переживается при взаимодействии с ГАИ (38,1\27,1). Вообще, ситуация с ГАИ чаще вызывает два типа реакций: ненависть и «ничего не чувствование». Из приведенных выше сопряжений эмоциональных реакций и ситуаций становится ясно, что само участие в коррупционной ситуации с ГАИ носит вынужденный характер, но отношение к этому у людей различно и делится на два типа: игнорирование и отторжение.

2005 год. Эмоция ненависти к чиновнику чаще возникала от взятки при получении помощи и защиты в милиции (35,7\12,4). Очевидно, здесь эта эмоция также является сигналом о нарушении нормы — права на обязательную защиту со стороны власти.

Если респонденты давали взятку, чтобы добиться справедливости в суде, то сопровождающей эмоциональной реакцией был стыд, смущение (16,7\5), которые, напротив, никогда не возникали при взаимодействии с ГАИ (0,0\5). Стыд (и особенно смущение) в данном случае могут быть проинтерпретированы как свидетельства неадекватности практики существующим внутренним нормам.

При коррупционном разрешении вопросов по социальным выплатам чаще возникала эмоция унижения (28\7,2), что легко объяснимо. В ситуации, когда приходится еще раз добиваться того, что тебе и так положено, уже заработано тобой, происходит резкое снижение самооценки, что отражается на чувстве собственного достоинства респондентов.

Взятки в вузах вызывают достоверно меньше гнева (6,3\13,7) и достоверно больше чувства облегчения, что все разрешилось (46,8\35,2). Очевидно, факт достижения цели — поступление в вуз (неважно, каким путем) — способен положительно окрасить ситуацию коррупции, и она начинает восприниматься в позитивном ключе (как обмен). Взяткодательство в школе воспринимается совершенно иначе. Чаще коррупция в школе вызывает опустошенность (12,9\3,2), очевидно, из-за того, что дети в школе учатся довольно долго и ожидать до окончания школы прекращения поборов нереально.

Дача взятки при получении бесплатной медицинской помощи приносит намного чаще чувство отчаяния, что этому нет конца (16,3\11,3), и недовольство системой (36\29,5). Очевидно, необходимость в медицинской помощи затрагивает биологические потребности человека, а невозможность их удовлетворения — отчаяние.

Дача взятки на работе, чтобы получить повышение по службе, вызывает два типа реакций: в пять раз чаще переживается чувство раскаяния и угрызения совести (5,1\0,9) и в три раза чаще переживается чувство удовлетворения собой, своим умением решать проблемы (25,6\9,3). Можно предположить, что такой тип реакций — это проявление двух типов ценностей, на которых базируется поведение: справедливости (равного отношения и возможностей для всех) и ценности собственного успеха (пробиться в жизни, достигнуть чего-либо).

Коррупционное разрешение проблем, связанных с жилплощадью, вызывает в пять раз чаще, чем в среднем по выборке (4,2\0,8), чувство «опасения, что об этом узнают». Возможно, причинами подобной реакции является осознание высокого риска данной ситуации: наличие уголовной ответственности за дачу взятки, оперирование большими суммами, отсутствие гарантий результата.

«Удовлетворение собой, своим умением решать проблемы» наиболее часто выбирается как вариант ответа в трех коррупционных ситуациях: решение проблем с пенсией, их переоформлением и перерасчетом (60\9,3), призыв на военную службу (24,0\9,3), продвижение по службе (25,6\9,3). Очевидно, что во всех трех ситуациях респонденты рассчитывают получить некие привилегии — пенсию, отсрочку, продвижение, то есть позитивный результат, который сопряжен с повышением социального статуса человека. Как отмечал Дж. Барбалет, изменение властно-статусных отношений непременно находит отражение в эмоциях, и по их знаку человек может почувствовать, в какую сторону изменилась его статусная позиция.

Сравнивая эмоционально окрашенные ситуации 2001 и 2005 гг., мы почти не находим похожих. О тенденции говорить трудно. Ситуация экономическая, политическая и, конечно, коррупционная за четыре года изменилась. В 2001 г. на первый план выходили ситуации приобретения или оформления земельных участков в собственность, получения бесплатной медицинской помощи, урегулирование ситуации с ГАИ. В 2005 г. наиболее эмоциогенными ситуациями оказались получение бесплатной медицинской помощи (сохранившая актуальность с 2001 г.), поступление в вуз, продвижения по работе, социальные выплаты.

Таким образом, эмоции выступают своеобразным индикатором не только самого факта изменений социальной структуры, но и характера данных изменений. По знаку и направленности эмоций можно судить не только о восприятии ситуации и ее интерпретации субъектом, но и о возможном направлении действий индивида в определенной ситуации.

ИНИЦИАТИВА ВЗЯТКИ И ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ РЕАКЦИИ ВЗЯТКОДАТЕЛЕЙ

Интересно рассмотрение эмоций в зависимости от того, по чьей инициативе пришлось дать взятку респонденту. Для определения инициативы в процессе

взяточничества в анкету был включен следующий вопрос о личном опыте респондента:

«По чьей инициативе, по какой причине вам пришлось давать взятку чиновнику? Выберите один вариант ответа:

1. Чиновник заставил (намекнул, создал для этого ситуацию).
2. Мне было известно заранее, что здесь без взятки не обойтись.
3. Чиновник не настаивал на взятке, но я решил, что так надежнее.
4. Затрудняюсь ответить».

Так, в 2001 г. эмоция «ненависть к чиновнику» чаще возникала в ответ на его (чиновника) инициативу (26,1\12,6) и достоверно реже регистрировалась, когда сам респондент решил дать взятку для надежности (2,3\12,6). На том же основании возникала и такая эмоция, как «ненависть к власти», то есть в случае инициативы взятки со стороны власти ненависть возникала в 1,8 раз чаще (28,6\16,3), а при собственной инициативе — в 3,6 раза реже (4,5\16,3). При собственной инициативе дачи взятки можно отметить следующие достоверные зависимости: ниже ненависть к системе (18,9\36,5), выше удовлетворение тем, что удалось заставить работать чиновника на себя (24,2\14,3), выше удовлетворение собой, своим умением решать проблемы (22,7\13,2), выше уровень переживания эмоции «ничего не чувствовал, уже привык» (39,4\27,8), то есть ощущение ситуации как нормальной. В случае, когда инициатива была на стороне чиновника, чаще переживалась опустошенность (11,8\8,9).

В 2005 г. инициатива чиновника по вымогательству взяток вызывала достоверно больше ненависти к чиновнику (18,1\12,4), гнева (25,8\13,7) и отчаяния (18,1\11,3). Собственная инициатива дачи взятки вызывала меньше отвращения (7,5\16,1), меньше гнева (4,4\13,7) и больше опасений, что об этом узнают знакомые и будут осуждать (3,1\0,8).

При увеличении собственной активности в даче взятки снижаются негативные чувства, усиливаются позитивные, взятка переходит в разряд нормы (усиливается чувство «ничего не чувствовал, уже привык»). Рассматривать повышение активности человека в коррупционном процессе как желание усилить собственный контроль над ситуацией (и, как следствие, возможно повышение чувства нормальности ситуации — раз респондент сам ею управляет). Когда человека вынуждают к взятке, возрастают активно-негативные чувства (ненависть), повышаются астенические негативные эмоции (опустошенность) вполне возможно. В ситуации, когда заранее известно, что без взятки не обойтись, снижается опасение, ситуация взятки начинает переходить в категорию известной, а значит нормальной (заранее оговоренной).

Таким образом, мы видим, как в зависимости от отдельных свойств ситуации меняется эмоциональное восприятие коррупционного акта. Если все известно заранее, есть возможность контролировать процесс, чувства свидетельствуют о норме происходящего. Если же много неизвестности и нет возможности контроля, возрастают негативные чувства двух видов: стениче-

ские — гнев, ненависть, или астенические — отчаяние, унижение. Мы видим, что эмоция — это больше, чем просто отражение внутренних личностных переживаний людей, это отражение отношений между индивидами и их ролями в социальных ситуациях.

ЗНАНИЕ О ВЕЛИЧИНЕ ВЗЯТКИ И ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ РЕАКЦИИ

Для определения знаний о величине взятки в анкету был включен вопрос о личном опыте респондента и возможные ответы на него:

«Насколько вам заранее была ясна величина взятки, стоимость "подарка", которые надо дать?

Выберите один вариант ответа:

1. Полностью ясна.
2. Практически ясна.
3. Не очень ясна.
4. Совсем не ясна».

В 2001 г. в ситуации, когда величина взятки была полностью известна заранее, возникало достоверно меньше ненависти к системе (26,4\36,5). В случае, когда величина взятки была практически известна, большее количество респондентов отмечали чувство «ничего не чувствовал, уже привык» (33,2\27,1). Ситуация неясности суммы взятки вызывала два чувства: меньше чувства «ничего не чувствовал, уже привык» (17,8\27,1) и больше чувства опустошенности (13,6\8,9). В ситуации, когда величина взятки была совсем не ясна, было больше ненависти к власти (26,7\16,3).

В 2005 г. ясность суммы взятки вызывала меньше чувства растерянности (2,3\6,4). В ситуации, когда величина взятки была практически ясна, это вызвало больше «ничего не чувствования» (22,7\18,5), а когда величина взятки была не очень ясна, напротив, «ничего не чувствования» становилось меньше (9,7\18,5). Если сумма взятки не была ясна, то возникало больше презрения к себе (7,6\2,4) и больше растерянности, незнания, как себя вести (16,7\6,4), что отражает рефлексию собственной некомпетентности.

Интересны общие тенденции: если сумма взятки ясна, то это связано с уверенностью, однозначностью восприятия ситуации. В случае практической полной ясности — ситуация не вызывает эмоций, если сумма не ясна — больше опустошенности, меньше «ничего не чувствования». И в ситуации, когда нет никакой ясности, появляется чувство растерянности, незнания, как себя вести, презрения к себе, ненависти к власти. Таким образом, вырисовывается зависимость: чем выше степень ясности относительно практики, тем более позитивные чувства испытывает человек. Чем меньше уровень понимания ситуации и чем ниже уровень усвоения практик, тем больше чувства меняются от нейтральных к негативным. Чем выше осведомленность о ситуации (в частности, о суммах взятки), тем ниже тревожность, и, напротив, чем меньше этих знаний,

тем выше тревожность и больше негативных эмоций. Таким образом, в данной ситуации мы можем говорить о том, что такое социальное свойство, как компетентность (отражение взаимодействия индивида и ситуации), детерминирует эмоции.

Данный пример является хорошей иллюстрацией к принципу социологии эмоций, высказанному Дж. Барбалетом: свойства социальной ситуации определяют эмоции.

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ ЧИНОВНИКОВ ПОСЛЕ ПОЛУЧЕНИЯ ВЗЯТКИ И ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ РЕАКЦИИ ВЗЯТКОДАТЕЛЕЙ

Для исследования связи результативности действий чиновников в исследовании был включен следующий вопрос:

«Каков был основной результат того, что вы дали взятку — как это было в последний раз?

Выберите один вариант ответа:

1. В результате, мне удалось добиться того, что они и так должны были сделать по долгу службы.
2. Решение моей проблемы было ускорено.
3. Моя проблема была решена более качественно.
4. Мне удалось избежать лишних трудностей.
5. Взятка все равно не помогла.
6. Затрудняюсь ответить».

В 2001 г. в случае, когда удалось добиться того, что и так должны были сделать чиновники, у взяточдателей чаще возникали: чувство ненависти к власти (24,1\16,3), ненависти к системе (50\36,5), меньше чувства «ничего не чувствовал, уже привык»(15,3\27,1). Интересная и парадоксальная ситуация: взятка помогла, ситуация разрешилась, но в ответ возникла не благодарность или удовлетворение, а ненависть. Такие чувства свидетельствуют о том, что ситуация не воспринимается как нормальная.

Вот только встает вопрос о том, какие нормы нарушены? Выдвинем несколько предположений. Это могут быть нарушенные ценности респондентов, нарушение равенства отношений власти и статуса, нарушение норм практики деятельности респондентов и пр. Есть еще одно возможное объяснение. Те, кто выбирал первый вариант ответа, понимали, что они находятся в условиях отношения обмена.

В случае, когда удалось избежать лишних трудностей, меньше возникало чувство ненависти к системе (29,4\36,5). Когда взятка не помогла, в 4 раза чаще приходило чувство опустошенности (35,7\8,9), что вполне понятно и естественно.

2005 год. Так же, как и в предыдущем исследовании, наиболее богатой на эмоциональные реакции оказалась ситуация, когда удалось «добиться того, что они

и так должны были сделать». В данной ситуации чаще возникало чувство унижения (11,5\7,2); больше переживался гнев, что вынудили решить ситуацию подобным образом (19,8\13,7); больше было чувства отчаяния, что этому нет конца (17,4\11,3). В этой же ситуации меньше переживалось чувство облегчения, что все разрешилось (26,5\35,2), меньше было удовлетворения собой, своим умением решать проблемы (5,1\9,3).

Ситуация, когда удалось избежать лишних трудностей, вызывала меньше унижения (3,5\7,2) и больше облегчения, что все разрешилось (46,3\35,2). Ситуация, когда взятка не помогла, вызывала больше чувства унижения (20\7,2), меньше облегчения (10\35,2), больше возникало отчаяния, что этому нет конца (26,7\11,3).

Итак, и ситуация достижения желаемого коррупционным путем, и ситуация, когда взятка не помогла, вызывают у респондентов одинаково негативные чувства: гнев, отчаяние, унижение. С чем связано то, что при любом полученном результате преимущественно возникают негативные чувства — важный вопрос в понимании природы коррупции.

Рискнем высказать предположение, что участие в коррупционном процессе не имеет единой априорной эмоциональной окраски. Каждый конкретный эпизод коррупции переживается в зависимости от специфики ситуации. Дифференциация чувств, возникающих в коррупционной ситуации, очевидно, больше обуславливается особенностями социальной структуры ситуации, а не коррупции (как явления). Итак, очевидно, что тезис Дж. Барбалета о том, что именно структурные свойства взаимодействия определяют эмоциональные переживания, подтверждается.

ТИПЫ ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ РЕАКЦИЙ, ПЕРЕЖИВАЕМЫХ В КОРРУПЦИОННОЙ СДЕЛКЕ ВЗЯТКОДАТЕЛЯМИ

Мы считаем, что, выбирая те или иные реакции как ответ на вопрос о переживаемых в коррупционной ситуации эмоциях, респонденты воссоздают целостную картину восприятия — чувствования. Эта картина имеет свою логику и может быть понята. Основа объяснения состоит в предположении, что респонденты со схожими психо-эмоциональными и социальными характеристиками склонны переживать идентичные эмоции, попадая в похожие ситуации. Однако хочется заметить, что мы не говорим о детерминации явлений, а только об их взаимосвязи (см. главу 1).

Для структуры изучения взаимосвязей между эмоциональными реакциями на основании их совместного выбора использовался подход, описанный в разделе 1.2.

Итак, вне зависимости от года проведения исследования и набора использованных эмоциональных реакций, все эмоции могут быть объединены в **пять**

групп. Структура данных групп сохраняется и воспроизводится даже в ситуации изменения списка эмоциональных реакций и года исследования.

Далее мы приведем вариант кластерного решения, полученного на материале исследований 2005 г.

На рис. 4.7.1 четко видно, что сходные эмоции объединяются в первую очередь. Так, негативные астенические эмоции, группируются так: презрение к себе объединяется с опустошенностью, страх с унижением и растерянность со стыдом. Далее происходит объединение пар «стыд–растерянность» и «страх–унижение», после чего они объединяются с парой «презрение–опустошенность».

Две позитивные эмоции объединяются довольно близко: радость и удовлетворение, затем к ним примыкает третья — облегчение. Затем эта группа из трех позитивных эмоций объединяется с раскаянием и опасением — непозитивными эмоциями (которые вносят нотки оценки в процесс успеха).

Стенические негативные эмоции группируются следующим образом. Отвращение объединяется с отчаянием, ненависть к чиновнику — с гневом. Затем уже эти две пары объединяются с ненавистью к системе.

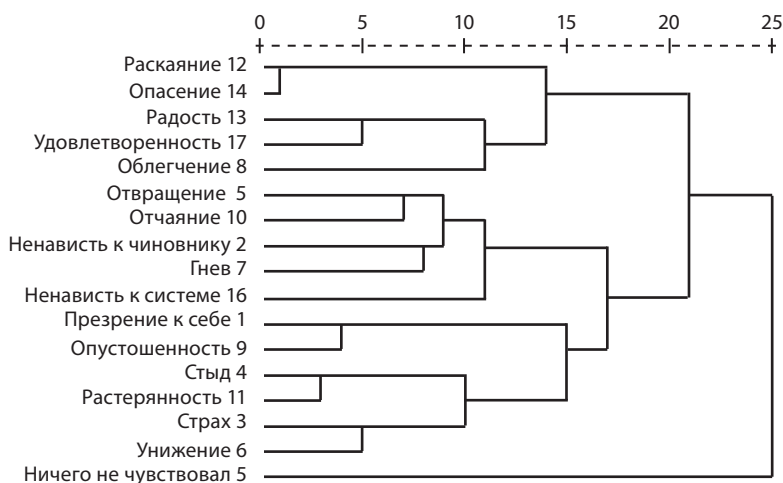


Рис. 4.7.1. Дерево кластеризации эмоциональных реакций, возникающих в коррупционной ситуации по данным опроса «Граждане-2005».

Интересно, что такая эмоция как «ничего не чувствовал, уже привык», то есть «ничегонечувствование», выделяется в самостоятельный класс изначально и объединяется со всеми эмоциями только на последнем этапе.

По данным опроса «Граждане-2001» была получена аналогичная кластерная структура эмоциональных реакций. Обе структуры сравниваются в таблице 4.7.2.

Итак, полученная группировка эмоций довольно прозрачна, однако не лишена оригинальности (которую мы рассмотрим далее). Интересно, что полученные нами данные по классификации эмоций, перекликаются с существующими исследованиями Уотсона и Тиллигена, МакКонвила и Купера¹. Их исследования также обнаруживают пять факторов настроений. Однако интерпретация полученных факторов, отраженная в этих работах, несколько иная. Они назвали их так: депрессия, враждебность, усталость, тревога и экстраверсия.

Все эмоции в группе являются связующим звеном между социальной структурой и социальными акторами, входящими в данную группу эмоционального реагирования. Таким образом, эмоциональные переживания определяются структурными свойствами взаимоотношений. Данное понимание основано на предположении, что все познание кодируется комплексами эмоций, которые организуют когнитивные элементы в эмоционально-когнитивную структуру и мотивируют поведение.

На основе полученных кластерных структур сходным образом строились две классификации респондентов. Правило построения классификации простое: респондент относится к некоторому классу, задаваемому выделенным кластером эмоциональных реакций, если более половины выбранных им реакций принадлежит этому кластеру. Из этого правила, в частности, следует, что в класс «Ничего не чувствую, уже привык» попадают только те респонденты, которые выбрали этот и только этот ответ. Респонденты, не отнесенные ни к одному классу по указанному выше правилу, образуют класс «Разные реакции». Доли респондентов, отнесенных к каждому классу, приведены в таблице 4.7.2.

Таблица 4.7.2. Варианты кластерного решения

2001 Входящие в группу эмоции	Категория (группа) эмоций	2005 Входящие в группу эмоции
33,6%	Негативные эмоции, ориентиро- ванные на других, стенические. Группа «Гнев».	32,5%
2. Ненависть к чиновнику. 7. Ненависть ко всей коррумпированной власти. 8. Ненависть к государственной системе, ставящей людей в такие обстоятельства.		2. Ненависть к чиновнику. 7. Гнев, что меня вынудили так поступить. 16. Недовольство государственной систе- мой, ставящей людей в такие обстоятель- ства. 10. Отчаяние, что этому нет конца и края. 5. Отвращение, что по-другому нельзя.

¹ Цит. по Либин А.В. Дифференциальная психология: на пересечении европейских, российских и американских традиций. — М.: Смысл, 2000.

Таблица 4.7.2. Продолжение

<p>21,4%</p> <p>9. Удовлетворенность тем, что удалось чиновника заставить работать на себя . 12. Удовлетворенность собой, своим умением решать проблемы. 6. Опасение, что об этом узнают мои знакомые и будут меня осуждать. 11. Ничего не чувствовал, уже привык.</p>	<p>Условно положительные эмоции.</p>	<p>27,4%</p> <p>8. Облегчение, что ситуация разрешилась. 12. Раскаяние, угрызения совести: жаль, что я так поступил. 14. Опасение, что об этом узнают мои знакомые и будут меня осуждать. 13. Радость, оттого, что удалось заставить чиновника работать на себя. 17. Удовлетворение собой, своим умением решать свои проблемы.</p>
<p>21%</p> <p>11. Ничего не чувствовал, уже привык.</p>	<p>Нейтральная эмоция, свидетельство нормы ситуации, привычки.</p>	<p>12,4%</p> <p>15. Ничего не чувствовал, уже привык.</p>
<p>15,2%</p> <p>1. Презрение к себе. 4. Стыд. 3. Страх, что могут схватить за руку. 5. Унижение. 10. Опуштенность.</p>	<p>Негативные, депрессивные эмоции, ориентированные на себя, астенические. Группа «Депрессия».</p>	<p>8,1%</p> <p>6. Унижение. 3. Страх, что могут схватить за руку. 4. Стыд, смущение. 11. Растерянность – не знал как себя вести. 9. Опуштенность. 1. Презрение к себе.</p>
<p>8,7%</p>	<p>Разные эмоциональные реакции.</p>	<p>19,6%</p>

КЛАСС «НЕГАТИВНЫЕ ЭМОЦИИ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА ДРУГИХ, СТЕНИЧЕСКИЕ» (ГРУППА «ГНЕВ»)

К данной группе относятся все эмоции ненависти (к чиновнику, к власти и к системе), использовавшиеся в анкете 2001 г., и близкие к ним переживания: гнев, отчаяние и отвращение, использовавшиеся в 2005 г. Все эти эмоции можно описать как негативные эмоции, в большей степени ориентированные на других, стенические.

Это самый большой класс эмоций, который переживается 33,6% респондентами в 2001 г. и 32,5% в 2005 г. Объединяемые в данном классе эмоции совокупно дают наиболее полную и развернутую картину класса «Гнев». В терминах теории эмоций, гнев чаще описывается как злость, направленное агрессивно негативное отношение к нелюбимому объекту, желание его отдалить, разрушить, часто сочетается с презрением, отвращением как оценкой несоответствия предмета желаемым требованиям. Гнев также часто может переживать-

ся с долей отчаяния в случае невозможности изменить ситуацию. Эмоция гнева является ведущей фрустрационной эмоцией.

Гнев является чаще всего индикатором физического или психического препятствия, унижения личного достоинства, оскорбления, принуждения. Также неоднократно было отмечено, что ненависть и гнев возникают, когда человек продолжает использовать (по разным причинам) конструкт, мотив, способ поведения, который заведомо не работает, не успешен в данной ситуации, а значит, мы имеем дело с повышенной ригидностью респондентов.

Итак, в **2001 г.** респонденты, отмечавшие гнев (и другие эмоции из группы гнева) как наиболее типичные для переживания в коррупционной ситуации, имели следующие общие признаки: «все траты уходят на текущие нужды» (+3,6), они не могут откладывать на крупные расходы, в том числе на образование детей (-3,2).

Эмоции данной группы чаще возникали, когда чиновник сам проявил инициативу взятки (намекнул, создал для этого ситуацию) (49,6\33,6) и достоверно меньше возникали, когда инициатива взятки принадлежала самому респонденту (10,6\33,6). Респондентов данной группы беспокоит уход от идеалов социализма (+3,1), слабость и беспомощность государства (+2,6), что также косвенно может быть свойством их повышенной ригидности, принадлежности к советской системе ценностей. Они полностью согласны с тем, что сейчас законы никто не соблюдает, потому что быть «законником» наивно и глупо (+3,6). Решая проблему коррупционным путем, респонденты данной группы достигли того, чего, как они считают, они и так были достойны (46,5\33,6).

Респонденты данного класса достоверно чаще оценивают уровень коррупции как высокий (41,6\33,6), и среди них снижена доля тех, кто считает, что ее уровень низкий (20,2\33,6). Среди данной группы повышена частота контактов с государством — более девяти контактов в год (51,4\33,6).

В 2005 г. респонденты данной группы переживали негативные, направленные во вне эмоции чаще всего в ситуации получения бесплатной медицинской помощи в поликлинике (39,7\32,5) и меньше всего — при поступлении в вуз (21,4\32,5). Взятку они давали чаще под влиянием инициативы чиновника (41,6\32,5), а не по собственному желанию (20,6\32,5). В результате дачи взятки респондентам удалось добиться того, что чиновники и так должны были выполнить (43,1\32,5), и им даже после дачи взятки не удавалось избежать лишних трудностей (24,5\32,5).

Итак, очевидно, что данный эмоциональный тип переживания коррупционной ситуации, который мы совокупно назвали «Гнев», объединяет преимущественно социально ригидных респондентов. При этом они переживают агрессивные фрустрационные эмоции ненависти и гнева, но не могут предпринимать конструктивные действия по изменению собственного поведения.

Интересно отметить, что в исследовании выделились две группы негативных эмоций, однако они различны по направленности реакций респондентов.

Одна группа — это негативные астенические эмоции (группа «Депрессия» будет описана ниже), другая — стенические (эмоции группы «Гнев»). Таким образом, эмоциональное реагирование — это не только отражение ситуации, но и предрасположенность к определенному типу действиям.

УСЛОВНО ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ЭМОЦИИ

Данный класс эмоций можно назвать группой «Условно положительных эмоций», которые переживали 21,4% респондентов в 2001 г. и 27,4% в 2005 г. В данный класс входят две «чисто» положительные эмоции — «удовлетворенность тем, что удалось чиновника заставить работать на себя» и «удовлетворенность собой, своим умением решать проблемы» (см. таблица 4.7.2). Также в данный класс вошли в 2001 году такие эмоции, как «ничего не чувствовал, уже привык» и «опасение, что об этом узнают знакомые и будут осуждать». В 2005 г. данный класс дополнили эмоции «облегчение, что ситуация разрешилась», «раскаяние, угрызения совести: жаль, что я так поступил», «опасение, что об этом узнают мои знакомые и будут меня осуждать», «радость, от того, что удалось заставить чиновника работать на себя». Именно поэтому данный класс назван «Условно положительные эмоции», а не просто «Положительные эмоции».

В психологии эмоций многими исследователями отмечались следующие факты, связанные с положительными эмоциями. Во-первых, положительных, позитивных эмоций вообще меньше, чем негативных. Во-вторых, они труднее делятся внутри себя на группы. Вследствие этого большинство положительных эмоций имеют смешанный, полимодальный характер. Типичный пример — это как раз те чувства, которые возникают в коррупционной сделке: здесь и радость за свое умение, и чувство собственного превосходства, и счастье победы над другим, и удовольствие от достижения желаемого, и одновременно некий страх раскрытия тайны успеха.

Специфика позитивных эмоций вообще состоит в свидетельстве завершенности процесса, в достижении некой заключительной точки, финального этапа, получения выгоды, прибыли, чего-либо приятного, усиление социального статуса респондента. Кроме того, как отмечено в связи с изучением эмоциональных реакций на коррупционные сделки в работе Г.А. Сатарова¹, **позитивные эмоции могут возникать, когда индивид чувствует себя адекватным принятой, с его точки зрения, системе отношений. Поэтому многие психологи говорят о том, что в чувстве удовлетворения содержится оценка процесса как успешного. А поскольку оценка является частным случаем отношения, то есть серьезные основания рассматривать проблему в связи с вопросами мотивации (особенно подкрепляющей мотивации).**

¹ Г.А.Сатаров. Тепло душевных отношений: кое-что о коррупции. Цит. соч., стр. 18–27.

Как и любая положительная эмоция, в биологическом плане удовлетворение нестойко и нуждается в постоянном подкреплении. В ситуации, когда чувство удовлетворения возникает часто, оно может связываться с ситуацией и в последствии запускаться ею.

В 2001 г. в данную группу респондентов входило достоверно меньше людей в возрасте от 35 до 44 лет (-3,2). Чаще они оценивали свой уровень жизни как средний (2,6) и менее склонны были рассматривать его как «ниже среднего» (-3,3). Респонденты данной группы были скорее согласны с тем, что раз у нас наступил капитализм, то и жить надо по законам капитализма: побеждает сильнейший, человек человеку волк (2,6).

По типологии «Адаптация» к этой группе респондентов принадлежит больше людей, склонных к пассивной адаптации (2,9). Они чаще давали взятки по собственной инициативе, потому что считали, что так надежнее (39,4\21,4). То есть для данной группы респондентов взятки стали одним из инструментов их деятельности, частью приспособления. Возможно, респонденты данной группы дают взятки не только ради решения своих проблем, но также ради сохранения удовлетворения, поддержания и усиления своего социального статуса.

В 2005 г. респонденты данной группы в 2,2 раза чаще, чем в среднем по выборке (60\27,4) сталкивались с проблемой дачи взяток при пересчете пенсий. Причем чаще они давали взятки опять же по собственной инициативе (39,4\27,4), а не потому, что чиновник настаивал (18,1\27,4) (что корреспондируется с наблюдениями, сделанными в цитированной выше работе Сатарова). Пожалуй, это основное и устойчивое свойство данной группы: они дают взятки сами, по собственной инициативе. Кроме этого, они отмечают, что после взятки ситуация значительно улучшилась (31,6\27,4). Причем респонденты реже считают, что чиновник сделал то, что он и так должен был сделать (20,6\27,4), то есть они верят, что оплатили какие-то иные услуги, чем те, которые чиновник был обязан выполнить. И еще, в данной группе доминирует такая установка на коррупцию, как самооправдание (38,6\27,4). Все это наводит на мысль, что респонденты дают взятки как бы «на всякий случай», и это срабатывает: им помогают. В конечном итоге, респонденты довольны, и данное чувство напрямую связывается с формирующимся индивидуальным опытом: «хочешь быть доволен — давай взятки». Однако потом респонденты немного мучаются легким опасением, что другие люди узнают о взятке, или жалеют, что эту взятку дали.

Мотивирующая сила позитивных эмоций в коррупционной деятельности дополнительно подкрепляется самооправданием. А так как удовлетворение нуждается в подкреплении, то стереотип коррупционной практики повторяется снова и снова. Данный тезис подкрепляет идеи Дж. Барбалета о том, что в контексте социальных отношений эмоции являются реальной мотивирующей силой.

КЛАСС «НИЧЕГО НЕ ЧУВСТВОВАЛ, УЖЕ ПРИВЫК»

Данный класс эмоций был выделен на основании выбора респондентами одного единственного ответа из списка эмоций, которые они переживают в коррупционной ситуации: «ничего не чувствовал, уже привык». Процент от всех респондентов, включенных в типологию, входят в данный класс эмоций, тем самым он был третьим в 2001 г. и четвертым по величине в 2005 г. — 12,4%.

В психологическом плане высказывание «Ничего не чувствую, уже привык» интересно и многогранно. Установлено, что респонденты в данный момент времени не испытывают чувств в конкретной ситуации. Возможно, раньше они их переживали, но ситуация была столь частой, что они привыкли и сейчас воспринимают ее как обыденную и нормальную. То есть, в процессе повседневной практики респондентов в их деятельности произошли изменения. Как результат: респонденты привыкли к взяткам как естественному способу разрешения определенного типа ситуаций. Они перевели для себя взятки в разряд традиционного регулирования определенных ситуаций.

По данным 2001 г., респонденты, которые чаще всего выбирали данную эмоцию — это люди, в основном, в возрасте от 26 до 35 лет (+2,4), то есть наиболее активные, деятельные (а также, как показывают большинство исследований, в норме очень эмоциональные). Респонденты могут позволить себе откладывать на крупные траты, например, на образование детей (+2,0). Данную группу не беспокоит слабость и беспомощность государственной власти (2,6). У них редко бывает более 9 контактов с государством в год (-3,4).

«Ничегонечувствование» в данной группе в два раза реже возникает в ситуации, когда в результате взятки удалось добиться того, что и так должен был сделать чиновник. Чаще всего респонденты данной группы — и пожалуй, это их самое яркое отличительное свойство — относятся к группе «Активных адаптантов» (30,3\21,0).

В 2005 г. данному классу респондентов величина взятки была практически ясна в большинстве случаев (16,1\12,4), и мало было ситуаций, где бы они не знали, сколько нужно дать (4,9\12,4). То есть это, как правило, очень информированные в коррупционных практиках люди. «Ничегонечувствование» чаще переживается людьми, хорошо адаптированными к жизни, а, значит, хорошо информированными и умелыми, с высоким социальным интеллектом.

Выбор данной эмоции также, на наш взгляд, есть свидетельство изменения понятия нормы, которое произошло на базе трансформации практик респондентов. То есть в данном случае структурные свойства взаимодействий (привычка решать ситуацию именно коррупционным путем) определили эмоциональную индифферентность ситуации, а «ничегонечувствование» мотивировало респондентов к привычным действиям в этих ситуациях и способствовало укоренению коррупционного способа поведения.

НЕГАТИВНЫЕ ЭМОЦИИ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА СЕБЯ, АСТЕНИЧЕСКИЕ (ГРУППА «ДЕПРЕССИЯ»)

Содержание данного класса эмоций было проинтерпретировано нами как обобщение негативных стенических фрустрационных эмоций, направленных на себя, которые можно совокупно названо группой «Депрессия». Это четвертый по распространенности класс эмоциональных переживаний, который объединяет 15,2% респондентов в 2001 г. и пятый по мощности в 2005 г. — 8,1% респондентов. В данный класс эмоций в 2001–2005 гг. входили эмоции «презрение к себе», «стыд», «страх, что могут схватить за руку», «унижение» и «опустошенность», а также эмоция «растерянность — не знал как себя вести» (добавившаяся в 2005 г.).

Основание для интерпретации данного класса эмоций как «Депрессия» мы видим в том, что депрессия как состояние само по себе является сложным комплексом эмоций. В депрессии сочетаются два вида переживаний: во-первых, отношение к себе как к обиженному и страдающему существу; во-вторых, убежденность в том, что сам человек не в силах изменить данное состояние, ситуацию, положение вещей.

Среди психологов неоднократно отмечалось, что все входящие в депрессию эмоции вызывают утрату самоуважения, уверенности в себе и чувства собственного достоинства. Также отмечалось, что стыд может сопровождаться неожиданной потерей самоконтроля, временной неспособностью мыслить логично. Очевидно, респонденты из данной группы как раз переживают такое состояние, когда затрудняются ответить на вопрос об инициативе взятки и на вопрос о достигнутом ею результате.

Итак, в 2001 г. среди респондентов данного класса было больше женщин (2,8) и респондентов в возрасте от 45 до 54 лет (4,0), которые оценивали свой уровень жизни как «ниже среднего» (3,0). По типологии «Адаптация» большинство респондентов относятся к группе «Неадаптированные маргиналы» (3,1). Возможно, депрессивные чувства типичны для респондентов и в повседневной жизни. Этому способствует тяжелое экономическое положение, нужда, невозможность позволить себе что-то, кроме еды, и пр. Такая ситуация порождает чувство обреченности и невозможности вырваться из того круга, в котором они очутились.

Респонденты сочетают переживание собственной беспомощности, униженности и неверие в то, что они могут сами помочь себе. Для данной группы респондентов именно «другие» определяют их деятельность, оценивают их поведение.

В 2005 г. респонденты данного класса также имеют ряд особенностей. Чаще всего с ситуацией коррупции они сталкивались при поступлении детей в школу (22,6\8,1). Респонденты затрудняются ответить, кто был инициатором в коррупционном процессе (33,3\8,1). Это поистине парадоксально: дать взятку и не знать, по чьей инициативе это произошло. Большинство респондентов данной группы сумма взятки была или не очень ясна (14,1\8,1) или совсем не

ясна (16,7\8,1). При таком подходе неудивительно, что респонденты отметили, что в 12 раз чаще (!), чем в среднем по выборке (100\8,1), ситуация с разрешением проблемы после дачи взятки в целом ухудшилась. Интересно и специфично то, что респонденты чаще затрудняются ответить, как повлияла взятка на решение их проблемы (33,3\8,1).

Психологи¹ полагают, что **все ситуации, вызывающие депрессию, обусловлены так называемой выученной беспомощностью и сходны в том, что для человека представляется невозможным собственный контроль над ситуацией, особенно над теми ее аспектами, которые являются наиболее важными для индивида.**

Также часто в психологической литературе отмечается, что депрессивные люди характеризуются **утратой определенных типов адаптивного поведения** увеличением поведения избегания. Особенно важным в данной ситуации является уменьшение частоты проявления любого активного поведения человека.

Учитывая, что эмоции — это связующее звено между социальной ситуацией и социальным актором, мы можем говорить, что депрессивные эмоции происходят из определенных практик поведения: уход в себя, избегание активности, игнорирование важных социальных сигналов. Верно также то, что определенная практика поведения данной группы предрасполагает к переживанию именно депрессивных эмоций.

СОЧЕТАНИЕ НЕСКОЛЬКИХ РАЗЛИЧНЫХ ЭМОЦИЙ (ГРУППА «РАЗНЫЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ РЕАКЦИИ»)

К данной группе принадлежат респонденты, которые среди трех возможных эмоций выбрали две или три, но из разных описанных выше групп, кроме группы «Ничего не чувствовал, уже привык». В 2001 г. таких респондентов было 8,7%, в 2005 — уже 19,6%.

Мы долго думали о том, как назвать данную группу лучше: «Смешанные эмоциональные реакции» или «Разные эмоциональные реакции». Остановились на втором названии, так как только по результатам анкеты невозможно выявить природу совмещения данных эмоций. Эмоции внутри класса скорее всего не смешиваются, просто респонденты по определенным причинам выбирают несколько эмоций из разных классов, а не из одного. Предположения о причинах этого, мы выскажем чуть позже. Сначала опишем взаимосвязи данного класса с другими переменными.

В 2001 г. респонденты данной группы в большинстве своем были несогласны с тем, что законы сейчас никто не соблюдает, потому что «быть “законником”

¹ Изард К. Эмоции человека. Цит. соч.

глупо» (-2,8). Они также были несогласны в большинстве с тем, что «если у нас наступил капитализм, то и жить надо по его законам: человек человеку волк» (-3,1). Они хотели бы видеть государство больше в роли опекуна (3,0). Однако, это люди не бедные, они могут откладывать часть средств на крупные траты (образование детей) (2,6).

В 2005 г. респонденты в своем большинстве отличались только пассивным неприятием коррупции (25,7\19,6). Интересно, что в обоих годах исследования не было отмечено связи между данной группой эмоций и позиционными переменными. Это может говорить о том, что данных респондентов довольно трудно охарактеризовать как социальную общность.

Хотя мы не имеем об этом четких свидетельств, но рост количества респондентов, которые для одних коррупционных ситуаций выбирают одни эмоции, а для других иные, может говорить о том, что внутри себя коррупция сильно различается в зависимости от ситуаций, и иногда оформляется в отдельные «институционализированные» формы. Возможное объяснение подобной ситуации также может состоять в том, что респонденты просто «схалтурили» — непродуманно ответили на вопрос, выбрав несколько эмоций наугад.

Итак, данную группу респондентов довольно трудно охарактеризовать из-за непроявленности связей с другими переменными. Однако этот факт может быть самостоятельной характеристикой данного класса.

Скрытость, непроявленность группы «Разные эмоциональные реакции» как ее специфическое свойство может быть указанием на то, что у респондентов не формируется единое восприятие коррупционной ситуации. Они не готовы охарактеризовать его эмоциями из одного класса. Возможно, данная группа — это «котел», в котором готовятся будущие изменения. Итак, эмоциональные переживания определяются свойствами взаимодействия. Значит, можно предположить, что наличие различных эмоций вызвано несколькими самостоятельными свойствами данной ситуации.

Что это могут быть за структурные свойства взаимодействия? Какова может быть динамика выделенных классов эмоций? Обо всем по-порядку.

Теперь постараемся обобщено описать, какими же чертами и свойствами обладают выделенные нами группы на основе переживания эмоциональных реакций в коррупционной ситуации (таблица 4.7.3).

Итак, какие же свойства (признаки) могут определить подобное разделение эмоций? На наш взгляд, таких свойств можно выделить три.

Во-первых, это адаптация как отношение с реальностью вообще: приспособление к среде или приспособление среды к себе, ригидность либо легкость адаптации, использование неработающих схем или успешных и т.д.

Во-вторых, это восприятие возможности собственного контроля над ситуацией: возможность полного контроля или частичного, полное неверие в возможность контроля. Важно, что данная переменная отражает именно восприятие, так как эта характеристика рождается при взаимодействии ситуации и человека, а не просто является объективной характеристикой ситуации.

В-третьих, это восприятие своего положения в системе отношений власти и статуса. Тут эмоции выступают как индикатор динамики данных отношений. Позитивные говорят об усилении властно-статусной позиции, негативные — напротив, об ослаблении.

Все перечисленные выше свойства являются отражением взаимосвязи определенных аспектов отношений между индивидами и социальными ситуациями.

Таблица 4.7.3. Соотношение групп эмоций и их отдельных особенностей

Группа эмоций	Особенности адаптации	Особенности восприятия респондентами возможности собственного контроля ситуации	Особенности восприятия своего положения в системе властно-статусных отношений	Психологическая интерпретация класса
Группа «Условно позитивные эмоции»	Адаптация по типу приспособления к ситуации. Высокая собственная инициативность.	Возможность полного контроля ситуации. Реализация контроля.	Свой статус взяточдателем воспринимается как более высокий: он сам решает, кого одарить, а кого нет.	«Я — хороший, ты — хороший. Мы помогаем друг другу».
Группа «Гнев»	Сбой процесса адаптации: использование заведомо неуспешных механизмов. Ригидность адаптации.	Собственный контроль видится возможным, но затруднительным вследствие влияния других.	Воспринимается активное стремление других понизить социальный статус респондента.	«Во всем виноваты другие, именно они за все ответственные, из-за них у меня ничего не получается».
Группа «Ничего не чувствую, уже привык»	Активная адаптация к ситуации, а при необходимости — ее изменение. Высокая информированность о ситуации.	Контроль возможен, но в нем нет необходимости — деятельность привычна.	Равные партнерские отношения (деловые).	«Все идет своим чередом».
Группа «Депрессия»	Поведение избегания, утрата определенных типов адаптивного поведения, реакции игнорирования процесса, отстраненность.	Невозможность осуществления контроля по причине собственной неспособности.	Восприятие собственного социального статуса как низкого, самообвинительные реакции.	«Я сам во всем виноват, я не заслуживаю большего, так мне и надо, это навсегда».

С учетом этого можно дать психологическую интерпретацию полученных групп. Полученные группы можно трактовать в поле восприятия респондентами социальных статусов. Представители группы «Условно позитивных эмоций» рассматривают отношения с другими в коррупционной ситуации как взаимовыгодное сотрудничество по инициативе взяточдателя (то есть его

социальный статус воспринимается более высоким). В группе «Ничего не чувствую, уже привык» отношения воспринимаются как деловые, равные (поэтому и нет эмоций, свидетельствующих о динамике социального статуса). В группах «Гнев» и «Депрессия» собственный социальный статус взяточдателем воспринимается как низкий. Однако в группе «Гнев» респонденты чувствуют, что другие хотят понизить их социальный статус своими действиями, в группе же «Депрессия» социальный статус воспринимается как изначально низкий (который уже и невозможно повысить). Особняком стоит группа «Разные эмоциональные реакции». Очевидно, восприятие социального статуса в ней зависит от конкретной ситуации.

Итак, возможно, возникающие в коррупционной ситуации эмоции являются также отражением такого процесса, как восприятие собственного социального статуса в системе других социальных статусов.

ДИНАМИКА ГРУПП ВЫДЕЛЕННЫХ ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ КАТЕГОРИЙ

На рисунке 4.7.2 сделана попытка показать динамику категорий эмоций. Хотя данное сравнение не является полностью статистически корректным, все же несколько замечаний по данному рисунку сделать можно.

Так, прежде всего, обращает на себя внимание довольно большое приращение в категории «Разных эмоциональных реакций». Количество респондентов в данной группе увеличилось в 2005 г. практически вдвое — интересный факт для выдвижения предположений. То, что люди начинают чаще выбирать разные эмоции для характеристики ситуации взятки, может наталкивать на несколько предположений:

1. Стали больше различаться сами коррупционные ситуации.
2. Люди стали чаще переживать состояние эмоциональной раздвоенности, стали более эмоционально лабильны. Для них стало возможным выбирать амбивалентные переживания для одной и той же ситуации.
3. Люди не склонны воспринимать коррупционную ситуацию как целостное явление. Так, если отдельные ее формы (коррупционные ситуации) радуют, то другие могут вызывать гнев или депрессию.

Еще более интересно, куда именно примкнули люди из группы «Разные эмоциональные реакции» в дальнейшем (и примкнули ли вообще). Если они примкнули к группе «Гнев», то чиновникам может и не поздоровиться при таком количестве граждан. Если к группе «Условно позитивные эмоции», то, возможна «институционализация» коррупции в отдельных ситуациях, закрепление их в общественном сознании как нормы.

Относительно динамики в других группах хочется отметить, что в два раза меньше стало респондентов из группы «Депрессия» и «ничего не чувствования», на 6% возросло количество людей, переживающих позитивные эмоции.



Рис. 4.7.2. «Динамика» групп выделенных эмоциональных категорий

Количество респондентов, переживающих гнев в коррупционной ситуации, практически не изменилось.

ДИНАМИКА КОНТАКТОВ ВЗЯТКОДАТЕЛЕЙ С ГОСУДАРСТВОМ И ИЗМЕНЕНИЕ СРЕДНЕЙ СУММЫ ВЗЯТОК

Кроме динамики категорий эмоций интересно еще и изменение средней частоты контактов респондентов с государством, а также среднего размера взятки.

На рис. 4.7.3 мы видим, что общая закономерность, которая была отмечена в целом по исследованию — снижение средней частоты контактов с государством — отмечается во всех группах респондентов. Что касается размера взятки, то он имеет интересные особенности внутри эмоциональных классов реагирования.

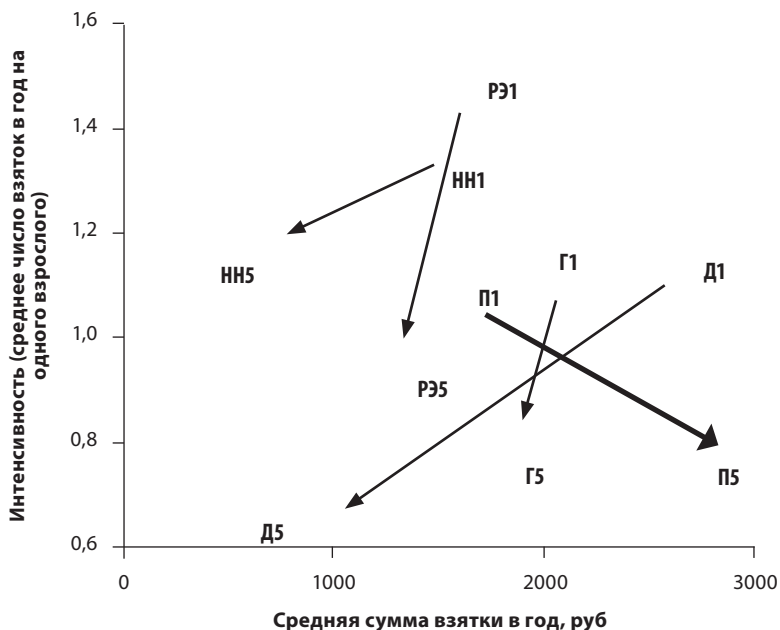


Рис. 4.7.3. Динамика интенсивности и среднего размера взятки в 2001 — 2005 гг.

Примечание. Используемые на рис. 4.7.3 обозначения: группа «Разные эмоциональные реакции» на рисунке подписана как (РЭ1) — для 2001 г. и (РЭ5) — для 2005 г.; группа «Ничего не чувствовал, уже привык» подписана как (НН1) и (НН5) соответственно; группа «Условно позитивные эмоции» обозначена как (П1) для 2001 г. и (П5) для 2005 г.; группа «Депрессия» имеет обозначения (Д1) и (Д5); данные по группе «Гнев» обозначены как (Г1) и (Г5).

Итак, во всех группах респондентов прослеживается тенденция к снижению среднего размера взятки, что не совпадает с общей тенденцией. Только одна группа эмоционального реагирования — группа «Условно позитивные эмоции» — показала совпадение с основной тенденцией по исследованию — увеличению средней суммы взятки. Причем средняя сумма возросла существенно — практически вдвое. Возможно, именно сильный позитивный эмоциональный отклик позволяет людям платить большие взятки — для них это не только полезно, но еще и приятно¹.

¹ Возможно и другое объяснение: положительная эмоциональная реакция есть проявление снятия когнитивного диссонанса, вызванного необходимостью увеличивать коррупционные выплаты за государственные услуги. Обе гипотезы подлежат дальнейшей проверке (*примечание научного редактора*).

Здесь очень хорошо видно, что именно от эмоциональной реакции может зависеть дальнейшее поведение (практика) человека. Можно предположить, что сумма взятки растет только за счет тех респондентов, кто переживает позитивные эмоции при даче взятки. Тогда переживание позитивных эмоций в коррупционной ситуации однозначно является эмоцией, поддерживающей коррупцию и способствующей ее развитию. Очевидно, что для точного ответа на этот вопрос нам необходимы будут дополнительные исследования.

Итак, на материалах данного исследования в части, касающейся психологии эмоций в коррупционном поведении, становится возможным как поддержать ряд тезисов, предложенных ранее в работах Дж. Барбалета, так и сделать несколько новых добавлений.

1. Участие в коррупционном процессе не имеет единой априорной эмоциональной окраски. Каждый конкретный эпизод коррупции переживается в зависимости от специфики ситуации и отдельных ее атрибутов: типа и механизмов адаптации, восприятия властно-статусных отношений, субъективного восприятия возможности контроля ситуации.

2. Дифференциация чувств, возникающих в коррупционной ситуации, очевидно, больше обуславливается особенностями самой социальной ситуации, а не коррупции (как явления) или же социально-демографическими характеристиками группы респондентов. В таком случае подтверждается тезис Дж. Барбалета о том, что именно свойства ситуации взаимодействия определяют эмоциональные переживания.

3. Эмоция выполняет в действии две функции: во-первых, обеспечивает оценку акторами действительности. Во-вторых, в контексте конкретных социальных отношений эмоции являются мотивирующей силой. Они могут указывать возможное направление предполагаемых действий, исходя из полученной оценки.

4. Эмоция — необходимое связующее звено между социальной структурой и социальным актором: структурные свойства взаимодействий определяют эмоциональные переживания, а конкретные эмоциональные переживания предрасполагают к определенным типам действия.

5. Эмоция существует не только как внутреннее состояние акторов. Она также является характеристикой отношений между акторами и отражает специфику самого процесса взаимодействия.

ГЛАВА 5. ПРАКТИКА ДЕЛОВОЙ КОРРУПЦИИ

§ 5.1. ПОСТРОЕНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

Эмпирической основой приводимого ниже анализа служит опрос «Бизнес-2005». На основе данных, полученных в ходе этого опроса методами структурно-типологического анализа, строится так называемое институционально-экономическое пространство функционирования бизнеса (ИЭК-пространство) и исследуется место коррупции в нем. Предполагается, что коррупция, по сути, есть часть этого пространства как неформальный институт.

Данный и следующие два параграфа можно рассматривать как относительно самостоятельный фрагмент анализа в данной книге. Поэтому здесь не используются промежуточные результаты обработки вроде рейтингов, которые применяются в других частях работы. Непосредственное использование исходных данных позволяет дополнить общий анализ.

ИНДИКАТОРЫ ИЭК-ПРОСТРАНСТВА И ЕГО ПОСТРОЕНИЕ

Для анализа коррупции необходимо сначала построить соответствующие индикаторы. На приводимом ниже рисунке темный прямоугольник иллюстрирует изучаемое предприятие. В виде светлых прямоугольников на рисунке изображены группы соответствующих индикаторов, а стрелками показаны изучаемые причинные зависимости. Факторы, указанные в скобках, — результат описываемого ниже статистического анализа. Эти факторы и есть координаты конструируемого пространства.

Слева от прямоугольника «предприятие» изображены индикаторы, описывающие характер бизнеса на этом предприятии и типы препятствий, с которыми ему пришлось столкнуться. Таким образом, получаем описание ситуации, в которой действует предприятие.

Справа от прямоугольника «предприятие» изображены индикаторы, описывающие действия предприятия в создавшихся условиях. Наконец, справа изображен скалярный индикатор результата — успешности бизнеса на предприятии, действующем определенным образом в определенных условиях.



Рис. 5.1.1. Схема построения ИЭК-пространства

Используя такую терминологию, можно сказать, что первая задача изучения коррупции состоит в построении всех фигурирующих на рисунке индикаторов, а вторая — в отыскании зависимостей между ними. Перейдем к обсуждению первой задачи.

Индикаторы типа бизнеса (А)

Для построения индикаторов типа бизнеса использовались ответы респондентов на следующие вопросы.

Назовите, пожалуйста, главный вид деятельности вашего предприятия (фирмы, организации).

К какому уровню развития бизнеса относится ваше предприятие? (1. Малый бизнес; 2. Средний бизнес; 3. Крупный бизнес).

Сколько у вас на предприятии работает сотрудников на условиях полного рабочего дня?

Какая у вашего предприятия организационно-правовая форма?

Если оценить успешность деятельности вашего предприятия за последние 2 года, то как бы вы ее охарактеризовали? (1. Выросла; 2. Осталась на прежнем уровне; 3. Снизилась)

Какая, примерно, доля в процентах вашего предприятия находится в собственности у...:

- ...государства (qб_1);
- ...менеджеров (qб_2);
- ...наемных работников (qб_3);
- ...третьих лиц (qб_4);
- ...иностранннх юридических и физических лиц (qб_5).

Поставляла ли ваша компания когда-нибудь товары или оказывала услуги государственному или муниципальному органу, учреждению? (1 — да, 2 — нет). Если «да», то приблизительно какую долю

в % от ежемесячного оборота вашей фирмы приносили продажи товаров или услуг государственным (муниципальным) учреждениям в течение прошлого года?

Получало ли ваше предприятие какие-либо кредиты, начиная с 2002 года? (1 — да, 2 — нет).

Каков был примерный уровень оборота вашей фирмы за последний месяц?

Ответы на эти вопросы далее преобразовывались следующим образом. Если ответом на вопрос было число (например, величина оборота), то преобразований не осуществлялось. Если ответом был номер одного из выбранных ответов, то проводилась дихотомизация данных. Это означает следующее. Если, к примеру, вопрос предусматривал пять возможных ответов, то данному вопросу после преобразования соответствовало пять дихотомических векторов. Каждый вектор соответствовал одному из возможных ответов и формировался следующим образом: в векторе респонденту присваивалось значение 1, если он выбрал ответ, соответствующий данному вектору; в противном случае присваивалось значение 0. В результате таких преобразований получалась числовая матрица данных, допускающая ее обработку методом главных компонент. Далее отбирались компоненты с собственными значениями больше единицы, а затем осуществлялось вращение пространства факторов методом Oblimin с нормализацией Кайзера. Новые факторы интерпретировались на основании факторных нагрузок исходных переменных. Респонденты (их фирмы) отображались в этом пространстве факторными весами. Описанная техника применялась ко всем блокам переменных, представленных на диаграмме рис. 5.1.1.

В случае анализа совокупности переменных, описывающих тип бизнеса (блок А), были оставлены для дальнейшего анализа 5 взаимно ортогональных факторов, суммарно объясняющих 22% дисперсии экспериментальных данных. Факторные нагрузки после вращения представлены в следующей таблице (в этой и следующих таблицах строки упорядочены по их соответствию факторам и в порядке убывания нагрузок).

Таблица 5.1.1. Факторные нагрузки преобразованного пространства факторов переменных группы А — тип бизнеса. Жирным шрифтом выделены высокие по абсолютной величине нагрузки, использовавшиеся при интерпретации факторов

Переменная	Факторы типа бизнеса				
	A1	A2	A3	A4	A5
Сколько у вас на предприятии работает сотрудников на условиях полного рабочего дня?	0,709	0,368	0,214	0,154	-0,074
Другие виды обслуживания	0,707	0,288	0,202	0,190	-0,068
Открытое акционерное общество (ОАО)	0,683	-0,098	0,048	0,138	0,093
Получало ли Ваше предприятие какие-либо кредиты, начиная с 2002 года?	-0,400	-0,079	0,083	-0,134	0,214
Машиностроение	0,357	-0,030	0,208	0,097	-0,049
Образование	-0,291	-0,116	0,068	0,078	0,062
Пищевая промышленность	0,276	-0,008	-0,108	-0,010	-0,017
Средства массовой информации и реклама	-0,168	0,076	-0,021	0,051	-0,049
Туризм, гостиничное хозяйство	-0,165	0,031	-0,058	0,022	0,135
Тяжелая промышленность	0,157	0,038	0,096	-0,039	0,009
Легкая промышленность	0,116	0,084	-0,059	-0,107	-0,095
Химия и нефтехимия	0,113	0,013	0,007	0,056	-0,050
Средства массовой информации, реклама	-0,097	-0,005	-0,013	-0,010	-0,048
Финансы, кредит, страхование	0,052	0,015	-0,016	0,014	0,050
Юридические, посреднические, консультативные услуги	-0,052	0,010	-0,048	0,005	-0,045
Лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная промышленность	-0,051	-0,010	-0,040	0,050	-0,042
Предприятие (предприниматель) без образования юридического лица	-0,153	-0,816	-0,089	-0,033	-0,001
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	-0,400	0,697	-0,186	-0,109	-0,195
Розничная торговля	-0,057	-0,513	-0,154	-0,096	-0,063
Строительство зданий и сооружений	0,102	0,368	-0,085	-0,076	0,134
Поставляла ли ваша компания когда-нибудь товары или оказывала услуги государственному или муниципальному органу, учреждению?	-0,245	-0,364	-0,159	-0,041	-0,124

Переменная	Факторы типа бизнеса				
	A1	A2	A3	A4	A5
Какая, примерно, доля в процентах вашего предприятия находится в собственности у иностранных юридических и физических лиц?	-0,032	0,148	-0,027	0,077	-0,038
Развлечения	-0,063	-0,114	-0,006	-0,076	-0,090
Какая, примерно, доля в процентах вашего предприятия находится в собственности у государства?	0,099	-0,037	0,843	-0,011	0,218
Государственное унитарное предприятие	-0,031	-0,063	0,715	-0,007	-0,044
Муниципальное унитарное предприятие	-0,101	0,032	0,437	-0,029	0,328
Другие виды промышленности	-0,046	0,099	0,284	-0,020	-0,232
Транспорт	0,070	0,003	0,170	-0,014	0,001
Связь	0,086	-0,005	0,117	0,090	0,005
Бытовое обслуживание, услуги населению	-0,019	-0,020	-0,114	-0,024	0,054
Какая, примерно, доля в процентах вашего предприятия находится в собственности у менеджеров (граждан РФ)?	0,053	-0,123	-0,177	-0,905	-0,139
Какая, примерно, доля в процентах вашего предприятия находится в собственности у третьих лиц (граждан РФ)?	-0,186	0,123	-0,049	0,837	-0,231
Общественное питание	-0,046	0,182	-0,038	-0,187	-0,029
Добыча полезных ископаемых	0,092	-0,021	-0,008	0,142	-0,041
Жилищно-коммунальное хозяйство	0,034	0,055	-0,073	0,120	0,019
Нефтепереработка	0,030	-0,008	-0,007	0,102	-0,046
Промышленность стройматериалов	0,025	0,054	0,023	0,077	0,026
Какая, примерно, доля в процентах вашего предприятия находится в собственности у наемных работников (граждан РФ)?	0,206	-0,108	-0,234	0,144	0,592
Кооператив	-0,003	0,014	-0,168	0,059	0,576
Наука и научное обслуживание	-0,064	0,036	0,017	-0,045	0,426
Здравоохранение	-0,002	0,055	0,010	-0,070	0,192
Оптовая торговля	-0,048	0,012	-0,094	0,128	-0,184
Культура, искусство	-0,051	0,009	0,135	-0,045	0,184
Некоммерческая организация	-0,079	0,001	0,058	-0,013	0,162

Исходя из анализа факторных нагрузок, факторам были даны следующие названия:

- A1: масштаб бизнеса;
- A2: ООО;
- A3: госсобственность;
- A4: собственность третьих лиц;
- A5: кооператив.

Индикаторы препятствий ведению бизнеса (В)

Для построения индикаторов препятствий ведению бизнеса использовались ответы респондентов на следующие табличные вопросы (подробнее о них можно узнать в § 6.1).

Насколько существенными для ведения бизнеса у нас в стране являются следующие препятствия?¹

Оцените, пожалуйста, насколько в нашей стране мешают развитию такого бизнеса, как ваш, следующие действия властей (список предъядляется)?²

Для дальнейшего анализа были оставлены четыре фактора, суммарно объясняющих 42% дисперсии экспериментальных данных. Факторные нагрузки для преобразованных вращением факторов представлены в таблице 5.1.2. В результате анализа факторных нагрузок факторам были даны следующие названия:

- V1: неэффективность госрегулирования;
- V2: захват бизнеса представителями власти;
- V3: обременительность механизма взятки, платы криминалу; индивидуальный подход чиновников;
- V4: административные препятствия³.

¹ Данные были предварительно перекодированы следующим образом: 1 — практически несущественное влияние; 2 — малосущественное влияние; 3 — затрудняюсь ответить; 4 — существенное влияние; 5 — очень существенное влияние.

² При интерпретации факторов учитывалось, что возрастание значений в позициях данного вопроса соответствует не росту, а уменьшению роли соответствующего препятствия в глазах респондента.

³ Фактор был нами инвертирован путем умножения на -1 для обеспечения положительной корреляции с исходными переменными, вариацию которых он объясняет, а также с учетом противоположной направленности кодировки вариантов ответа второго из двух табличных вопросов.

Таблица 5.1.2. Факторные нагрузки преобразованного пространства факторов переменных группы В — препятствия ведению бизнеса. Жирным шрифтом выделены высокие по абсолютной величине нагрузки, использовавшиеся при интерпретации факторов

	Факторы препятствий ведению бизнеса			
	B1	B2	B3	B4
Препятствия и помехи бизнесу				
Препятствие: неодинаковое отношение бюрократии к разным фирмам (при толковании применяемых законов и правил)	0,719	-0,250	0,358	-0,190
Препятствие: установленное законом неравномерное распределение налогового бремени (на бизнес)	0,692	-0,232	0,372	-0,308
Препятствие: неэффективность судебной системы	0,686	-0,286	0,338	-0,149
Препятствие: неэффективность бюрократической машины	0,660	-0,183	0,329	-0,114
Препятствие: неразвитость экономической инфраструктуры	0,655	-0,183	0,335	-0,131
Препятствие: запутанность норм налогового права (усложненность порядка взимания налогов)	0,653	-0,175	0,291	-0,231
Препятствие: необъективность, коррумпированность судебных решений	0,623	-0,301	0,478	-0,159
Препятствие: высокий уровень налоговых ставок	0,617	-0,192	0,331	-0,231
Препятствие: непредсказуемость издержек, связанных с соблюдением правовых норм	0,616	-0,215	0,371	-0,400
Препятствие: то, что соблюдение всех правовых норм требует высоких затрат	0,607	-0,116	0,304	-0,352
Препятствие: отсутствие ясной и четкой экономической политики государства	0,586	-0,182	0,413	-0,025
Препятствие: инфляция	0,502	-0,159	0,482	-0,084
Препятствие: дорогие кредиты (высокие процентные ставки)	0,498	-0,123	0,368	-0,160
Препятствие: высокие цены на энергоносители	0,493	-0,200	0,473	-0,128
Помеха: борьба органов власти за блокирующие или контрольные пакеты акций	-0,144	0,751	-0,317	0,203
Помеха: частным бизнесом в регионе руководят чиновники или их родственники	-0,257	0,736	-0,302	0,162
Помеха: участие чиновников в управлении компаниями с долями федеральной, областной или муниципальной собственности	-0,225	0,713	-0,227	0,134
Помеха: давление с целью заставить выбрать «нужных» поставщиков или заказчиков продукции	-0,168	0,712	-0,345	0,218

Таблица 5.1.2. Продолжение

	Факторы препятствий ведению бизнеса			
	B1	B2	B3	B4
Препятствия и поمهки бизнесу				
Помеха: протекционизм «своими» или подконтрольным фирмам	-0,182	0,708	-0,219	0,113
Помеха: создание искусственных монополий для "своих" фирм	-0,245	0,703	-0,194	-0,004
Помеха: участие чиновников в борьбе за собственность на стороне «своих» фирм	-0,204	0,702	-0,216	0,111
Помеха: плохая работа арбитражных судов	-0,196	0,693	-0,249	0,213
Помеха: плохая работа судов общей юрисдикции	-0,195	0,687	-0,252	0,221
Помеха: навязывание чиновниками своих людей на работу в руководство фирмами	-0,089	0,680	-0,324	0,264
Помеха: участие в искусственных банкротствах	-0,175	0,673	-0,252	0,043
Помеха: плохая защита прав частной собственности	-0,251	0,613	-0,281	0,246
Помеха: просьбы о не предусмотренных законами взносах в различные фонды, создаваемые властями (в т.ч. на выборы, на праздники)	-0,100	0,566	-0,333	0,209
Помеха: создание налоговых и подобных им льгот отдельным фирмам	-0,099	0,494	-0,268	0,379
Препятствие: непредсказуемость расходов на взятки	0,319	-0,360	0,754	-0,291
Препятствие: большие расходы на взятки	0,274	-0,320	0,746	-0,303
Препятствие: неопределенность исхода коррупционной сделки	0,354	-0,345	0,734	-0,258
Препятствие: уровень выплат криминальным структурам	0,220	-0,258	0,678	-0,310
Препятствие: сложность заключения или продления договора аренды на землю	0,369	-0,263	0,650	-0,190
Препятствие: избирательный подход чиновников налоговых органов к взиманию налогов с разных налогоплательщиков	0,474	-0,377	0,636	-0,273
Препятствие: искусственный дефицит нежилых помещений под аренду	0,325	-0,214	0,619	-0,167
Препятствие: сложность приобретения в собственность помещений для работы	0,287	-0,164	0,607	-0,134
Препятствие: необходимость и сложность лицензирования отдельных видов деятельности	0,393	-0,230	0,579	-0,418

Таблица 5.1.2. Продолжение

	Факторы препятствий ведению бизнеса			
	B1	B2	B3	B4
Препятствия и помехи бизнесу				
Препятствие: собственный бизнес чиновников высокого ранга	0,456	-0,384	0,575	-0,156
Препятствие: политическая нестабильность	0,423	-0,274	0,556	-0,182
Препятствие: сращивание власти и бизнеса	0,498	-0,336	0,553	-0,097
Препятствие: незащищенность прав собственности	0,497	-0,292	0,532	-0,146
Препятствие: постоянные проверки и чрезмерные требования контролирующих органов	0,473	-0,214	0,528	-0,421
Препятствие: нечестная (несправедливая) конкуренция	0,483	-0,298	0,498	-0,120
Препятствие: высокие транспортные расходы	0,473	-0,189	0,485	-0,141
Препятствие: уголовные преступления (хищения, кражи и т.д.)	0,407	-0,249	0,484	-0,228
Препятствие: сложность получения кредитов	0,373	-0,072	0,390	-0,179
Препятствие: регистрация нового бизнеса	0,141	-0,058	0,211	-0,714
Препятствие: практика согласований, разрешений при запуске нового бизнеса	0,332	-0,142	0,260	-0,657
Помеха: излишнее лицензирование	-0,133	0,367	-0,250	0,546
Препятствие: государственный контроль над ценами	0,321	-0,234	0,386	-0,459
Помеха: излишнее давление контрольных и надзорных органов	-0,135	0,377	-0,218	0,454
Препятствие: нормы, регулирующие торговлю с иностранными государствами (экспорт/импорт)	0,326	-0,204	0,267	-0,452
Препятствие: валютное регулирование	0,343	-0,212	0,336	-0,413

Индикаторы направлений коррупции (С)

Для построения индикаторов направлений коррупции использовался следующий вопрос:

Какого типа проблему вам пришлось решать в тот раз?

По результатам применения метода главных компонент было оставлено для дальнейшего анализа четыре фактора, суммарно объясняющих 35% дисперсии экспериментальных данных. Таблица 5.1.3 содержит факторные нагрузки после вращения.

Таблица 5.1.3. Факторные нагрузки преобразованного пространства факторов переменных группы С — направления коррупции. Жирным шрифтом выделены высокие по абсолютной величине нагрузки, использовавшиеся при интерпретации факторов

Направления использования коррупции	Факторы использования коррупции			
	С1	С2	С3	С4
Ускорить решение вопроса, который и так должен решить орган власти	0,658	0,059	0,022	0,084
Преодолеть административные препятствия, мешающие развитию бизнеса	0,543	-0,003	-0,310	0,231
Защитить свою собственность и бизнес от посягательств конкурентов	0,399	0,214	0,145	0,062
Открыть новое дело	0,371	-0,142	0,170	-0,119
Получить преимущество в конкурентной борьбе	0,081	0,750	0,043	-0,177
Получить государственный или муниципальный заказ	-0,019	0,664	-0,088	0,144
Смягчить требования при проверках контролирующих органов	0,228	-0,055	0,568	0,027
Решить проблему со сдачей отчетности	0,125	-0,026	0,491	-0,212
Победить в борьбе за приобретение собственности	0,069	0,032	-0,471	0,005
Получить земельный участок в собственность, в аренду или продлить договор аренды земли	0,345	-0,249	-0,454	-0,311
Обеспечить принятие нужного законодательного или административного решения	0,101	0,056	-0,159	0,659
Получить возможность арендовать помещения для работы на льготных условиях	0,209	0,265	-0,171	-0,457
Получить лицензию или разрешение на определенный вид деятельности	0,125	0,061	-0,022	0,430
Обеспечить нужное судебное решение	-0,032	0,086	0,154	-0,159

Исходя из данных приведенной выше таблицы, факторам были даны следующие названия.

С1: борьба с проволочками;

С2: использование власти в конкурентной борьбе;

С3: подкуп контролирующих органов;

С4: влияние на законодательном уровне.

Индикаторы способов преодоления препятствий (D)

Для построения индикаторов способов преодоления препятствий использовались ответы респондентов на следующие вопросы.

При ведении бизнеса люди по-разному организуют свои отношения с властью. Выберите один из приведенных ниже вариантов, который наиболее точно отражает ваш способ ведения дел.

Варианты ответа:

- Я чувствую себя довольно свободно. Если придется нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью;
- Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах.

Нередко можно услышать, что предпринимательство в России постоянно сталкивается с властью как с препятствием, лежащим на пути развития бизнеса. Преодолевать это препятствие можно по-разному. Какой из перечисленных ниже методов вы используете в своей практике чаще всего? (см. § 6.2.)

Известно, что некоторые предприниматели пытаются противостоять различными способами коррупционному натиску чиновников. Мы хотели бы узнать о вашем личном опыте: какие способы вы используете, а какие — нет, и по каким причинам? (см. § 5.6.)

После сопоставления собственных чисел с единицей были оставлены для дальнейшего анализа шесть факторов, суммарно объясняющих 50% дисперсии экспериментальных данных. Таблица 5.1.3 содержит факторные нагрузки после вращения.

Исходя из данных таблицы 5.1.3, факторам были даны следующие названия¹.

D1: способ преодоления — объединения;

D2: способ преодоления — жалобы;

D3: способ преодоления — наглядная агитация;

D4: способ преодоления — свои люди во власти;

D5: способ преодоления — сильное партнерство;

D6: способ преодоления — блат.

Как видно из таблицы 5.1.4, содержательно важный для нас признак предприятия — согласие или несогласие респондента с высказыванием «Любая моя проблема имеет свою цену в наших органах власти, и я готов ее заплатить» — практически не нашел отражения в приведенном выше наборе из шести факторов (максимальный по модулю коэффициент корреляции этого признака наблюдается с фактором D₆ равен лишь 0,235). Интересна содержательная интерпретация

¹ Факторы D₁, D₂, D₃ и D₆ были нами инвертированы путем умножения на -1 для обеспечения требуемого знака корреляции с исходными переменными, вариацию которых он объясняет.

данного факта. Он свидетельствует о том, что вариация этого признака относительно невелика (иначе он образовал бы самостоятельный фактор), причем согласие или не согласие с данным высказыванием примерно одинаково часто встречается как у руководителей, декларирующих, что они борются с коррупцией тем или иным способом, так и у руководителей, не делающих таких деклараций.

Исходя из этого набор факторов D1 — D6 был нами дополнен показателем, рассчитанным путем центрирования и нормирования признака, отражающего согласие или несогласие с коррупционным способом решения проблем. В дальнейшем мы пользовались этим показателем как дополнительным фактором:

D0: способ преодоления — коррупция.

Таблица 5.1.4. Факторные нагрузки преобразованного пространства факторов переменных группы D — способы преодоления препятствий. Жирным шрифтом выделены высокие по абсолютной величине нагрузки, использовавшиеся при интерпретации факторов

	Способы преодоления препятствий						Факторы способов преодоления препятствий					
	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D1	D2	D3	D4	D5	D6
Способ борьбы с коррупцией: разработка, внедрение и контроль ассоциациями бизнеса соблюдения их членами стандартов деловой этики, а также наложение санкций самим сообществом на нарушителей		0,818	0,316	-0,027	0,010	-0,006	0,818	0,303	0,316	-0,027	0,010	-0,006
Способ борьбы с коррупцией: создание бизнесами совместно фондов, аккумулирующих взносы на социальные проекты и благотворительность, с последующим предложением к чиновникам обращаться не к конкретным бизнесменам, а в эти фонды за материальной поддержкой школ, больниц, по вопросам благоустройства территорий, проведения праздников и т.п.	0,816	0,264	0,383	-0,017	-0,023	-0,045	0,816	0,264	0,383	-0,017	-0,023	-0,045
Способ борьбы с коррупцией: создание и постоянная деятельность экспертных советов бизнесменов при законодательных и исполнительных органах власти для проведения экспертиз их решений и разработки рекомендаций, касающихся бизнеса	0,796	0,283	0,423	-0,076	-0,061	-0,074	0,796	0,283	0,423	-0,076	-0,061	-0,074
Способ борьбы с коррупцией: объединение с другими бизнесменами в ассоциацию так называемой «Скорой юридической помощи», которая на средства совместного бюджета нанимает адвокатов с целью оказания ее членам юридической помощи в противостоянии коррупционерам	0,785	0,287	0,310	0,017	-0,097	0,110	0,785	0,287	0,310	0,017	-0,097	0,110
Способ борьбы с коррупцией: выполнение партнерских проектов бизнеса и некоммерческих организаций по отстаиванию прав и свобод граждан, в частности, прав собственности и необходимости соблюдения законов в отношении бизнесменов	0,782	0,319	0,336	-0,029	0,036	0,002	0,782	0,319	0,336	-0,029	0,036	0,002
Способ борьбы с коррупцией: помощь в продвижении представителей бизнеса в органы власти	0,612	0,140	0,284	-0,352	-0,046	0,113	0,612	0,140	0,284	-0,352	-0,046	0,113
Способ борьбы с коррупцией: использование книг учета контрольных проверок для контроля частоты проверок бизнеса контролирующими органами	0,461	0,435	0,321	0,002	0,061	0,178	0,461	0,435	0,321	0,002	0,061	0,178
Мне помогает участие в профессиональной ассоциации, где мы решаем наши общие проблемы	-0,370	-0,098	0,066	-0,192	0,250	-0,039	-0,370	-0,098	0,066	-0,192	0,250	-0,039
Способ борьбы с коррупцией: обращение с жалобами в прокуратуру на непропорциональные действия чиновников по отношению к бизнесу	0,274	0,873	0,224	-0,021	0,013	-0,048	0,274	0,873	0,224	-0,021	0,013	-0,048
Способ борьбы с коррупцией: обращение с исками в суды на непропорциональные действия чиновников по отношению к бизнесу	0,280	0,827	0,192	-0,060	0,017	-0,017	0,280	0,827	0,192	-0,060	0,017	-0,017

Таблица 5.1.4. Продолжение

	Факторы способов преодоления препятствий					
	D1	D2	D3	D4	D5	D6
Способы преодоления препятствий						
Способ борьбы с коррупцией: обращение с жалобами к чиновникам на непропорциональные действия их подчиненных	0,280	0,780	0,211	-0,059	0,020	0,083
Любая моя проблема имеет свою цену в наших органах власти, и я готов ее заплатить	0,033	0,235	0,049	0,160	-0,198	-0,163
Способ борьбы с коррупцией: оформление офисов бизнеса плакатами типа «Находится под защитой "Скорой юридической помощи"»	0,389	0,252	0,924	-0,022	-0,018	0,034
Способ борьбы с коррупцией: оформление офисов бизнеса плакатами типа «Член ассоциации "Бизнес без коррупции"» (название ассоциации может быть иным)	0,377	0,255	0,917	0,001	-0,004	0,025
Способ борьбы с коррупцией: оформление офисов бизнеса плакатами типа «Здесь не дают взяток и не обманывают клиентов»	0,385	0,221	0,886	-0,028	-0,013	0,050
Лучше всего двигать своих людей в органы власти	-0,050	-0,093	-0,014	0,600	0,120	0,160
Завожу и использую полезные знакомые среди крупных чиновников, политиков, депутатов, которым я иногда помогаю	-0,069	0,054	-0,047	0,595	0,095	-0,277
Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью	0,095	-0,011	-0,058	0,527	-0,271	0,159
Я способствую, как могу, совершенствованию плохих законов, а пока приходится терпеть	0,080	-0,006	-0,050	-0,352	0,132	0,274
Нахожу сильного партнера в России	-0,115	-0,182	-0,051	-0,080	0,636	0,047
Ищу возможность воспользоваться нашими запутанными и несовершенными законами или их отсутствием	-0,025	-0,145	-0,005	-0,119	-0,563	0,261
Легче решать вопросы с участием иностранцев, поэтому завожу иностранного партнера	-0,062	0,111	0,103	-0,045	0,470	0,263
Мне помогают знакомые чиновники, которым я иногда помогаю	0,007	0,039	-0,001	0,073	-0,097	-0,669
Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах	-0,162	0,056	0,054	-0,065	0,300	-0,502
Пользуюсь услугами посредников, лоббистов	0,020	-0,001	-0,039	0,020	-0,014	-0,315
У нас регулируется далеко не все, и я пользуюсь отсутствием правил, чтобы достичь своих целей, не нарушая закона	0,080	-0,018	-0,086	-0,272	-0,228	0,309

Индикаторы характера коррупции (F)

Для построения индикаторов характера коррупции использовались ответы респондентов на следующие вопросы:

Нередко от представителей бизнеса можно услышать, что им приходится давать взятки, оказывать услуги представителям власти. Как вы полагаете, какую долю (в %) от ежемесячного оборота фирме, подобной вашей, приходится тратить в виде такого «стимулирования» должностных лиц?

Оцените, пожалуйста, сколько в среднем процентов от месячного оборота вашей фирмы уходит на неформальные методы влияния на чиновников?

Как часто, по вашему мнению, фирмы вроде вашей в нашей стране вынуждены давать взятки должностным лицам?

Не могли бы вы вспомнить, когда последний раз вы (ваша фирма) были вынуждены прибегать к «стимулированию» в той или иной форме должностного лица для решения проблем вашего бизнеса?

Не могли бы вы оценить, сколько вам пришлось на это (неформальное решение проблем бизнеса) потратить в процентах от месячного оборота вашей фирмы?

После сопоставления собственных чисел с единицей были оставлены для дальнейшего анализа два взаимно ортогональных фактора, суммарно объясняющих 64% дисперсии экспериментальных данных. Таблица 5.1.5 содержит нагрузки после вращения.

Таблица 5.1.5. Факторные нагрузки преобразованного пространства факторов переменных группы F — способы преодоления препятствий. Жирным шрифтом выделены высокие по абсолютной величине нагрузки, использовавшиеся при интерпретации факторов

Индикаторы характера коррупции	Факторы характера коррупции	
	F1	F2
Нередко от представителей бизнеса можно услышать, что им приходится давать взятки, оказывать услуги представителям власти. Как вы полагаете, какую долю (в %) от ежемесячного оборота фирме, подобной вашей, приходится тратить в виде такого «стимулирования» должностных лиц?	0,806	-0,328
Оцените, пожалуйста, сколько в среднем процентов от месячного оборота вашей фирмы уходит на неформальные методы влияния на чиновников?	0,697	-0,255
Не могли бы вы оценить, сколько вам пришлось на это потратить в процентах от месячного оборота вашей фирмы?	0,722	0,079
Как часто, по вашему мнению, фирмы вроде вашей в нашей стране вынуждены давать взятки должностным лицам?	0,196	-0,855
Не могли бы вы вспомнить, когда последний раз вы (ваша фирма) были вынуждены прибегать к «стимулированию» в той или иной форме должностного лица для решения проблем вашего бизнеса?	-0,156	0,836

Исходя из данных приведенной выше таблицы, факторам были даны следующие названия:

F1: объем взятки;

F2: частота взятки¹.

Индикатор успешности бизнеса (S)

Для построения индикатора успешности бизнеса использовались ответы респондентов на следующие вопросы:

Если сравнить успешность вашего бизнеса за последние два года с другими фирмами в вашей сфере, как бы вы ее охарактеризовали?

Какие у вас в целом намерения в отношении вашего бизнеса на ближайшие год-два?

Если учесть все «за» и «против», довольны ли вы в целом своим бизнесом за последние 2 года?

Был выявлен один фактор, суммарно объясняющий 63% дисперсии экспериментальных данных. Факторные нагрузки приведены в следующей таблице.

Таблица 5.1.6. Факторные нагрузки на первую главную компоненту переменных группы S — успешность бизнеса

Вопросы	S
Если учесть все «за» и «против», довольны ли вы в целом своим бизнесом за последние 2 года?	0,832
Какие у вас в целом намерения в отношении вашего бизнеса на ближайший год-два?	0,784
Если сравнить успешность вашего бизнеса за последние два года с другими фирмами в вашей сфере, как бы вы ее охарактеризовали?	0,759

Мы видим, что шкалы всех трех приведенных выше вопросов таковы, что чем выше успешность бизнеса, тем меньше, а не больше значение каждого из этих показателей. Поэтому фактор успешности бизнеса (S_Uspeh), полученный с помощью процедуры факторного анализа, был затем инвертирован путем умножения на -1.

¹ Фактор 2 был нами инвертирован путем умножения на -1 для обеспечения положительной корреляции с исходными переменными, вариацию которых он объясняет.

§ 5.2. СТРУКТУРА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

В данном параграфе изучается структура институционально-экономического пространства функционирования бизнеса, построение которого описано в предыдущем параграфе. С этой целью будет применен арсенал различных методов, что позволит объемно взглянуть на эту структуру.

ЛИНЕЙНЫЕ СВЯЗИ МЕЖДУ ИНДИКАТОРАМИ

Приведем коэффициенты корреляции между факторами из различных групп. Коэффициенты, превышающие по модулю 0,15, выделены шрифтом (табл. 5.2.1.).

Мы видим, что успешность бизнеса напрямую мало зависит от каких-либо факторов. Единственное, что проявилось на уровне слабой линейной связи (коэффициент корреляции 0,14), это некоторый рост успешности бизнеса с увеличением частоты взяток. В свою очередь, частота взятки растет (коэффициент корреляции 0,25) с использованием такого метода преодоления проблем, как внедрение «своих людей» во власть.

Размер же взятки увеличивается (коэффициенты корреляции 0,26 и 0,18 соответственно) там, где применяются такие методы, как объединения и партнерство. Такое впечатление, что эти легальные методы борьбы с трудностями иногда используются для облегчения установления нелегальных контактов с властью.

Отметим еще ряд закономерностей. Успешность бизнеса обычно ниже там, где жалуются на неэффективность госрегулирования и обременительность механизма взяток (коэффициенты корреляции -0,18 и -0,15 соответственно). Размер взяток выше там, где они служат методом борьбы с проволочками (коэффициент корреляции 0,17), а также там, где столкнулись с административными препятствиями (коэффициент корреляции 0,22) или жалуются на обременительность механизма взяток, платы криминалу и т.д. (коэффициент корреляции 0,25).

Приведем дендрограмму, иллюстрирующую структуру взаимосвязей между факторами в целом (рис. 5.2.1).

Приведенная дендрограмма получена с помощью иерархического кластерного анализа. В качестве меры связи использовался коэффициент корреляции. В качестве функционала применялась средняя связь между элементами кластеров. Длина линии иллюстрирует удаленность факторов. Например, ближе всего расположены факторы «неэффективность государственного регулирования» и «обременительность механизма взяток». Действительно, коэффициент корреляции между ними наибольший (0,53).

Таблица 5.2.1. Коэффициенты линейной корреляции между индикаторами, образующими ИЭК-пространство

	Способ — коррупция	Способ — объединение	Способ — жалобы	Способ — наглядная агитация	Способ — свои люди во власти	Способ — сильное партнерство	Способ — брат	Объем взятки	Частота взятки	Успешность бизнеса
Характеристика бизнеса — размер	0,09	0,07	0,05	0,05	0,02	0,12	-0,07	-0,04	0,06	0,06
Характеристика бизнеса — ООО	-0,08	0,04	-0,06	-0,14	0,01	0,22	-0,06	0,10	0,04	0,10
Характеристика бизнеса — Госсобственность	0,07	-0,03	0,02	-0,03	0,11	-0,04	0,08	0,03	-0,07	-0,03
Характеристика бизнеса — Собственность третьих лиц	-0,07	0,03	0,12	0,09	0,08	0,05	-0,06	-0,13	0,01	0,16
Характеристика бизнеса — Кооператив	0,07	0,03	-0,05	-0,09	-0,05	0,01	0,19	0,06	-0,06	-0,11
Препятствия — неэффективность госрегулирования	0,14	-0,06	-0,09	-0,01	-0,14	0,02	0,01	0,13	0,01	-0,18
Препятствия — захват бизнеса представителями власти	0,01	-0,21	-0,14	-0,18	-0,01	-0,06	-0,02	-0,13	-0,13	0,10
Препятствия — обременительность механизма взятки, платы криминалу; индивидуальный подход чиновников	0,17	0,03	-0,13	-0,02	-0,11	0,02	0,07	0,25	0,01	-0,15
Препятствия — административные	-0,01	0,05	-0,13	0,02	0,16	0,06	-0,08	0,22	0,21	0,04
Направление корр. — борьба с проволочками	-0,03	0,15	0,09	0,11	-0,08	-0,03	0,14	0,17	0,05	0,04
Направление корр. — использование власти в конкурентной борьбе	-0,10	0,04	0,04	-0,02	0,19	-0,01	-0,10	-0,08	0,14	0,05
Направление корр. — подкуп контролирующих органов	0,08	-0,05	-0,07	0	0,12	-0,02	0,06	0,02	0,08	0,03
Направление корр. — воздействие на законодательном уровне	-0,10	0,03	0	-0,06	-0,12	0,03	-0,01	0,12	-0,03	-0,05

Таблица 5.2.1. Продолжение

	Способ — коррупция	Способ — объединение	Способ — жалобы	Способ — наглядная агитация	Способ — свои люди	Способ — сильное партнерство	Способ — блат	Объем взятки	Частота взятки	Успешность бизнеса
Способ — коррупция	1,00	-0,14	-0,29	-0,18	0,06	-0,24	0,10	-0,01	0,04	-0,10
Способ — объединение	-0,14	1,00	0,17	0,38	0,03	0,19	0,01	0,26	0,03	-0,02
Способ — жалобы	-0,29	0,17	1,00	0,24	0,07	-0,10	-0,03	-0,07	-0,04	0,09
Способ — наглядная агитация	-0,18	0,38	0,24	1,00	0,05	0,05	-0,01	0,06	0,04	0,03
Способ — свои люди	0,06	0,03	0,07	0,05	1,00	-0,06	-0,07	0,09	0,25	0,07
Способ — сильное партнерство	-0,24	0,19	-0,10	0,05	-0,06	1,00	-0,01	0,18	0,01	0,09
Способ — блат	0,10	0,01	-0,03	-0,01	-0,07	-0,01	1,00	0,05	0,03	-0,03
Объем взятки	-0,01	0,26	-0,07	0,06	0,09	0,18	0,05	1,00	0,19	-0,10
Частота взятки	0,04	0,03	-0,04	0,04	0,25	0,01	0,03	0,19	1,00	0,14
Успешность бизнеса	-0,10	-0,02	0,09	0,03	0,07	0,09	-0,03	-0,10	0,14	1,00

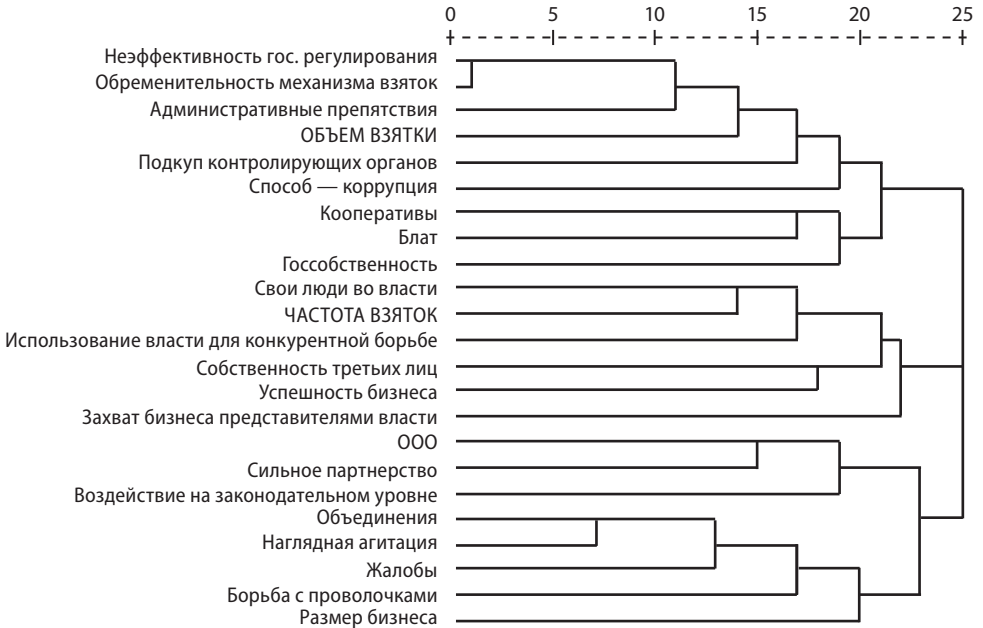


Рис. 5.2.1. Дендрограмма взаимосвязей между индикаторами ИЭК-пространства

Мы видим, что набор факторов можно условно разделить на три кластера индикаторов, в той или иной мере связанных между собой в смысле среднего коэффициента корреляции.

Первую группу составляют факторы:

- неэффективность государственного регулирования;
- обременительность механизма взяток;
- административные препятствия;
- ОБЪЕМ ВЗЯТКИ;
- подкуп контролирующих органов;
- способ — коррупция;
- кооперативы;
- блат;
- госсобственность.

Вторую — факторы:

- свои люди во власти;
- ЧАСТОТА ВЗЯТОК;
- использование власти в конкурентной борьбе;
- собственность третьих лиц;

- успешность бизнеса;
- захват бизнеса представителями власти.

Третью — факторы:

- ООО;
- сильное партнерство;
- воздействие на законодательном уровне;
- объединения;
- наглядная агитация;
- жалобы;
- борьба с проволочками;
- размер бизнеса.

Приведенная структура взаимосвязей вновь свидетельствует о том, что взятки больше по величине там, где надо устранять административные препятствия и подкупать контролирующие органы. Частая же дача взяток несколько более характерна для ситуаций, когда во власти свои люди, и это используется в конкурентной борьбе. Характерно, что успех несколько чаще сопутствует тем предприятиям, которые часто дают взятки, а не тем, чьи взятки велики по сравнению с оборотом.

АНАЛИЗ СТРУКТУРНЫХ ЗАВИСИМОСТЕЙ МЕЖДУ ИНДИКАТОРАМИ

В данном подразделе описывается ряд зависимостей, полученных методом AnswerTree из программного пакета SPSS. Этот метод позволяет выбрать зависимую переменную и разбить пространство независимых переменных таким образом, чтобы средние значения зависимых переменных в разных областях как можно сильнее различались.

Для начала приведем зависимость фактора «Способ преодоления препятствий — коррупция» от факторов, описывающих тип бизнеса и характеристики препятствий. Установлено, что отношение к коррупции как способу преодоления препятствий наиболее сильно различается у предприятий разного размера. Затем наиболее мелкие предприятия следует разделить в зависимости от того, встречаются им или не встречаются административные препятствия. В итоге в наибольшей степени склонны прибегать к коррупции мелкие предприятия (со значениями фактора размера бизнеса менее -0,56), которым в значительной мере мешают административные препятствия (значения фактора административных препятствий более 1,27). В соответствующей вершине среднее значение фактора готовности прибегнуть к коррупции наиболее велико (0,348). Это означает, что руководители почти 35% таких предприятий согласились в ходе опроса с высказыванием «Любая моя проблема имеет свою цену в наших органах власти, и я готов ее заплатить».

На втором месте по готовности руководства прибегнуть к коррупции — средние предприятия (значение фактора размера от -0,56 до 0,63). Здесь сформулированную выше точку зрения разделяли в 18,5% случаев. На остальных предприятиях ее разделяли не чаще чем в 10% случаев.

Дальнейший анализ показал, что попытки противостоять трудностям с помощью образования объединений и наглядной агитации наиболее характерны для предприятий, не сталкивающихся с проблемой захвата бизнеса властью, с помощью жалоб — для предприятий с большой долей государственной собственности, путем опоры на своих людей во власти — для предприятий с высокими значениями фактора «ООО», с помощью создания сильных партнерств — для самых крупных предприятий¹.

Теперь рассмотрим, чем детерминируются такие показатели коррупционной активности бизнеса, как размер взятки и частота взяток. Выясняется, что размер взяток выше на тех предприятиях, которые острее ощущают обременительность механизма взяток и платы криминалу, которым мешает индивидуальный подход чиновников. Мы видим также, что взятки велики там, где острее ощутимы административные препятствия бизнесу. То же самое относится к частоте взяток. Порог, отделяющий предприятия, редко дающие взятки, от предприятий, часто их дающих, заметно ниже аналогичного порога для размера взяток (лишь 20% предприятий дают взятки заметно реже, чем остальные, тогда как заметно меньшие взятки дают 40% предприятий).

В завершение рассмотрим зависимость успешности бизнеса от всех остальных индикаторов. В первую очередь, удастся установить, что предприятия, не ощущающие на себе неэффективность государственного регулирования, в среднем успешнее остальных предприятий. Из этих, не испытывающих упомянутых выше трудностей предприятий, заметно более успешны те, для которых выше значение фактора государственной собственности. Наконец, среди последних более успешны те, которым не мешает необходимость давать взятки или платить криминалу, которые не затрагивает индивидуальный подход чиновников.

ТИПЫ ПРЕДПРИЯТИЙ В ИЭК-ПРОСТРАНСТВЕ

Итак, мы построили пространство экономико-коррупционных индикаторов (ИЭК-пространство) и изучили статистические зависимости между разными группами индикаторов. Мы показали, какой стратегии преодоления преград

¹ Осмысленную зависимость для такого способа преодоления препятствий, как блат, получить не удалось. По-видимому, он примерно одинаково распространен на предприятиях самого разного типа.

обычно придерживаются руководители предприятий, находящихся в той или иной ситуации. Мы показали, какие предприятия в итоге оказываются успешными, а какие — нет. Перейдем теперь к анализу того, какие типы предприятий можно выделить в ИЭК-пространстве.

Для построения этой типологии в пространстве всех факторов был проведен иерархический кластерный анализ. В итоге было выделено 8 кластеров предприятий. В следующей таблице эти кластеры описаны их средними значениями размера взяток и частоты взяток (в шкале построенных факторов), а также размеры этих кластеров, выраженные процентным распределением респондентов по кластерам. Кластеры, как можно заметить, пронумерованы в порядке убывания среднего объема взяток.

Таблица 5.2.2. Кластеры фирм в ИЭК-пространстве, описанные средними размера и частоты взяток¹, а также объемом этих кластеров относительно всей выборки (%)

Кластер	Объем взятки	Частота взятки	Объем кластера, %
Кластер 1	0,33	-0,4	9,0
Кластер 2	0,33	0,0	6,8
Кластер 3	0,03	0,3	23,7
Кластер 4	-0,02	-0,1	13,0
Кластер 5	-0,14	0,0	16,0
Кластер 6	-0,20	-0,1	27,8
Кластер 7	-0,44	0,0	26,1
Кластер 8	-0,91	-1,7	1,1

Покажем те же данные графически (рис. 5.2.2.). Кластер 8 на графике не приводится, так как он резко отличается от остальных своим чрезвычайно низким уровнем коррупции. В случае его показа различия между прочими кластерами казались бы чрезвычайно малыми.

Итак, с точки зрения количественных характеристик коррупции, все предприятия условно можно разбить сначала на два резко отличающихся друг от друга типа. Первый тип составляют представители кластера 8, а второй тип — все остальные предприятия. Предприятия кластера 8 крайне мало или совсем не дают взятку. К сожалению, этот кластер крайне мал и составляет по объему 1,1% всех предприятий.

Большинство кластеров, относящихся ко второму типу, различаются между собой типичным для них объемом взяток. Относительно мало взяток дают

¹ Обе переменные измерены здесь в единицах стандартного отклонения.

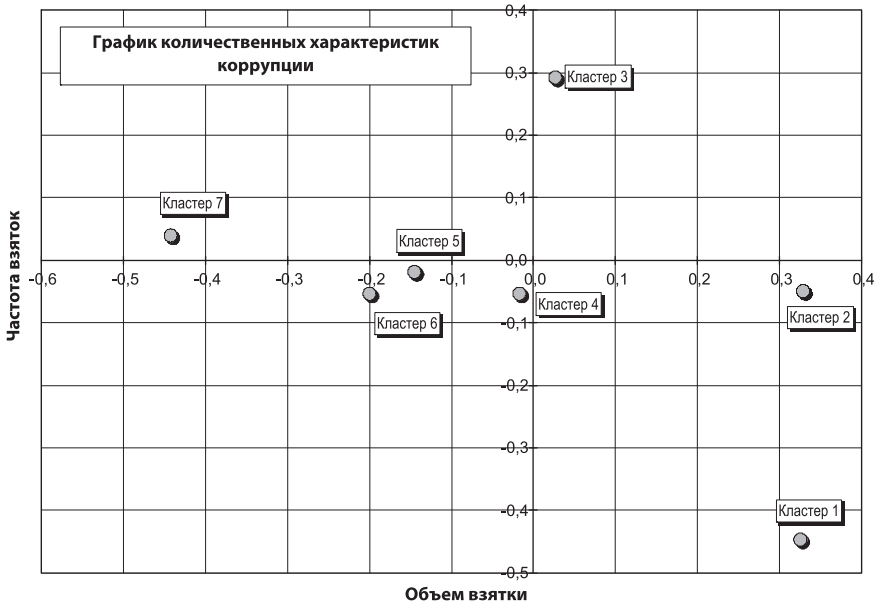


Рис. 5.2.2. Диаграмма расположения кластеров предприятий на плоскости, образованной индикаторами, характеризующими объем (ось X) и частоту (ось Y) взяток. Кластеры представлены своими центрами тяжести

представители кластера 7 (2,6% всех предприятий), а больше всего — кластеров 1 и 2 (9,0% и 6,8% всех предприятий соответственно).

Частотой дачи взяток отличаются от основной массы предприятий лишь представители все того же кластера 1, где взятки даются редко, и кластера 3 (23,7% всех предприятий), где при среднем объеме взятки даются сравнительно часто.

Перечисленные свойства кластеров позволяют дать им следующие характеристики:

- Кластер 1: «Много, но редко дающие».
- Кластер 2: «Высокий объем взятки при средней частоте».
- Кластер 3: «Частые взятки среднего объема».
- Кластер 4: «Средние объем и частота взятки».
- Кластер 5: «Средние по объему, по частоте ниже среднего».
- Кластер 6: «Частота и объем взятки чуть ниже, чем в кластере 5».
- Кластер 7: «Низкий объем взятки при средней частоте».
- Кластер 8: «Практически не дающие».

ИНДИКАТОРНЫЙ АНАЛИЗ ТИПОЛОГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Выше типология предприятий была описана в терминах количественных характеристик коррупции. Теперь проанализируем другие особенности предприятий каждого типа на основе представленных на рисунках данных о средних значениях индикаторов из различных групп для каждого кластера.

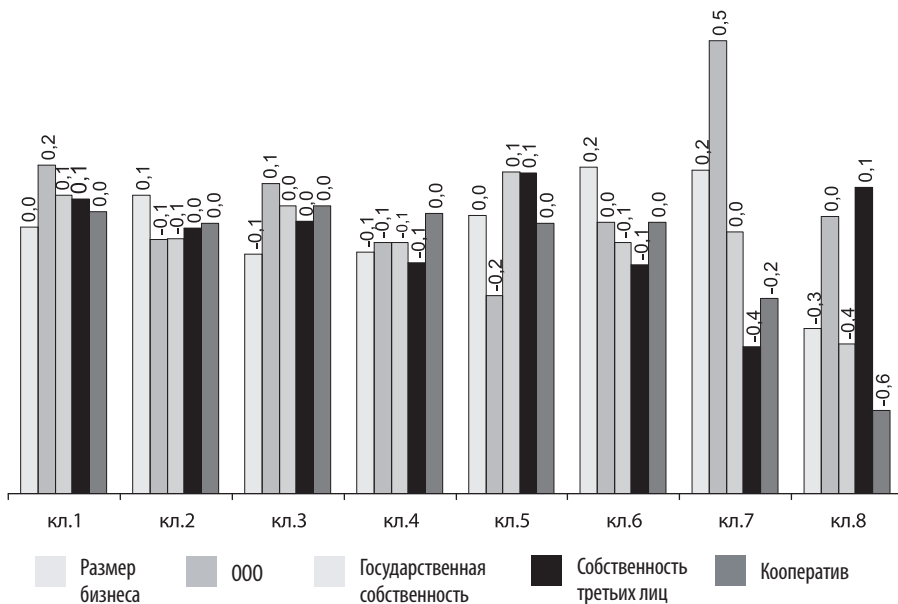


Рис. 5.2.3. Диаграмма средних значений индикаторов группы А — характер бизнеса — для построенных кластеров предприятий

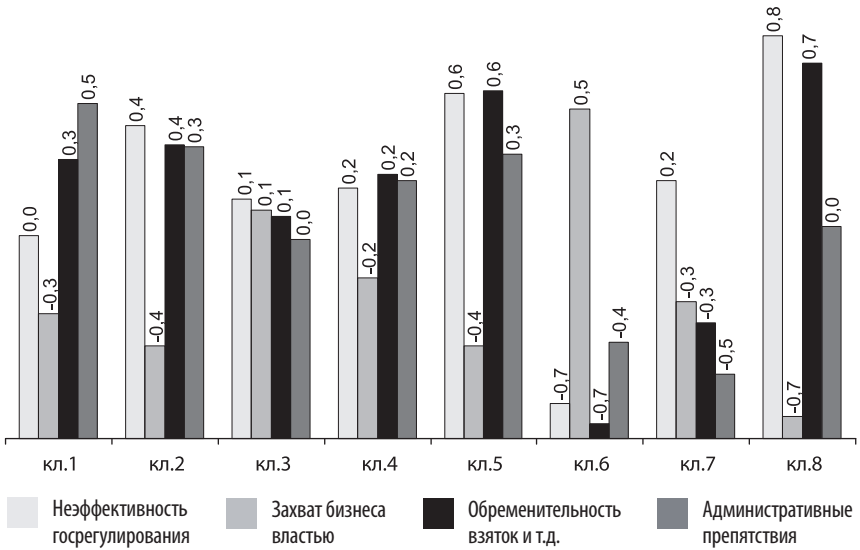


Рис. 5.2.4. Диаграмма средних значений индикаторов группы В — препятствия, стоящие перед бизнесом, — для построенных кластеров предприятий

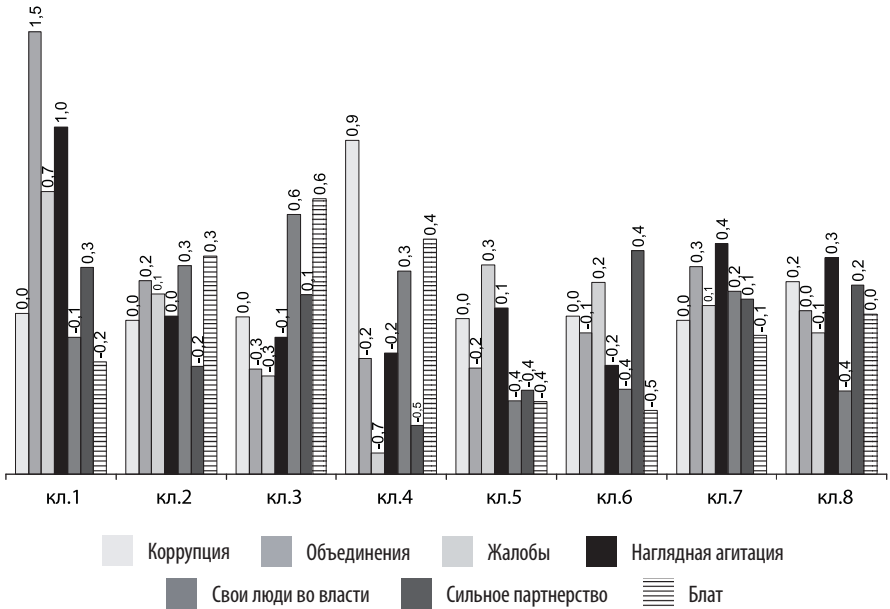


Рис. 5.2.5. Диаграмма средних значений индикаторов группы D — способы преодоления препятствий — для построенных кластеров предприятий

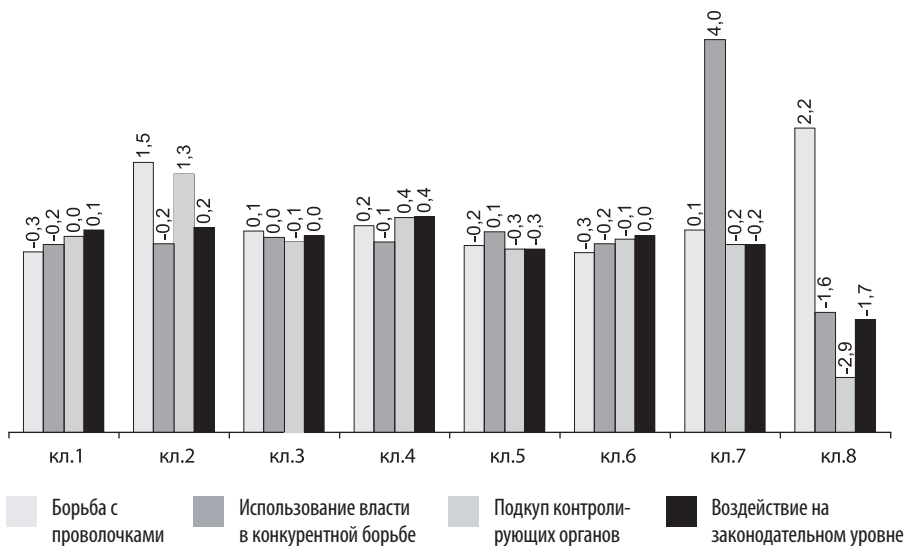


Рис. 5.2.6. Диаграмма средних значений индикаторов группы С — направления коррупции — для построенных кластеров предприятий

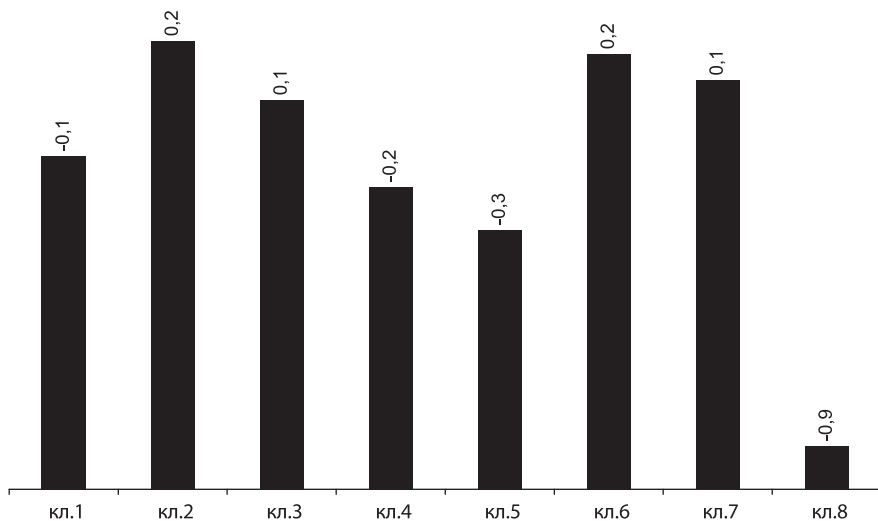


Рис. 5.2.7. Диаграмма средних значений индикаторов группы S — успешность бизнеса — для построенных кластеров предприятий

Различия между кластерами, которые без труда усматриваются из представленных выше диаграмм, мы сводим в таблицу 5.2.3. Данные этой таблицы позволяют прийти к следующим заключениям.

Таблица 5.2.3. Описание построенных кластеров предприятий посредством их типичных проявлений в значениях индикаторов разных групп

Кластер	Размер, %	Типы бизнеса	Типы препятствий	Способы преодоления препятствий	Направления коррупции	Успешность бизнеса
1. «Много, но редко дающие»	9,0	Много 000	Административные препятствия и обременительность взятки при редком захвате бизнеса властью	Участия в объединениях, наглядная агитация		Успешность ниже среднего
2. «Высокий объем взятки при средней частоте»	6,8		Неэффективность госрегулирования и административные препятствия при сильной обременительности взятки. Захват бизнеса властью редок	Блат и свои люди во власти	Борьба с проволочками и подкуп контролирующих органов	Относительно успешны
3. «Частые взятки среднего объема»	23,7			Блат и свои люди во власти еще значительней, чем в кластере 2		Успешность выше среднего
4. «Средние объем и частота взятки»	13,0			Коррупция и блат		Успешность ниже среднего
5. «Средние по объему, по частоте ниже среднего»	16,0	Сравнительно мало 000	Неэффективность госрегулирования и административные препятствия при сильной обременительности взятки. Захват бизнеса властью редок	Чуть чаще обычного обращаются с жалобами		Сравнительно малоуспешны
6. «Частота и объем взятки чуть ниже, чем в кластере 5»	27,8	Бизнес больше среднего	Захват бизнеса властью. Остальное крайне редко	Ориентация на сильное партнерство		Относительно успешны
7. «Низкий объем взятки при средней частоте»	2,6	Много 000 и мало с ответственностью третьих лиц. Бизнес больше среднего	Сравнительная неэффективность госрегулирования	Объединения и наглядная агитация	Использование власти в конкурентной борьбе	Успешность выше среднего
8. «Практически не дающие»	1,1	Мало кооперативов и собственности, размер бизнеса относительно невелик	Неэффективность госрегулирования, обременительность взятки. Редко захватываются властью	Жалобы	Только борьба с проволочками	Низкая успешность

Наибольшего успеха сегодня добиваются предприятия, идущие двумя путями. Первый путь — коррупция (кластер 2). Хотя взятки для них обременительны, они вынуждены идти на это в силу ощущаемой ими неэффективности государственного регулирования и значительных административных препятствий.

Другой путь к реализации успешности бизнеса (кластер 6) — захват бизнеса властью. Предприятия, идущие по этому пути, достаточно крупны и, более того, вступают в сильные партнерства. В итоге им практически нет необходимости прибегать к обычной коррупции в виде дачи взяток.

Следующая по результативности стратегия (кластер 7) — систематически «подкармливать» представителей власти в сравнительно небольших размерах. Тем самым, представители власти фактически становятся лицами, заинтересованными в успешности бизнеса, по сути, бизнес-партнерами. Интересно, что для внешнего мира предприятия этого типа представляются борцами с коррупцией: вступают в различные объединения и пользуются наглядной агитацией. Подчеркнем, что этой стратегии придерживается достаточно малое количество предприятий. Она, по-видимому, неустойчива по сравнению с другими, к которым прибегают многочисленные и практически столь же успешные предприятия кластера 3.

Опишем стратегию этих предприятий. Как и предприятия упоминавшегося ранее кластера 7, они очень часто дают, но уже средние по размеру взятки «своим людям» во власти и активно прибегают к блату, по-видимому, тоже хорошо оплачиваемому. И эта стратегия захвата бизнесом представителей власти приносит свои плоды — бизнес этих предприятий сравнительно более успешен.

Остальные стратегии, как показывает вышеприведенная таблица, менее успешны. Как крайний случай, отметим немногочисленные предприятия кластера 8. Объективно у них есть потребность давать взятки, в частности, для борьбы с проволочками, но такие взятки для них были бы очень обременительны. Поэтому предприятия данного типа вынуждены редко давать взятки, причем в небольших размерах. Результатом (а возможно, и причиной) выбора такой стратегии является очень низкая эффективность бизнеса.

* * *

Анализ показал, что в настоящее время эффективными, с точки зрения успешности бизнеса, являются, по существу, лишь две стратегии: «сдача» своего бизнеса представителям власти и «взятие» представителями власти на регулярное содержание. Все остальные стратегии либо являются неустойчивыми, либо не приводят к успеху в бизнесе. Особенно показательна в этом смысле стратегия, при которой предприятия практически не дают взяток. Для таких предприятий характерен самый низкий уровень эффективности бизнеса.

§ 5.3. ЗАХВАТ ГОСУДАРСТВА

Во вводной главе специально отмечалась роль «захвата государства» как стратегии поведения бизнеса по влиянию на власть, реализуемую коррупционными методами. Для изучения этого явления в анкете опроса «Бизнес-2001» наличествовал следующий вопрос: «Приходилось ли вам за последние 2 года для решения проблем вашего бизнеса каким-либо образом неформально влиять на решение следующих органов власти?». Данный параграф посвящен анализу ответов на этот вопрос.

ОБЪЕКТЫ ЗАХВАТА

Начнем с общих частотных данных, которые приведены в таблице 5.3.1. Поскольку каждый респондент при ответе мог указывать на несколько вариантов, то проценты в таблице указывают не на доли респондентов, прибегавших к подобным действиям, а на доли случаев, когда перечисленные в вопросе органы власти подвергались активному неформальному влиянию со стороны наших респондентов. Заметим сразу, что доля респондентов, заявивших, что оказывали влияния хотя бы на один орган власти в течение двух лет, составляет 33,1% всей выборки.

Таблица 5.3.1. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Приходилось ли вам за последние 2 года для решения проблем вашего бизнеса каким-либо образом неформально влиять на решение следующих органов власти?» по данным опроса «Бизнес-2001»

№	Тип решаемой проблемы	Да	Нет
1	Указы и распоряжения президента	1,1	97,9
2	Постановления правительства	2,5	96,6
3	Федеральные законы	2,7	96,5
4	Подзаконные акты министерств и ведомств	4,5	94,4
5	Постановления правоохранительных органов на федеральном уровне об уголовных преследованиях	1,0	98,0
6	Судебные решения Верховного Суда РФ, Высшего арбитражного суда РФ	1,6	97,6
7	Постановления, распоряжения глав исполнительной власти регионов	4,9	94,2
8	Законы законодательных собраний субъектов Федерации	2,3	96,9
9	Акты, инструкции региональных исполнительных органов	6,6	92,2
10	Постановления правоохранительных органов регионов	4,2	94,8
11	Судебные решения областного (краевого, республиканского) судов, окружных арбитражных судов	4,8	94,1

Таблица 5.3.1. Продолжение

12	Решения исполнительных органов муниципального уровня	15,8	83,4
13	Решения представительных органов муниципального уровня	9,6	89,3
14	Решения контролирующих органов муниципального уровня	19,6	79,5
15	Решения правоохранительных органов муниципального уровня	12,4	86,9
16	Судебные решения на районном, городском уровне	7,1	92,1

Первое, что бросается в глаза, это явно повышенные частоты попадания под «захват» муниципальных органов¹ и органов исполнительной власти. По данным приведенной таблицы можно рассчитать, в какой мере органы разного уровня и разных ветвей власти оказываются под воздействием «захвата государства». Так, числа, представленные на рис. 5.3.1, получены суммированием процентов отдельно по органам власти разных уровней или по ветвям власти.

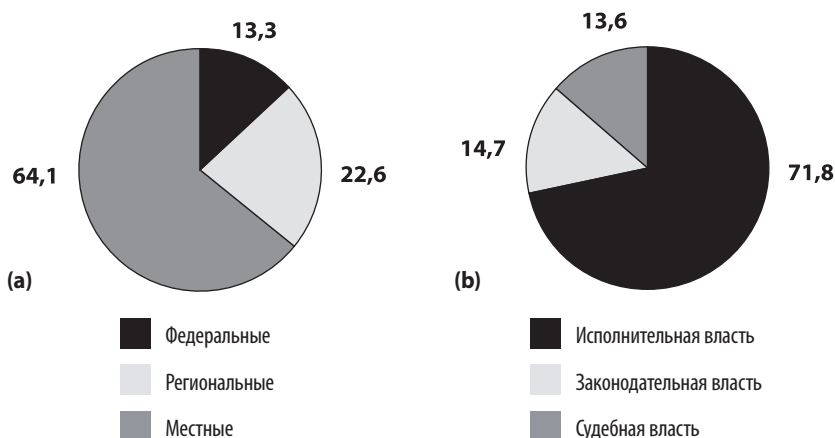


Рис. 5.3.1. Распределение уровней (а) и ветвей (б) власти по частоте их упоминания при ответе на вопрос «Приходилось ли вам за последние 2 года для решения проблем вашего бизнеса каким-либо образом неформально влиять на решение следующих органов власти?»

Мы видим на рис. 5.3.1, что максимальному влиянию подвергаются муниципальные власти, затем следуют региональные (субъектов федерации) и затем — федеральные. Это не нужно интерпретировать как иерархию корруп-

¹ Более точно следует говорить не о муниципальных органах, а о совокупности муниципальных органов власти вместе с федеральными и региональными органами власти муниципального уровня.

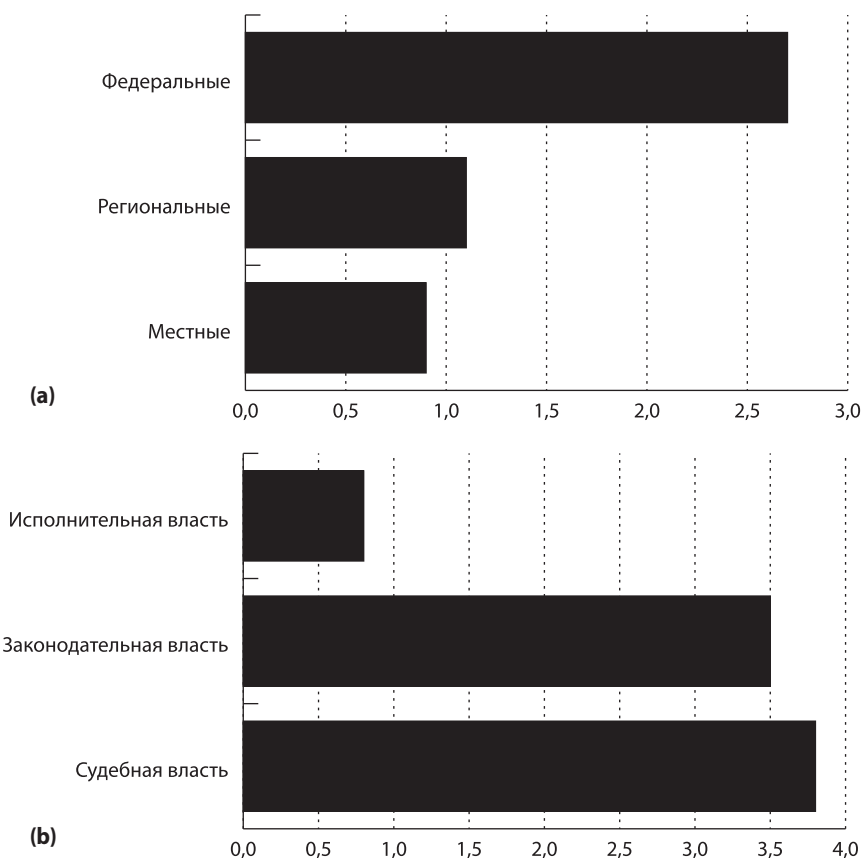


Рис. 5.3.2. Величины индикаторов относительного давления в рамках стратегии захвата государства на различные сегменты власти: (а) — разбитой по уровням власти, (б) — разбитой по ветвям власти

пированности органов власти разных уровней. Естественно, что это связано с асимметричностью распределения бизнеса по масштабу деятельности: чем крупнее масштаб, тем меньше доля фирм соответствующего масштаба от общего числа фирм. Вместе с тем, очевидно, что чем больше масштаб бизнеса, тем выше уровень власти, на котором он должен решать свои проблемы. Например, фирмы, работающие на экспорт, в четыре раза чаще оказывают влияние на федеральные органы власти, чем на муниципальные. Остальным фирмам такая дискриминация не присуща. Бросается в глаза (б), что более половины ударов бизнеса по захвату государства принимает на себя исполнительная власть. Объяснение этому факту будет дано ниже.

Совершенно очевидно, что на распределения, приведенные на рис. 5.3.1, влияет интенсивность контактов предпринимателей с разными властными структурами. Поэтому приведенные пропорции целесообразно сравнить с пропорциями коррупционных контактов с властью, поделенной тем же способом. Для этого мы рассмотрим частоты выбора ответов на вопрос «Какого уровня был этот орган власти, управления?», который задавался респондентам, рассказывающим о своем последнем коррупционном опыте, и речь шла об органе власти, с которым предпринимателю пришлось последний раз контактировать. К ним будут отнесены соответствующие частоты из таблицы 5.3.1 (а). Подобным образом мы поступим и с частотами ответов на вопрос «К какой ветви власти относился этот орган?»; к ним будут отнесены соответствующие частоты из таблицы 5.3.1 (б). Сразу следует отметить, что полученные отношения нельзя рассматривать как условные частоты из-за сильных различий в происхождении делимых процентов. Тем не менее, как мы увидим, они могут быть использованы как некоторые индикаторы давления на различные сегменты власти со стороны бизнеса. Такие индикаторы можно трактовать как *относительное давление* на органы власти со стороны бизнеса. Результаты описанных выше незамысловатых расчетов приведены на рис. 5.3.2.

На диаграммах рис. 5.3.2 мы видим уже совершенно другую картину, более соответствующей концепции «Захвата государства». В частности, оказывается, что местные власти и исполнительная власть менее подвержены атакам, чем другие сегменты власти.

СУБЪЕКТЫ ЗАХВАТА

Теперь попытаемся описать тех предпринимателей (и их бизнес), которые прибегают к стратегии «Захвата государства». Прежде всего, на основании ответов на вопрос о личном опыте в захвате власти введем переменную «Захватчики», которая будет принимать значение 1 для тех предпринимателей, которые, по их ответам на упомянутый вопрос, прибегали к влиянию хотя бы на один орган власти, и значение 0 — для остальных. Изучая взаимосвязь между этими переменными и другими переменными, используемыми в исследовании, можно попытаться выявить характерные черты «Захватчиков».

Выясняется, что из всех анализируемых нами отраслей более всего предрасположены к захвату государства те, кто занимается добычей (производством — в случае электроэнергии) и доставкой энергоносителей: если во всей выборке «Захватчиков» менее трети, то в этой отрасли их более половины. Ту же склонность проявляют монополисты (их доля на четверть больше, чем во всей выборке), поставляющие продукцию на экспорт или участники тендеров, а также поставляющие товары и услуги органам власти. Склонность к «захвату власти» растет с увеличением численности работающих, что проиллюстриро-

вано на рис. 5.3.3. Столь же отчетливая зависимость прослеживается, естественно, и при росте оборота фирм. Обе зависимости оказались бы еще более контрастными, если бы не закономерность: чем крупнее бизнес, тем стеснительнее его представители отвечают на вопросы наших анкет, посвященных коррупции.

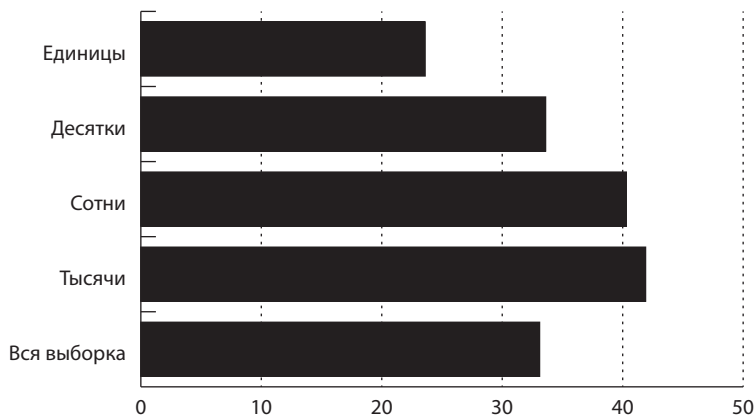


Рис. 5.3.3. Доля (в процентах) «Захватчиков» среди фирм с разной численностью работающих

К гордости сильного пола можно заметить, что среди его представителей «Захватчики» встречаются значительно чаще, чем среди представителей слабого.

«Захватчикам» более свойственно бытовое понимание коррупции, но они не выделяются из остальной массы по оценке уровня коррупции, установке на коррупцию («дело есть дело», независимо от каких-либо установок), доверию к власти и настроению. Но в то же время весьма отчетливо проявляется зависимость с двумя ключевыми типологиями «Вовлеченность в коррупцию» (это еще одно подтверждение валидности данной переменной) и «Зависимость от власти» (для обоих случаев доверительная вероятность меньше 0,0005). В частности, в классе «Связанные льготами» «Захватчиков» более половины. Существенное превышение и для «Связанных заказами».

Однако самое интересное состоит в том, что опять отсутствует зависимость с типологией «Успешность бизнеса» (доверительная вероятность 0,833). Напомним, что в § 2.3 было зафиксировано отсутствие взаимосвязи между данной типологией и типологией «Вовлеченность в коррупцию». Здесь это важное обстоятельство подтверждено для специальной разновидности коррупции, которая эксплуатируется предпринимателями именно для того, чтобы

получить преимущества для своего бизнеса. Таким образом, мы еще раз констатируем: **опора на коррупцию не приводит, в целом, к исключительным преимуществам**. Интересно, что это не опровергается оценками самих предпринимателей. В анкете опроса «Бизнес-2001» был вопрос «Есть, видимо, предприятия, которые стремятся выполнять все требования законов, стараются добиваться успеха в честной конкуренции. Есть и другие — кто не брезгует нарушением законов, прибегает к подкупу чиновников и т.п. Насколько вторые выигрывают (или, быть может, проигрывают) по сравнению с первыми. Попробуйте оценить такой выигрыш в процентах обобщенного «успеха», если принять за 100% успех фирмы первого типа». Оказывается «Захватчики» отвечают на этот вопрос примерно так же, как и прочие.

Интересна выявленная взаимосвязь между принадлежностью к группе «захватчиков» и социальным интеллектом (доверительная вероятность равна 0,002). Как ни парадоксально, но с ростом социального интеллекта падает шанс оказаться в группе «Захватчиков».

Портрет «Захватчиков» дополним описанием их ответов на те вопросы, где они весьма существенно отличаются от остальных. Не имея специальных политических пристрастий и иных особенностей, они выделились при ответе на два вопроса. Первый — пожалуй, самый «разоблачающий» — вопрос о стратегии отношений с властью: «При ведении бизнеса люди по-разному организуют свои отношения с властью. Выберите один из приведенных ниже вариантов, который наиболее точно отражает ваш способ ведения дел». Здесь зафиксирована зависимость с доверительной вероятностью, равной 1,02E-08. Форма этой зависимости видна из данных таблицы 5.3.2.

Таблица 5.3.2. Распределение частот ответов на вопрос «При ведении бизнеса люди по-разному организуют свои отношения с властью. Выберите один из приведенных ниже вариантов, который наиболее точно отражает ваш способ ведения дел» по данным опроса «Бизнес-2001»

Варианты ответа	«Захватчики»	Прочие
1. Я стараюсь поменьше иметь дело с властью. А для этого приходится следовать нашим законам, которые несовершенны и часто мешают делу	52,8	75,3
2. Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью	32,3	17,5
3. Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах	14,9	7,2

Наконец, отметим, что различия в диспозициях, которые в анкете выявляются с помощью табличных вопросов, обозначились с доверительной вероятностью, меньше принятой в качестве пороговой в нашем исследовании (0,01), только в случае вопроса «Насколько существенными для ведения бизнеса у нас в стране являются следующие препятствия?». Оказалось, что «Захватчики» отличаются от остальных

предпринимателей тем, что их значимо меньше волнуют следующие проблемы: «Дорогие кредиты», «Инфляция», «Отсутствие ясной и четкой экономической политики государства» и «Политическая нестабильность».

Обобщения, которые напрашиваются при проявлении портрета «захватчиков», мы отложим до § 6.6., где они всплывут в составе отдельной группы при изучении стратегий выживания бизнеса.

§ 5.4. ЗАХВАТ БИЗНЕСА

Анализ и сопоставление уровня захвата бизнеса возможны по вопросу, который наличествовал в анкетах опросов «Бизнес-2002» и «Бизнес-2005». Вопросы были сформулированы несколько по-разному, что должно учитываться при сравнении. В первом случае он звучал так:

«Оцените, пожалуйста, насколько мешают развитию бизнеса в вашем регионе следующие действия властей?»

Во втором случае так:

«Оцените, пожалуйста, насколько в нашей стране мешают развитию такого бизнеса, как ваш, следующие действия властей?»

В вариантах ответов (см. таблицу 5.4.1) приводились как манифестации захвата бизнеса, так и иные категории препятствий, которые могут помешать развитию предприятия респондента.

Рассмотрим сначала вопрос о том, существуют ли изменения в оценках главных препятствий развития предприятий между 2002 и 2005 гг. С этой целью сведем в таблице 5.4.1 значения рейтингов препятствий, вычисленных по ответам респондентов в соответствии с методикой, описанной в § 1.3, по результатам обоих вопросов. Чем больше некоторое действие властей рассматривается респондентами как препятствие развитию бизнеса, тем больше значение рейтинга. Кроме того, для оценки структурных сдвигов внутри набора рейтингов для каждого рейтинга r внутри набора одного опроса вычисляется величина $(r-1)/(n-1)$, где n — число препятствий в списке. Для самого тяжелого препятствия эта величина равна 0, а для самого незначительного — 1. Данная величина показывает, каков шанс того, что в данном списке препятствий найдутся препятствия, имеющие рейтинг, не меньший, чем рейтинг данного препятствия.

Первый факт, бросающийся в глаза при анализе данных таблицы 5.4.1, состоит в том, что ключевой проблемой предприниматели считают плохую защиту частной собственности. В 2005 г. эта проблема становится лидирующей. Но, несмотря на единство в восприятии пиковой проблемы, пятерка препятствий претерпела определенные изменения. Существенно выросла значимость такой проблемы,

как «создание искусственных монополий для своих фирм», а также «участие чиновников в борьбе за собственность на стороне "своих" фирм», в то время как в 2002 году эти места были заняты проблемами, которые в основном касаются административной коррупции и административных барьеров — излишнее лицензирование и излишний контроль. Существенно повысилась значимость «плохой работы арбитражных судов».

В тоже время уменьшилась значимость проблемы лицензирования, что вызвано, как не трудно догадаться, сокращением списка лицензируемых видов деятельности. Та же тенденция распространяется на проблему «Создание налоговых и подобных им льгот отдельным фирмам». Здесь объяснение состоит в том, что за истекший период эта форма «руководства» экономикой также резко сокращалась.

Таблица 5.4.1. Рейтинги препятствий для развития бизнеса, создаваемых различными действиями властей по данным опросов «Бизнес-2002» и «Бизнес-2005». Для каждого рейтинга приводится также значение величины $(r-1)/(n-1)$ — шанс того, что в данном списке препятствий найдутся препятствия, имеющие рейтинг, не меньший, чем рейтинг данного препятствия

№	Наименование препятствия	2002		2005	
		рейтинг	шанс	рейтинг	шанс
1	Излишнее давление контрольных и надзорных органов	0,673	0,000	0,606	0,067
2	Излишнее лицензирование	0,659	0,059	0,529	0,267
3	Создание налоговых и подобных им льгот отдельным фирмам	0,526	0,412	0,434	0,867
4	Участие чиновников в борьбе за собственность на стороне «своих» фирм	0,573	0,176	0,561	0,200
5	Участие чиновников в управлении компаниями с долями федеральной, областной или муниципальной собственности	0,506	0,529	0,510	0,533
6	Участие в искусственных банкротствах	0,422	0,941	0,463	0,733
7	Создание искусственных монополий для «своих» фирм	0,527	0,353	0,579	0,133
8	Плохая защита прав частной собственности	0,659	0,118	0,634	0,000
9	Плохая работа арбитражных судов	0,504	0,588	0,523	0,400
10	Плохая работа судов общей юрисдикции	0,500	0,647	0,516	0,467
11	Просьбы о не предусмотренных законами взносах в различные фонды, создаваемые властями (в т.ч. на выборы, на праздники)	0,571	0,235	0,453	0,800
12	Навязывание чиновниками своих людей на работу в руководство фирмами	0,424	0,882	0,387	1,000
13	Протекционизм «своим» или подконтрольным фирмам	0,514	0,471	0,501	0,600
14	Борьба органов власти за блокирующие или контрольные пакеты акций	0,412	1,000	0,433	0,933

Таблица 5.4.1. Продолжение

15	Частным бизнесом в регионе руководят чиновники или их родственники	0,537	0,294	0,529	0,333
16	Подчинение властей крупному частному бизнесу в регионе	0,495	0,706		
17	Давление с целью заставить выбрать «нужных» поставщиков или заказчиков продукции	0,447	0,824	0,480	0,667
18	Органы власти (в т.ч. правоохранительные) навязывают свое покровительство, возможность защитить бизнес (предоставить «крышу»)	0,476	0,765		

Предварительный анализ позволяет выдвинуть гипотезу о существенном росте значимости проблемы захвата бизнеса. Для проверки этой гипотезы сформируем новые переменные на основе описанной ниже типологии вариантов ответа на вопрос о препятствиях. Для этого разделим все варианты ответа на три группы препятствий.

Препятствия, связанные с некачественным государственным управлением:

- Излишнее давление контрольных и надзорных органов.
- Излишнее лицензирование.
- Плохая защита прав частной собственности.
- Участие чиновников в управлении компаниями с долями федеральной, областной или муниципальной собственности.
- Плохая работа арбитражных судов.
- Плохая работа судов общей юрисдикции.

Препятствия, порожденные административной коррупцией:

- Давление с целью заставить выбрать «нужных» поставщиков или заказчиков продукции.
- Создание налоговых и подобных им льгот отдельным фирмам.
- Просьбы о непредусмотренных законами взносах в различные фонды, создаваемые властями (в т.ч. на выборы, на праздники).
- Участие в искусственных банкротствах.

Препятствия, порожденные захватом бизнеса:

- Участие чиновников в борьбе за собственность на стороне «своих» фирм.
- Создание искусственных монополий для «своих» фирм.
- Навязывание чиновниками своих людей на работу в руководство фирмами.
- Протекционизм «своим» или подконтрольным фирмам.
- Борьба органов власти за блокирующие или контрольные пакеты акций.
- Частным бизнесом в регионе руководят чиновники или их родственники.

Для целей настоящей типологии использовались стандартные понятия административной коррупции и захвата бизнеса. Под административной коррупцией понимаются любые проявления коррупции при оказании государственных услуг, взаимодействии с гражданами (организациями). Под захватом бизнеса понимается обеспечение подконтрольности государственным служащим коммерческих предприятий для извлечения прибыли.

На основании приведенной классификации проблем бизнеса строилась новая типология респондентов. Соответствующие переменные конструировались следующим образом.

Вопрос о препятствиях развитию бизнеса имеет три варианта ответа:

1. Очень мешает.
2. Умеренно мешает.
3. Практически не мешает.

Иными словами, респондентов просили обозначить интенсивность влияния препятствия на развитие бизнеса в отношении всех 16 возможных препятствий. Новые синтетические переменные «Эффективность государственного управления», «Захват бизнеса», «Административная коррупция» интегрируют 16 возможных препятствий в три новых, обобщенных препятствия.

Целью конструирования переменных является создание новой классификации респондентов:

- Группа 1. **Респонденты, считающие значимыми препятствия, связанные с неэффективностью государства.**
- Группа 2. **Респонденты, считающие значимыми препятствия, связанные с административной коррупцией.**
- Группа 3. **Респонденты, считающие значимыми препятствия, связанные с «захватом бизнеса».**

Правило формирования новой классификации состояло в том, что респондент относился к группе тех, кто считает значимым обобщенное препятствие, обозначенное новой синтетической переменной только в том случае, если он давал ответы «очень мешает» в отношении более половины препятствий, которые содержательно составляют новую переменную. Например, группу респондентов, насчитывавшую 24,3% тех, кто считает значимым препятствия, связанные с неэффективностью государства, составляют только те респонденты, которые выбрали вариант «очень мешает» в отношении более половины следующих препятствий:

- Излишнее давление контрольных и надзорных органов.
- Излишнее лицензирование.
- Плохая защита прав частной собственности.
- Участие чиновников в управлении компаниями с долями федеральной, областной или муниципальной собственности.
- Плохая работа арбитражных судов.
- Плохая работа судов общей юрисдикции.

Таким образом, были построены три дихотомические переменные. В каждой из них респонденту соответствовало значение 1, если он оценивал как максимально значимые более половины препятствий из соответствующей группы. В противном случае респонденту присваивалось значение 0. Сразу следует сказать, что условия приписывания значения 1 можно признать весьма жесткими. Это значение присваивалось только респондентам, имеющим

достаточно непротиворечивую последовательную позицию. В таблице 5.4.2 можно сравнить объемы классов таких респондентов по каждой переменной.

Таблица 5.4.2 показывает, что значимость всех проблем существенно выросла. Лидером роста стал «захват бизнеса»: если в 2002 году эту проблему оценивали как значимую 9,7 % респондентов, то в настоящее время — 22,5%. В то же время, наиболее существенным препятствием для развития бизнеса респонденты считают проблемы, связанные с низкой эффективностью государства.

Таблица 5.4.2. Сравнительные данные по оценке обобщенных препятствий развития бизнеса в 2001 и 2005 гг. как высоко значимых

Обобщенное препятствие	2001	2005
Эффективность государства	11,9	24,3
Административная коррупция	1,7	4,4
Захват бизнеса	9,7	22,5

Какие группы бизнесменов в значительной степени определили этот рост значимости проблемы захвата бизнеса?

1. Анализ показывает, что проблема захвата бизнеса существенно обострилась для представителей **среднего бизнеса** (27,7% его представителей оценили проблему как значимую, в то время как в среднем ее оценивали как значимую 22,5% респондентов. В то же время, для малого бизнеса проблема захвата бизнеса не значима в сравнении с другими категориями респондентов.

2. В 2002 г. исследование показало зависимость оценок «захвата бизнеса» от **социального интеллекта**. Как правило, на высокую значимость «захвата бизнеса» указывали люди с показателем социального интеллекта выше среднего, в то время как меньшая значимость приписывалась этой проблеме респондентами с низким уровнем социального интеллекта. Такая же зависимость характерна и для опроса 2005 г.: 30,5% респондентов с высоким уровнем социального интеллекта считают захват бизнеса значимой проблемой, в то время как доля респондентов со средним и низким показателем составляют соответственно 21% и 14%.

3. Чем чаще предприниматели арендуют помещения и выполняют контракты по государственным заказам, тем важнее для них проблема «захвата бизнеса» (доверительная вероятность 0,006). Возможное объяснение этой закономерности состоит в том, что чем больше компания контактирует с государством, тем больше риск «засветиться» и стать объектом захвата.

4. Предприниматели, которые считают основной проблемой «захват бизнеса», более консервативны: они чаще согласны с утверждением, что «главная

цель Запада — захватить Россию» (доверительная вероятность 0,001), не согласны с утверждением, что «благодаря приходу демократии мы можем выбирать себе власть», согласны с утверждением, что коррупция — «это необходимая часть нашей жизни, без этого невозможно было ничего сделать». Здесь мы имеем дело с распространенным в России синдромом общественно-го сознания: **люди, которым власть создает проблемы, надеются не на демократические и правовые механизмы защиты своих прав, а на «сильную руку», т.е. — на саму власть.**

Для более «жесткого», контрастного анализа зависимостей между оценкой важности «захвата бизнеса» как проблемы для развития бизнеса и другими переменными была построена новая переменная, которая разбивала всех респондентов на три группы. В первую группу входили респонденты, которые оценивали «захват бизнеса» как важное препятствие. Во вторую группу входили респонденты, которые ни какому препятствию из первоначального списка шести препятствий, связанных с захватом бизнеса, ни разу не приписывали ответ «Очень мешает»; таких было 35,5%. Остальные респонденты образовывали третью группу. Анализ таблиц сопряженности для этой переменной дал следующие результаты (мы включаем сюда и отсутствие зависимости). Сразу отметим, что этот дополнительный анализ подтверждает результаты предшествующего. Итак.

1. Нет зависимости при сравнении с уровнем поселения, в котором расположен бизнес. Это еще раз подтверждает ранее сделанное заключение: выравнивание социального рельефа коррупции, что свидетельствует о ее укоренении как распространенного социального явления.

2. Нет зависимости с такими традиционными социально-демографическими переменными как пол, возраст, образование.

3. Три переменные вместе — число работающих на предприятии, уровень бизнеса (малый, средний, крупный), оборот фирмы — совместно указывают, что значимо чаще «захват бизнеса» как тяжелую проблему оценивают представители среднего бизнеса. Можно предположить, что малый бизнес менее привлекателен для чиновников. А крупный бизнес, как показывают изложенные выше в этой главе результаты, чаще прибегает к альянсу с властью как защитной стратегии.

4. Что касается синтетических типологий, то выявлена только одна значимая зависимость: больше обеспокоены «захватом бизнеса» те респонденты, которые оценивают уровень коррупции в стране как высокий.

5. Установлена взаимосвязь с новой переменной, связанной с пониманием респондентами причин коррупции. Построение этой переменной описано ниже в § 7.3. Эта переменная выделяет группы респондентов имеющих консистентное мнение относительно влияния на рост коррупции группы факторов, объединяемых в единый блок. Не исключено, что такая связь обусловлена наличием консистентной позиции вообще. Хотя не все группы респондентов

при этом анализе продемонстрировали наличие взаимосвязи. Итак, установлена взаимосвязь между оценкой «захвата власти» как важной проблемы и группами респондентов, которые consistently выделяют следующие пучки причин коррупции, которые приводятся ниже в порядке возрастания вероятной вероятности, указанной в скобках. В конце списка приведены те пучки причин коррупции, которые не продемонстрировали взаимосвязи с переменной, характеризующей важность захвата государства. Названия этих переменных выделены курсивом.

1. Низкая мораль (6,691E-9).
2. Неэффективность базовых институтов права и правосудия (1,049E-4).
3. Зависимость от траектории предыдущего развития (1,570E-4).
4. «Зарегулированность» бизнеса (0,001).
5. Проблемы государственной службы (0,012).
6. Культурные причины коррупции (0,096).

Все-таки, представление о том, что неприятности (в данном случае — оцениваемый как критическое препятствие «захват бизнеса») объясняются наличием дурных людей в большей степени, чем обстоятельствами (например — плохая работа институтов) чрезвычайно живуче. Поэтому неудивительно, что наилучшей объясняющей силой обладает представление о низкой морали чиновников как причине проблем. Здесь мы имеем дело с очередным подтверждением такого известного в социальной психологии феномена, как фундаментальная ошибка атрибуции.

§ 5.5. АНТИКОРРУПЦИОННЫЕ ПРАКТИКИ БИЗНЕСА

В этом параграфе приводятся результаты исследований Фонда ИНДЕМ, основанные на данных формализованного анкетного опроса 2005 г., которое кратко обозначается далее «Бизнес-2005», а также на сериях неформализованных интервью с бизнесменами и чиновниками, проведенными в 1999–2000, 2004 и 2005 гг.

КАК ЧАСТО БИЗНЕС ИСПОЛЬЗУЕТ ПРАКТИКИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ

В формализованном анкетном опросе 2005 г. бизнесменам задавался специальный вопрос о том, используют ли они какие-то способы противодействия коррупции и как они оценивают их эффективность. В предшествующих иссле-

дованиях аналогичных вопросов не задавалось. Рейтинги и ранги¹ оценок респондентами-бизнесменами соответствующих способов противодействия коррупции приводятся в таблице 4.6.23. В дополнение к рейтингам и рангам в таблице 5.5.1 представлены проценты выбора респондентами-бизнесменами вариантов ответов о том, что они используют тот или иной способ противодействия коррупции.

Таблица 5.5.1. Частоты (в процентах) для выборки «Бизнес-2005» выбора ответов «Использую» на вопрос «Известно, что некоторые предприниматели пытаются противостоять различными способами коррупционному натиску чиновников. Мы хотели бы узнать о вашем личном опыте: какие способы вы используете, а какие — нет, и по каким причинам? В следующей таблице приведен список таких способов. Ознакомьтесь с возможными ответами, и для каждого способа выберите один из этих ответов, учитывая ваше отношение к этому способу и вашу собственную практику». Проценты ответов отсортированы по убыванию ответов «Использую»

Описание ситуаций	Использую
Использование книг учета контрольных проверок для контроля частоты проверок бизнеса контролирующими органами	29,5
Обращение с жалобами к чиновникам на неправомерные действия их подчинённых	24,1
Помощь в продвижении представителей бизнеса в органы власти	22,0
Обращение с исками в суды на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу	18,9
Выполнение партнерских проектов бизнеса и некоммерческих организаций по отстаиванию прав и свобод граждан, в частности, прав собственности и необходимости соблюдения законов в отношении бизнесменов	18,3
Обращение с жалобами в прокуратуру на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу	17,6
Объединение с другими бизнесменами в ассоциацию так называемой «Скорой юридической помощи», которая на средства совместного бюджета нанимает адвокатов с целью оказания ее членам юридической помощи в противостоянии коррупционерам	16,8
Разработка, внедрение и контроль ассоциациями бизнеса соблюдения их членами стандартов деловой этики, а также наложение санкций самим деловым сообществом на их нарушителей	14,5
Создание бизнесами совместно фондов, аккумулирующих их взносы на социальные проекты и благотворительность, с последующим предложением чиновникам обращаться не к конкретным бизнесменам, а в эти фонды за материальной поддержкой школ, больниц, благоустройства территорий, проведения праздников и т.п.	13,5
Создание и постоянная деятельность экспертных советов бизнесменов при законодательных и исполнительных органах власти для проведения экспертиз их решений и разработки рекомендаций, касающихся бизнеса	13,0

¹ Описание понятия рейтинг, используемого для анализа данных проведенных исследований, приведено в параграфе 1.3.

Таблица 5.5.1. Продолжение

Оформление офисов бизнеса плакатами типа «Здесь не дают взятки и не обманывают клиентов»	6,7
Оформление офисов бизнеса плакатами типа «Член ассоциации "Бизнес без коррупции"» (название ассоциации может быть иным)	6,3
Оформление офисов бизнеса плакатами, типа «Находится под защитой "Скорой юридической помощи"»	5,0

По данным исследования 2005 г. бизнесмены довольно редко в целом используют те или иные методы противодействия коррупции. При этом у тех, кто использует эти методы, мотивы необходимости хоть как-то защищаться от чиновников явно преобладают над мотивами выбора более эффективных способов защиты от их действий. Такое заключение можно сделать потому, что бизнесмены статистически существенно чаще выбирают вариант ответа «Использую — ведь надо же как-то защищаться» в сравнении с вариантом ответа «Использую, поскольку считаю это эффективным» и несколько чаще вариант ответа «Не использую, это все равно бесполезно» в сравнении с вариантом ответа «Не использую, хотя, возможно, стоило бы». Следовательно, если бизнесмены и используют те или иные методы противодействия коррупции, то чаще из желания хоть как-то защитить свой бизнес, а не обеспечить эффективную его защиту. Если же они не используют тот или иной метод такой защиты, то чаще всего потому, что считают его бесполезным, реже задумываясь о том, что, возможно, этот метод следовало бы применить.

В соответствии со значениями рейтингов способов противодействия коррупции реже всего бизнесмены занимаются оформлением офисов теми или иными плакатами. Рейтинги этих действий занимают 11–13 места из 13 возможных, бизнесмены не выполняют таких действий в 93–95% случаев.

Чаще всего в качестве способов противодействия коррупции бизнесмены используют:

1. Книги учета контрольных проверок для контроля частоты проверок бизнеса контролирующими органами (29,5% ответов, ранг 2).
2. Обращения с жалобами к чиновникам на неправомерные действия их подчиненных (24,1% ответов, ранг 1).
3. Помощь в продвижении представителей бизнеса в органы власти (22,0% ответов, ранг 7).

Частота использования этих способов противодействия коррупции невысока, даже несмотря на то, например, что ведение книг учета контрольных проверок рекомендуется бизнесменам органами власти и управления. Но существенно чаще бизнесмены и эти три ведущих способа противостояния коррупционным действиям чиновников не применяют: отказ от их применения происходит в 70–78% случаев.

Существенно реже для противодействия коррупции используются бизнесменами пять следующих по значимости способов:

4. Обращение с исками в суды на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу (18,9% ответов, ранг 8).
5. Выполнение партнерских проектов бизнеса и некоммерческих организаций по отстаиванию прав и свобод граждан, в частности прав собственности и необходимости соблюдения законов в отношении бизнесменов (18,3% ответов, ранг 5).
6. Обращение с жалобами в прокуратуру на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу (17,6% ответов, ранг 3).
7. Объединение с другими бизнесменами в ассоциацию так называемой «Скорой юридической помощи», которая на средства совместного бюджета нанимает адвокатов с целью оказания ее членам юридической помощи в противостоянии коррупционерам (16,8% ответов, ранг 6).
8. Разработка, внедрение и контроль ассоциациями бизнеса соблюдения их членами стандартов деловой этики, а также наложение санкций самим деловым сообществом на их нарушителей (14,5% ответов, ранг 4).

Эти способы противодействия коррупции применяются относительно часто только в сравнении с другими. Частоты выбора респондентами-бизнесменами ответов о применении таких способов невелики, подавляющее большинство не использует эти способы (примерно от 81% до 86% случаев). С такой невысокой частотой использования этих способов противодействия коррупции связаны и различия в значениях их рангов (от 3 до 8 пунктов), определяемых по всей совокупности ответов респондентов.

Еще реже используют респонденты-бизнесмены совместные фонды финансирования социальных проектов и благотворительности (13,5% ответов, ранг 9), а также создание и постоянную деятельность экспертных советов бизнесменов при законодательных и исполнительных органах власти (13,0% ответов, ранг 10). Следовательно, совместная деятельность ассоциаций и экспертных советов бизнесменов пока не стала значимым фактором их антикоррупционной деятельности: в среднем по выборке в ней не участвуют 86–87% респондентов-бизнесменов.

В таблице 5.5.2 представлены отличия в частоте способов противодействия коррупции, которые используют представители «группы надежды» и «группы риска»¹ среди бизнесменов.

¹ Подробное описание групп приводится в главе 9. Кратко их можно охарактеризовать так: в «группу риска» включаются респонденты с повышенной склонностью к достижению своих целей коррупционным путем и негативно оценивающие возможности противодействия коррупции, а в «группу надежды» — респонденты, не являющиеся активными взяточниками и в целом позитивно относящиеся к противодействию коррупции.

Таблица 5.5.2. Частоты (в процентах) для выборки «Бизнес-2005» выбора представителями «группы надежды» и «группы риска» ответов «Использую» на вопрос «Известно, что некоторые предприниматели пытаются противостоять различными способами коррупционному натиску чиновников. Мы хотели бы узнать о вашем личном опыте: какие способы вы используете, а какие — нет, и по каким причинам?».

Описание ситуаций	Группы	
	надежды	риска
Обращение с жалобами к чиновникам на неправомерные действия их подчиненных	23,8	21,2
Обращение с жалобами в прокуратуру на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу	20,7	11,6
Обращение с исками в суды на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу	22,8	14,5
Использование книг учета контрольных проверок для контроля частоты проверок бизнеса контролирующими органами	31,3	29,9
Объединение с другими бизнесменами в ассоциацию так называемой «Скорой юридической помощи», которая на средства совместного бюджета нанимает адвокатов с целью оказания ее членам юридической помощи в противостоянии коррупционерам	16,0	10,8
Разработка, внедрение и контроль ассоциациями бизнеса соблюдения их членами стандартов деловой этики, а также наложение санкций самим деловым сообществом на их нарушителей	13,3	11,2
Выполнение партнерских проектов бизнеса и некоммерческих организаций по отстаиванию прав и свобод граждан, в частности, прав собственности и необходимости соблюдения законов в отношении бизнесменов	18,4	16,6
Создание бизнесами совместно фондов, аккумулирующих их взносы на социальные проекты и благотворительность, с последующим предложением чиновникам обращаться не к конкретным бизнесменам, а в эти фонды за материальной поддержкой школ, больниц, благоустройства территорий, проведения праздников и т.п.	12,6	8,7
Создание и постоянная деятельность экспертных советов бизнесменов при законодательных и исполнительных органах власти для проведения экспертиз их решений и разработки рекомендаций, касающихся бизнеса	12,2	8,3
Помощь в продвижении представителей бизнеса в органы власти	17,7	28,6
Оформление офисов бизнеса плакатами типа «Здесь не дают взятку и не обманывают клиентов»	6,8	5,8
Оформление офисов бизнеса плакатами типа «Находится под защитой "Скорой юридической помощи"»	4,4	4,6
Оформление офисов бизнеса плакатами типа «Член ассоциации "Бизнес без коррупции"» (название ассоциации может быть иным)	5,1	5,8

В отношении противодействия коррупции «группа надежды» среди бизнесменов статистически значимо выделяется только по сравнительно более частому обращению в суды и прокуратуру (22,8% и 20,7% соответственно). «Группа риска» в существенно большем числе случаев отличается от «группы

надежды» и респондентов, не входящих в эти группы. Представители «группы риска» статистически существенно реже, чем в среднем по выборке используют для противодействия коррупции такие способы, как обращения в суды (11,6%) и прокуратуру (14,5%), объединение в ассоциацию «Скорой юридической помощи», создание совместных благотворительных фондов (8,7%). Частоты применения остальных методов противодействия коррупции у всех респондентов примерно одинаковы.

Обе группы отличаются еще и своим отношением к помощи в продвижении представителей бизнеса в органы власти. В среднем по выборке такую деятельность осуществляют 22,0% респондентов. Представители «группы надежды» статистически существенно реже, чем в среднем по выборке, используют такой способ противодействия коррупции (17,7%), а представители «группы риска» — существенно чаще (28,6%). Неформализованные интервью с бизнесменами и чиновниками показывают, что продвижение тех или иных кандидатов в органы власти на выборах или административными способами очень часто сопряжено для них с участием в тех или иных коррупционных схемах. И можно высказать гипотезу, которую желательно проверить в последующих исследованиях, что системное понимание коррупции, присущее представителям «группы надежды», не позволяет им использовать даже косвенное участие в продвижении представителей бизнеса в органы власти в качестве средства противодействия коррупции, поскольку эта деятельность сама коррупцию порождает. Представители «группы риска», напротив, склонны решать свои проблемы коррупционным путем и не склонны позитивно оценивать перспективы противодействия коррупции, поэтому они много активнее, чем в среднем по выборке, продвигают представителей бизнеса в органы власти.

Статистическая значимость этих выводов подтверждается анализом распределения рейтингов и их рангов по той же совокупности способов противодействия коррупции из исследования бизнеса 2005 г., представленных в таблице 5.5.3.

Статистически значимыми являются различия рейтингов обеих групп, ранги которых отличаются на три и более единицы (пункта). Этому критерию существенности статистических различий отвечают только строки 2, 3 и 10 в таблице 5.5.4. При этом чем выше значение рейтинга и тем ниже его ранг, тем чаще представители анализируемых групп используют соответствующие способы противодействия коррупции. Следовательно, «группа надежды» статистически чаще, чем «группа риска» использует обращения в прокуратуру (ранги 4 и 8 соответственно) и суды (ранги 3 и 6 соответственно), а «группа риска» статистически чаще, чем «группа надежды» использует продвижение бизнеса в органы власти (ранги 2 и 7 соответственно).

Представители «группы надежды» и «группы риска» примерно одинаково часто встречаются среди бизнесменов, во многом независимых от органов

Таблица 5.5.3. Рейтинги и ранги выбора представителями «группы надежды» и «группы риска» для выборки «Бизнес-2005» ответов вопрос «Известно, что некоторые предприниматели пытаются противостоять различными способами коррупционному натиску чиновников. Мы хотели бы узнать о вашем личном опыте: какие способы вы используете, а какие — нет, и по каким причинам?»

Описание ситуаций	Группа надежды		Группа риска	
	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
Обращение с жалобами к чиновникам на неправомерные действия их подчиненных	0,301	2	0,255	3
Обращение с жалобами в прокуратуру на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу	0,282	4	0,193	8
Обращение с исками в суды на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу	0,298	3	0,212	6
Использование книг учета контрольных проверок для контроля частоты проверок бизнеса контролирующими органами	0,357	1	0,345	1
Объединение с другими бизнесменами в ассоциацию так называемой «Скорой юридической помощи», которая на средства совместного бюджета нанимает адвокатов с целью оказания ее членам юридической помощи в противостоянии коррупционерам	0,254	6	0,213	5
Разработка, внедрение и контроль ассоциациями бизнеса соблюдения их членами стандартов деловой этики, а также наложение санкций самим деловым сообществом на их нарушителей	0,231	8	0,203	7
Выполнение партнерских проектов бизнеса и некоммерческих организаций по отстаиванию прав и свобод граждан, в частности, прав собственности и необходимости соблюдения законов в отношении бизнесменов	0,268	5	0,25	4
Создание бизнесами совместно фондов, аккумулирующих их взносы на социальные проекты и благотворительность, с последующим предложением чиновникам обращаться не к конкретным бизнесменам, а в эти фонды за материальной поддержкой школ, больниц, благоустройства территорий, проведения праздников и т.п.	0,225	10	0,19	9
Создание и постоянная деятельность экспертных советов бизнесменов при законодательных и исполнительных органах власти для проведения экспертиз их решений и разработки рекомендаций, касающихся бизнеса	0,226	9	0,188	10
Помощь в продвижении представителей бизнеса в органы власти	0,249	7	0,333	2
Оформление офисов бизнеса плакатами типа «Здесь не дают взятку и не обманывают клиентов»	0,149	11	0,141	11
Оформление офисов бизнеса плакатами типа «Находится под защитой "Скорой юридической помощи"»	0,138	13	0,135	13
Оформление офисов бизнеса плакатами типа «Член ассоциации "Бизнес без коррупции"» (название ассоциации может быть иным)	0,141	12	0,139	12

власти, и среди бизнесменов, зависимых от власти в той или иной степени¹. Но те респонденты, которые чаще других используют обращения в суды и прокуратуру, с большей вероятностью входят, как это уже отмечалось, в «группу надежды» и одновременно являются зависимыми от органов власти в той или иной степени. Данные таблицы 5.5.4. подтверждают этот вывод.

Таблица 5.5.4. Частоты (в процентах) для выборки «Бизнес-2005» выбора представителями групп независимых и зависимых от власти ответов «Использую» на вопрос «Известно, что некоторые предприниматели пытаются противостоять различными способами коррупционному натиску чиновников. Мы хотели бы узнать о вашем личном опыте: какие способы вы используете, а какие — нет, и по каким причинам?».

Описание ситуаций	Зависимость от власти	
	нет	есть
Обращение с жалобами к чиновникам на неправомерные действия их подчиненных	22,4	33,1
Обращение с жалобами в прокуратуру на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу	16,3	24,4
Обращение с исками в суды на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу	18,2	23,1
Использование книг учета контрольных проверок для контроля частоты проверок бизнеса контролирующими органами	29,9	27,5
Объединение с другими бизнесменами в ассоциацию так называемой «Скорой юридической помощи», которая на средства совместного бюджета нанимает адвокатов с целью оказания ее членам юридической помощи в противостоянии коррупционерам	16,9	16,3
Разработка, внедрение и контроль ассоциациями бизнеса соблюдения их членами стандартов деловой этики, а также наложение санкций самим деловым сообществом на их нарушителей	14,5	14,4
Выполнение партнерских проектов бизнеса и некоммерческих организаций по отстаиванию прав и свобод граждан, в частности, прав собственности и необходимости соблюдения законов в отношении бизнесменов	18,0	20,0
Создание бизнесами совместно фондов, аккумулирующих их взносы на социальные проекты и благотворительность, с последующим предложением чиновникам обращаться не к конкретным бизнесменам, а в эти фонды за материальной поддержкой школ, больницы, благоустройства территорий, проведения праздников и т.п.	13,6	13,1
Создание и постоянная деятельность экспертных советов бизнесменов при законодательных и исполнительных органах власти для проведения экспертиз их решений и разработки рекомендаций, касающихся бизнеса	13,1	12,5
Помощь в продвижении представителей бизнеса в органы власти	21,8	23,1

¹ Для оценки уровня независимости или зависимости бизнеса от органов власти в анализе количественных данных проведенных исследований использовалась синтетическая типология «Зависимость от власти», подробно описанная в § 2.3.

Таблица 5.5.4. Продолжение

Оформление офисов бизнеса плакатами типа «Здесь не дают взятки и не обманывают клиентов»	6,9	5,6
Оформление офисов бизнеса плакатами типа «Находится под защитой "Скорой юридической помощи"»	5,3	3,8
Оформление офисов бизнеса плакатами типа «Член ассоциации "Бизнес без коррупции"» (название ассоциации может быть иным)	6,6	5,0

Из таблицы 5.5.4 видно, что наиболее существенные различия в применении способов противодействия коррупции между независимыми и зависимыми от органов власти бизнесменами наблюдаются в первых трех ее строках, т.е. в использовании ими обращений с жалобами к чиновникам, с заявлениями в прокуратуру и с исками в суды. При этом статистически значимо чаще такие способы противодействия коррупции используют именно бизнесмены, в той или иной степени зависимые от органов власти. Объяснение этой закономерности удалось получить в ходе анализа данных неформализованных интервью. Оказалось, что бизнесмены, во многом независимые от органов власти, имеют очень немного шансов отстоять свои права и добиться справедливости при обращении к чиновникам, в прокуратуру или в суды. И, наоборот, бизнесмены, в той или иной степени зависимые от органов власти, одновременно пользуются их покровительством, поэтому для них прогнозы получения выгодного им решения при обращении к чиновникам, в прокуратуру или в суд много более благоприятные в сравнении с бизнесменами, во многом независимыми от органов власти.

Статистически значимые различия в применении способов противостояния коррупции, связанные с уровнем успешности бизнеса и с социальным статусом бизнесменов, обнаружить не удалось. Но из этой закономерности есть два исключения, связанные со спецификой бизнеса, определяемой его размерами.

Во-первых, малый и средний бизнес статистически существенно чаще, чем крупный использует книги учета контрольных проверок для контроля частоты проверок бизнеса контролирующими органами. Скорее всего, крупный бизнес чаще, чем малый и средний имеет более эффективные способы противодействия слишком частым проверкам контролирующих органов, чем ведение книг их учета. Крупный бизнес, вполне возможно, такие книги ведет, но вряд ли оценивает как существенное средство противодействия коррупции.

Во-вторых, в суды и прокуратуру чаще других обращаются представители крупного и среднего бизнеса в сфере торговли и строительства. По-видимому, специфика их деятельности предполагает постоянные контакты с контролирующими и проверяющими органами власти, что повышает вероятности возникновения конфликтов бизнесменов с ними. Эти конфликты они пытаются разрешать различными способами, но в силу повышенной частоты возникновения таких конфликтов, в выборке проведенного исследования оказалось несколько

большей, чем в среднем, доля обращений в суды и прокуратуру для противодействия коррупции именно у представителей торгового и строительного бизнеса. Во всех остальных случаях можно утверждать, что представленные в вопросе 39 исследования 2005 года достаточно универсальные, пригодные для бизнесов любой специфики практики противодействия коррупции, применяются бизнесменами именно как универсальные, т.е. примерно с одинаковой частотой, независимо от уровня успешности и специфики бизнеса. И, как уже отмечалось выше, эти практики применяются бизнесменами сравнительно редко.

МОТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БИЗНЕСМЕНАМИ АНТИКОРРУПЦИОННЫХ ПРАКТИК

Анализ результатов неформализованных интервью позволил выявить несколько основных мотивов использования бизнесменами антикоррупционных практик. Прямые вопросы о мотивации такой деятельности в количественных исследованиях задавать невозможно, поскольку на них никогда не будет дано честных и искренних ответов. Поэтому оказалось сложным оценить количественно частоту проявлений бизнесменами тех или иных мотивов антикоррупционной деятельности. Неформализованные интервью позволили выявить только наличие тех или иных мотивов в практике деятельности российских бизнесменов. Несколько условно такие мотивы объединены в три группы.

Первую группу мотивов использования бизнесменами антикоррупционных практик можно назвать моральными. В соответствии со своим названием бизнесмены используют эти мотивы потому, что нормы морали требуют противостояния коррупции, а подчинение ей является аморальным. При этом соображения возможных потерь бизнеса, снижения его прибылей вследствие использования противостояния коррупции, бизнесменами во внимание практически не принимаются. Для таких бизнесменов противодействие коррупции становится в полной мере их моральным выбором, добровольно взятым на себя обязательством на своем примере не допустить распространения коррупции в нашем обществе. Как правило, такие бизнесмены понимают, что от их усилий уровень коррупции в обществе существенно не снизится. Но они хотели бы подать пример другим, доказать себе и окружающим, что даже в сложных условиях ведения бизнеса в России, можно исключить коррупцию из его взаимоотношений с органами власти. Таковы наиболее часто выявляемые мотивы антикоррупционной деятельности бизнесменов, основанные на их моральном выборе. Последствия такого выбора чаще всего оказываются разрушительными для бизнеса: он либо разоряется, либо не может годами получить помещения для работы, либо теряет заказы и прибыли и т.п. Очень редко таким бизнесменам удается противодействовать коррупции коллективно, совместно с другими бизнесменами или в составе какой-то ассоциации бизнеса. Если же

удается, обычно временно, осуществлять коллективное противодействие коррупции, то оказывается, что эти коллективы непрочны, склонны к распаду и прекращению антикоррупционной активности, поскольку подавляющее большинство их членов имеют совершенно иные мотивы этой деятельности.

Вторую группу мотивов использования бизнесменами антикоррупционных практик можно назвать прагматическими. Бизнесмены используют эти мотивы из соображений собственной пользы или выгоды для своего бизнеса. При этом соображения морали и высокой социальной значимости противодействия коррупции бизнесменами практически не используются. Если бизнесмены и используют подобную риторику, то только для того, чтобы добиться своих целей. В подобных случаях иногда бизнесмены идут на какие-то потери для своего бизнеса или своего социального статуса, но затем получают существенные преимущества либо в конкурентной борьбе на рынках товаров и услуг, либо в повышении своего социального статуса. В таких случаях бизнесменов мотивирует ожидание существенного повышения прибылей своего бизнеса или перехода на более высокий уровень материального благополучия своего собственного и своей семьи, близких и т.п. Как правило, при такой мотивации бизнесмены остаются склонными к коррупционным действиям, но не прибегают к ним в силу каких-то расчетов или ожиданий. Например, бизнесмены могут полностью уплачивать таможенные сборы на некоторые категории товаров только потому, что в некоторый период на таможне проводятся массовые проверки, и для них велик риск уголовного преследования за соответствующие нарушения. Как только проверки начинают проводиться в обычном режиме, бизнесмены возвращаются к проверенной коррупционной практике дачи взяток таможенникам за более льготный режим перемещения своих товаров через границу.

В некоторых случаях прагматическая мотивация бизнесменов проявляется в проведении ими активных антикоррупционных кампаний в средствах массовой информации с использованием обращений в прокуратуру и суды с целью таким образом победить своих конкурентов на том или ином сегменте рынка. Добившись разоблачения конкурента, бизнесмен вполне может впоследствии занять его нишу на рынке, его помещение под офис или производство и продолжать осуществлять коррупционные действия для получения прибылей.

Еще одним примером прагматической мотивации бизнесменов к антикоррупционной деятельности является желание обосновать перед правоохранительными органами, судами и общественностью коррумпированность чиновников, с которыми им приходилось взаимодействовать, и, одновременно, собственную приверженность решениям проблем методами, свободными от коррупции. В сложных случаях взаимоотношений чиновников и бизнесменов в сфере земельных отношений и недвижимости нередко трудно бывает доказать вину чиновников и невиновность бизнесменов при проведении сомнительных по честности аукционов по продаже муниципальной недвижимости и земельных участков. Встречаются ситуации, когда бизнесмены пытаются дать

свидетельские показания для прокуратуры и суда, подтверждающие использование чиновниками служебного положения в личных целях или получение ими взяток. Таким образом, эти бизнесмены пытаются доказать, что непричастны к совершению коррупционных действий. Но это не всегда справедливо, потому что такие бизнесмены просто не имели бы, чаще всего, информации о коррумпируемости чиновников, если бы сами не были участниками соответствующих действий.

Третью группу мотивов использования бизнесменами антикоррупционных практик можно назвать вынужденными. Бизнесмены используют эти мотивы, когда попадают в ситуации необходимости защиты собственной личности или своего бизнеса от обвинений в нарушениях законов или в коррупционных действиях. Чаще всего такие ситуации возникают, когда следственные органы или суды вынуждают бизнесменов к сотрудничеству с целью получения от них информации о крупных коррупционных сделках или других деяниях, которые можно квалифицировать как уголовные преступления. Нередко в таких ситуациях бизнесменам приходится нарушать нормы морали и нравственности, в частности, когда они предадут гласности сведения о коррупционных действиях других лиц, чтобы самим либо уйти от ответственности, либо существенно снизить ее уровень для себя.

ОГРАНИЧЕННОСТЬ ПРИМЕНЯЕМЫХ БИЗНЕСОМ АНТИКОРРУПЦИОННЫХ ПРАКТИК

В проведенных исследованиях выявленные примеры применения бизнесом антикоррупционных практик были единичными, не приносили и не могли принести долговременных позитивных эффектов. Весьма ограниченными были и выявленные возможности бизнеса противостоять коррупционным практикам во взаимоотношениях с органами власти и государственного или муниципального управления.

Во-первых, поодиночке предприниматели имеют мало шансов отстаивать свои права в спорах и конфликтах с органами государственного или муниципального управления, поскольку против их административного ресурса для предпринимателей наиболее эффективным в условиях коррупции в судах и администрациях различных уровней является дача взяток или иная коррупционная практика. Наибольшие шансы в отстаивании своих прав имеют предприниматели, давно работающие в частном бизнесе, имеющие хорошие отношения с различными высокопоставленными чиновниками и хорошую репутацию в тех или иных органах власти и управления. В этих случаях такие предприниматели с большим стажем, обычно имеющие бизнес среднего уровня, могут бороться с произволом одних чиновников, обращаясь к другим, с которыми у них налажены хорошие неформальные отношения. Нередко в

качестве таких высокопоставленных чиновников выступают федеральные инспекторы по регионам. В некоторых случаях предприниматели могут отстаивать свои права, даже не обращаясь реально к таким высокопоставленным чиновникам, а только намекая проверяющим, что имеют такие возможности. Но и в таких случаях предприниматели скорее прибегают к коррупционным практикам, чем не используют их, потому что выстраивание неформальных отношений с высокопоставленными чиновниками, которые могут защитить предпринимателей, именно так могут быть оценены.

Во-вторых, практически все предприниматели воспринимают незаконные и неформальные поборы со стороны органов власти и государственного или муниципального управления просто как дополнительные издержки бизнеса, как условия его ведения, а не как его потери. В этой ситуации предприниматели, как правило, просто не представляют себе, как реально можно было бы решать те или иные проблемы своих бизнесов без взяток и иных коррупционных практик. Причина в том, что при попытках отказа от применения коррупционных практик предприниматели начинают явно проигрывать своим конкурентам в прибыльности ведения бизнеса. В итоге, с помощью некоррупционных практик решать свои проблемы и отстаивать свои права отдельным предпринимателям крайне затруднительно.

В-третьих, в ситуации затруднений в отстаивании своих прав отдельными предпринимателями их ассоциации чаще всего оказываются неспособными им помочь. Ассоциации бизнеса в регионах включают довольно много членов-предпринимателей, нередко один и тот же предприниматель является членом не одной, а одновременно нескольких ассоциаций бизнеса. Но эти ассоциации бизнеса оказываются неспособными выработать общие позиции своих членов-предпринимателей по проблемам развития бизнеса, обеспечения честной конкуренции бизнесов и в сфере взаимодействия с органами власти и государственного или муниципального управления. Органы власти пользуются этой особенностью ассоциаций бизнеса в регионах, содействуя тому, чтобы предприниматели отстаивали свои права и решали свои проблемы поодиночке, поскольку это способствует получению чиновниками своеобразной административной ренты от каждого предпринимателя в отдельности и по эксклюзивным для него условиям.

Ограниченность антикоррупционных практик бизнеса не позволяет проводить в социологических исследованиях достаточно глубокий анализ их эффективности. Причина в том, что в редко наблюдаемых социальных явлениях и процессах довольно сложно в объективных исследованиях отделять случайные, ситуативные факторы их развития от факторов закономерных, обеспечивающих их повторяемость и предсказуемость. Расширение антикоррупционной практики бизнеса позволит более точно оценивать эффективность различных способов ее осуществления, а также формировать обоснованные прогнозы результатов их применения.

ГЛАВА 6. БИЗНЕС В АГРЕССИВНОЙ СРЕДЕ

§ 6.1. ПРОБЛЕМЫ БИЗНЕСА — КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ДАННЫЕ

Анализ проблем бизнеса позволит охарактеризовать его состояние, а также понять, какое место в общем контексте занимают проблемы, связанные с коррупцией. Для этого в исследовании используются следующие вопросы (опросы «Предприниматели-2001» и «Предприниматели-2005»):

«Насколько существенными для ведения бизнеса у нас в стране являются следующие препятствия?»

«Оцените, пожалуйста, насколько в нашей стране мешают развитию такого бизнеса, как ваш, следующие действия властей».

«Оказывали ли вы или ваша фирма материальную поддержку (деньгами, товарами или услугами) какой-нибудь политической партии или политику?»

«Когда вы оказываете поддержку политикам, партиям, вы это делаете, как правило, по собственной инициативе или по инициативе партии, политика?»

В вопросы о проблемах бизнеса включались варианты ответов, которые позволяют сопоставить интенсивность проблем различной природы. Можно выделить следующую их типологию:

- низкое качество институтов рынка (проблемы, связанные с избыточной монополизацией определенных секторов экономики (высокая доля тарифов на услуги естественных монополий в цене), проблемы неразвитости отдельных отраслей (банковской, например) и т.д.);
- некачественное государственное управление;
- коррумпированность (как административная коррупция, так и захват бизнеса);
- низкое качество экономической политики;
- экономическая конъюнктура (деловые циклы, существующий уровень инфляции и проч. факторы, которые лишь отчасти продиктованы качеством управленческих усилий экономического блока правительства).

Каждому из выделенных блоков можно поставить в соответствие определенный вариант ответа из вопроса «Насколько существенными для ведения бизнеса у нас в стране являются следующие препятствия?». В первую очередь, необходимо посмотреть, насколько **локализованы проблемы**, то есть насколько ответы респондентов о наиболее существенных, с их точки зрения, проблемах группируются (или не группируются) вокруг проблем одного и того же блока. Для этого рассмотрим

ранги рейтингов, сконструированных на основе результатов ответов респондентов на вопрос о проблемах бизнеса по методике, описанной в разделе 1.3. Для удобства сравнения в таблице 6.1.1, предложенной ниже, ранги рейтингов приведены в порядке убывания важности — от более важных проблем к менее важным.

Итак, с точки зрения респондентов, пятерка наиболее существенных проблем в настоящее время выглядит следующим образом:

- дорогие кредиты (высокие процентные ставки);
- неэффективность бюрократической машины;
- высокий уровень налоговых ставок;
- отсутствие ясной и четкой экономической политики государства;
- запутанность норм налогового права (усложненность порядка взимания налогов).

В 2001 г. набор проблем был примерно таким же. В то же время, с девятого на первое место переместилась проблема за пределами *дорогих кредитов*. Одновременно с этим препятствие «постоянные проверки и чрезмерные требования контролирующих органов» переместилась с четвертого места в 2001 г. на пятнадцатое в 2005 г.

Таблица 6.1.1. Рейтинг наиболее важных проблем бизнеса по результатам ответов предпринимателей в 2001 и 2005 гг. (ранговые показатели, чем меньше ранг — тем более значима проблема бизнеса)

Проблема бизнеса	Предприниматели-2001	Предприниматели-2005
Высокий уровень налоговых ставок	1	3
Запутанность норм налогового права (усложненность порядка взимания налогов)	2	5
Неэффективность бюрократической машины	3	2
Постоянные проверки и чрезмерные требования контролирующих органов	4	15
Неодинаковое отношение бюрократии к разным фирмам (при толковании применяемых законов и правил)	5	11
Отсутствие ясной и четкой экономической политики государства	6	4
Незащищенность прав собственности	7	7
Неэффективность судебной системы	8	18
Дорогие кредиты	9	1
Необъективность, коррумпированность судебных решений	10	10

Тем самым отсутствует локализация проблемности ведения бизнеса в какой-то одной или нескольких областях. Как проблемные понимаются и низкое качество институтов рынка, и некачественное государственное управление, и низкое качество экономической политики. В то же время, явными лидерами являются проблемы, связанные с институтами рынка и с экономической политикой государства. Коррупция как таковая не является проблемой, которая может с ними конкурировать (хотя и порождается неэффективностью управления).

ЦЕНА ВЗЯТКИ ИЛИ СТОИМОСТЬ ИСПОЛНЕНИЯ ЗАКОНА?

Стоимость взятки и стоимость закона отражают издержки функционирования на двух типах рынка — легальном и теневом. В теории новой институциональной экономики они тесно взаимосвязаны между собой по следующей модели: высокая цена ведения бизнеса на легальных рынках выталкивает бизнесменов на рынок теневой, который также характеризуется издержками ведения бизнеса. В том случае если издержки ведения бизнеса на теневом рынке становятся сопоставимыми с издержками легальности, возникает социальная группа, заинтересованная в «качественном» праве. То есть спрос на качественное право возникает только в том случае, если стал ненадежен теневой рынок.

Можно утверждать, что группа, оценивающая как проблему издержки легальных рынков, составляет группу коррупционного риска, поскольку именно она формирует спрос на коррупцию, в то время как группа, обеспокоенная, прежде всего, издержками коррупционных рынков, формирует спрос на качественное право. Посмотрим, кто входит в соответствующие группы.

Типология «цена права» была составлена по следующим вариантам ответов: «большие расходы на взятки», «непредсказуемость расходов на взятки», «неопределенность исхода коррупционной сделки». Типология «цена коррупции» составлена по следующим вариантам ответов: «запутанность норм налогового права (усложненность порядка взимания налогов)», «соблюдение всех правовых норм требует высоких затрат», «непредсказуемость издержек, связанных с соблюдением правовых норм».

Переход к агрегированным проблемам бизнеса позволит более точно определить возможную динамику установок респондентов в отношении проблем бизнеса. Целью конструирования переменных «Цена права» и «Цена взятки» является создание такой классификации респондентов:

Группа 1. Респонденты, оценивающие как **проблему издержки легальных рынков.**

Группа 2. Респонденты, оценивающие как **проблему издержки коррупционных рынков.**

Агрегированные проблемы бизнеса конструировались таким образом. Вопрос о проблемах бизнеса «Насколько существенными для ведения бизнеса у нас в стране являются следующие препятствия?» имеет следующие варианты ответов:

- 1 — практически несущественное;
- 2 — мало существенное;
- 3 — существенное;
- 4 — очень существенное;
- 0 — затрудняюсь ответить.

Респондентов просили обозначить степень интенсивности того или иного препятствия для бизнеса в Российской Федерации. Правило формирования новой классификации состояло в том, что респондент относился к группе тех, кто обеспокоен издержками легальных или коррупционных рынков только в том случае, если он давал ответ «очень существенное» в отношении всех вариантов препятствий, которые содержательно составляют новую переменную.

Таблица 6.1.2. Доля респондентов, относящихся к группе оценивающих издержки легальных рынков или коррупционных рынков как проблемы бизнеса во всей выборке («Предприниматели-2001» и «Предприниматели-2005»)

	Группы респондентов	Предприниматели-2001, %	Предприниматели-2005, %
1.	Оценивающие как проблему издержки легальных рынков	15,8	25,4
2.	Оценивающие как проблему издержки коррупционных рынков	6,8	14,8

Анализ таблицы показывает, что число респондентов, оценивающих цену взятки и цену права как проблемы бизнеса, выросло в обоих случаях. В то же время, доля респондентов, считающих проблемным пребывание на коррупционных рынках, росло быстрее (более, чем в два раза) в сравнении с респондентами, считающими проблемным легальное ведение бизнеса (менее, чем в два раза).

В 2001 г. особых различий в оценках цены права и цены взятки между различными социальными группами внутри предпринимательства не было. Статистически значима только такая закономерность: чем позитивнее установка на коррупцию и активнее вовлеченность в нее, тем интенсивнее предприниматели проблематизируют высокие издержки коррупции.

В 2005 г. ситуация меняется коренным образом: проблематизация издержек права и издержек коррупции разделяет предпринимателей на различные социальные группы. Исходя из логики, изложенной выше, именно эти группы формируют либо спрос на качественное право, либо спрос на коррупционные отношения.

Спрос на право (высокая цена коррупции):

- средний бизнес (доля подчеркнувших важность проблемы от среднего бизнеса 20,5%, в то время как средний процент по выборке 14,5%, доверительная вероятность 3,96E-04);
- бизнес в крупных городах (1 млн и более): доля подчеркнувших важность проблемы из крупных городов 16,8%, в то время как средний процент по выборке 14,8%, доверительная вероятность 0,007);
- предприниматели с высоким уровнем социального интеллекта;
- предприниматели, которые оценивают уровень коррупции как высокий.

Спрос на коррупцию (высокая цена права):

- бизнес в небольших городах (до 100 тыс.): доля подчеркнувших важность проблемы 38,6%, в то время как средний процент по выборке 25,4%, доверительная вероятность 0,002);
- предприниматели, которые оценивают уровень коррупции как высокий, чаще указывают на высокие издержки коррупционных рынков (доверительная вероятность 3,93E-08);
- предприниматели с системным пониманием коррупции (доверительная вероятность контингенции 0,006);
- предприятия, которые по типу бизнеса относятся к проблемным (доверительная вероятность 0,002);
- предприниматели с позитивной установкой на коррупцию (самооправдание).

Ранее издержки коррупционных стратегий являлись лишь функцией от активности их использования (что, впрочем, довольно естественно): больше вовлечен в коррупцию — острее стоят вопросы размеров взяток, ненадежности коррупционных сделок и прочее. В настоящее время болезненность коррупции связана с переходом ряда коррупционных рынков (прежде всего, в больших городах) на новый этап «жизненного цикла», который можно назвать «варварским», «нецивилизованным» коррупционным рынком. На нецивилизованных «коррупционных базарах», в отличие от «цивилизованных» рынков, берут «не по чину» и не выполняют взятые на себя обещания. Иными словами, такие рынки характеризуются дороговизной решения проблем и ненадежностью коррупционного механизма. Поэтому работа на рынках такого типа — это уже не прежнее сожаление предпринимателей, которое напоминает чувства начальника финансового отдела, которому в связи с обилием заказов приходится много времени и сил посвящать оформлению контрактов с поставщиками. Это открытое недовольство теми ничем не ограниченными, безудержными аппетитами, которые приобрели за прошедшую пятилетку чиновники — монопольные продавцы на рынке коррупционных услуг.

Предположим, что такая динамика коррупционных рынков на самом деле предсказуема. Из теории общественного сектора известно, что бремя растущих издержек несут те участники рынка, которые проигрывают в эластично-

сти спроса по цене. Понятно, что в условиях монополии, каковой, как правило, являются органы государственной власти, выигрывают в эластичности не потребители государственных услуг на коррупционных рынках, а коррумпированные государственные служащие, действия которых обуславливают, с одной стороны, высокий уровень инфляции на коррупционных рынках, а с другой — низкое качество дорожающих коррупционных услуг.

С другой стороны, переход рынков на новый этап жизненного цикла позволяет надеяться на возникновение группы людей, заинтересованных в качественном праве и его исполнении. Такой переход может осуществиться по принципу «чем хуже, тем лучше»: чем ненадежнее становится коррупция, тем интенсивнее проявляются предпочтения в отношении качественных формальных правовых институтов.

Можно прогнозировать социальный состав группы, которая будет формировать спрос на качественное право. Ее потенциальными участниками являются **предприниматели, ведущие средний бизнес в крупнейших городах, с высоким уровнем социального интеллекта**. В то же время, социальную группу коррупционного риска составляют **проблемные предприятия в небольших городах, где коррупционный рынок еще эффективен и социальный портрет типичного предпринимателя немного другой**.

ЖЕРТВЫ НИЗКОГО КАЧЕСТВА АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРОЦЕДУР — КТО ОНИ?

Тем самым, сказать, что административные процедуры приводят совсем уж к фатальным событиям, нельзя. Хотя среди респондентов — проблемных предприятий — количество считающих значимой проблему некачественных административных процедур немного больше, чем во всей выборке. Анализ показывает, что **основное бремя низкого качества процедур несет средний бизнес, преимущественно функционирующий в сфере общепита и транспорта**. К социальному портрету этой группы бизнесменов необходимо добавить еще и то, что они чаще, чем в среднем по выборке, готовы принять участие в деятельности по противодействию коррупции.

ЖЕРТВЫ НИЗКОГО КАЧЕСТВА РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В данную синтетическую переменную вошли респонденты, которые считали важными следующие проблемы ведения бизнеса: дороговизна кредитов, высокие издержки ведения бизнеса (транспортные, энергоносители), неразвитость экономической инфраструктуры. Все эти проблемы не связаны ни с коррумпированностью аппарата, ни с низким качеством его работы. Они продиктованы

тем уровнем развития экономических институтов, который в настоящее время достигнут в России. И действительно, в эту группу чаще, чем в среднем по выборке, попадают, например, те предприятия, которые не получали кредитов начиная с 2002 г. (доверительная вероятность контингенции 0,009).

Анализ показывает, что в отличие от проблем с некачественными административными процедурами, дисфункциональность экономической инфраструктуры воспринимается предпринимателями гораздо больше. Как правило, респондентов, недовольных уровнем развития экономической инфраструктуры, гораздо больше, чем в среднем по выборке, среди руководства проблемных предприятий (доверительная вероятность 0,002).

Интересный факт: в числе респондентов, недовольных уровнем развития экономической инфраструктуры, гораздо больше предпринимателей, которые, с одной стороны, характеризуются активным неприятием коррупции, а с другой, — активно поддерживают этот инструмент решения своих проблем.

Как правило, недостаток экономической инфраструктуры более чувствителен для секторов промышленности, строительства, транспорта и менее — для сферы услуг (доверительная вероятность 0,002).

Отметим, что анализ данных опроса 2001 г. не показал таких взаимосвязей. Иными словами, качество экономической инфраструктуры превратилось в существенный фактор выживания / банкротства для проблемных предприятий ряда отраслей экономики в последнее время.

ПОДДЕРЖКА ПОЛИТИКОВ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ СВОИХ ПРОБЛЕМ

Предприниматели практически не используют стратегию поддержки политиков для решения своих проблем. Количество тех, кто вовлечен в поддержку любой формы, не превышает «естественного» уровня в 2% (см. таблицу 6.1.3).

Таблица 6.1.3. Ответы респондентов на вопрос «Оказывали ли вы или ваша фирма материальную поддержку (деньгами, товарами или услугами) какой-нибудь политической партии или политике?» («Предприниматели-2001» и «Предприниматели-2005»).

	Варианты ответов	Предприниматели-2001, %	Предприниматели-2005, %
1.	Постоянно	2,1	2,1
2.	Нерегулярно, время от времени	6	7,3
3.	Только во время выборов	11,7	11,1
4.	Не оказывали	80,2	79,4
5.	Всего	100,0	100,0

Также не поменялось соотношение тех, кто поддерживает по собственной инициативе, либо по инициативе самого политика.

Таблица 6.1.4. Ответы респондентов на вопрос «Когда вы оказываете поддержку политикам, партиям, вы это делаете, как правило, по собственной инициативе или по инициативе партии, политика?» («Предприниматели-2001» и «Предприниматели-2005»).

	Варианты ответов	Предприниматели-2001, %	Предприниматели-2005, %
1.	По собственной инициативе	38,4	41,7
2.	По инициативе партии, политика	61,6	58,3
3.	Всего	100,0	100,0

Политиков и партии поддерживают в основном представители промышленности в отличие от сферы обслуживания (доверительная вероятность 0,001): крупные предприятия — постоянно, средний бизнес — только во время выборов. Как правило, те предприниматели, которые не оказывали поддержки, относятся к категории предпринимателей, которые не выполняли государственный заказ.

Одновременно с этим верно следующее: те предприниматели, которые выполняли работы по государственному заказу, как правило, поддерживали политиков либо только во время выборов, либо нерегулярно. То же самое можно сказать и про кредиты, налоговые льготы, государственные кредиты, банковские ссуды по минимальной ставке процента, освобождение или отсрочку от уплаты долга коммерческим партнерам, бюджетные кредиты. Иными словами, вложения в политиков и политические партии, похоже, окупаются сторицей, поскольку такой капитал можно с легкостью конвертировать в экономический, используя все возможные технологии финансирования. Нерегулярно оказывают поддержку связанные льготами, только во время выборов — связанные заказами, независимые не оказывают поддержки.

Перспективные предприятия не оказывают поддержки, в то время как успешные прибегают к ней время от времени (доверительная вероятность 0,03). Кстати, эта зависимость появилась только по результатам опроса 2005 г. Тем самым, **успешность и перспективность хозяйственной деятельности стали связываться с поддержкой политиков или политических партий только в последнее время.**

§ 6.2. ПРОБЛЕМЫ БИЗНЕСА — КАЧЕСТВЕННЫЕ ДАННЫЕ

В этом параграфе приводятся результаты исследований Фонда ИНДЕМ, основанные на сериях неформализованных интервью с бизнесменами и чиновниками, проведенных в 1999–2000, 2004 и 2005 гг.

Основные проблемы малого и среднего бизнеса оказались примерно одинаковыми во всех регионах, в которых проводились интервью. Специфика проблем малого и среднего бизнеса чаще всего определялась экономической специализацией регионов и личностными особенностями руководства регионов.

ДОСТУП К НЕЖИЛЫМ ПОМЕЩЕНИЯМ И ОТВОД ЗЕМЕЛЬ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА

Важнейшей проблемой во всех регионах является проблема доступа к нежилым помещениям и получение отвода земель на строительство зданий и сооружений.

В Москве аренда нежилых помещений крайне затруднена для представителей бизнеса, не связанных с органами городской власти. Получить отвод земли для строительства на условиях аренды или собственности возводимых зданий или сооружений для бизнеса, не связанного с органами городской власти, совершенно невозможно. Московские власти держат высокие цены на аренду офисных помещений, распределяют их не по конкурсам, а «по знакомству». А далее знакомые с представителями власти бизнесмены сдают эти помещения другим представителям бизнеса, получая свою ренту. Нежилой фонд частично находится в ведении Москомимущества, на него расценки более низкие. Но этот нежилой фонд полностью поделен и выделяется только бизнесам, близким к московской власти. Этот нежилой фонд находится частично в центре города и ветшает, но московские чиновники предпочитают не сдавать его в аренду без посредников по объявленной достаточно низкой цене. Эта цена используется лишь для ведения информационных кампаний, направленных на формирование у общественности представлений о том, что московское правительство заботится о развитии малого бизнеса в городе. Так с помощью посредников поддерживаются достаточно высокие цены на аренду нежилых помещений. При этом ставки аренды принадлежащих городу помещений постоянно, не реже одного раза в год, повышаются, по темпам роста существенно обгоняя инфляцию.

В Иркутске и Саратове ситуация для бизнеса несколько более благоприятна. Получить нежилое помещение в аренду, в принципе, может представитель любого бизнеса, но это решение в пользу бизнеса нередко требует взятки. Можно получить отвод земель под строительство зданий или сооружений не только на условиях аренды, но и на условиях собственности. Это очень длительная проце-

дура, занимающая не менее 1,5 лет, а нередко и 2,5 года. При этом на разных этапах предприниматели вынуждены включаться в коррупционные отношения.

В частности, проекты зданий и сооружений должны согласовываться с архитектурными органами городов, которые настоятельно рекомендуют заключать договоры на разработки проектов с конкретными организациями. А эти организации выполняют проекты по явно завышенным расценкам. Но заказывать проект в другой организации практически бесполезно, поскольку он не будет утвержден в органах городской власти.

Во многих регионах для получения права на аренду предприниматель должен произвести достаточно высокий разовый платеж коммерческой структуре, получившей эти помещения или торговые комплексы в пользование от городских властей. Этот платеж не входит в стоимость аренды и никогда не возвращается, если аренда у предпринимателя по тем или иным причинам прекращается. Таким образом, этот первоначальный платеж не дает предпринимателям никаких прав, это просто барьер для получения права на аренду.

Право на аренду обычно не является юридическим, т.е. отношения аренды могут быть прекращены в любой момент. Это выгодно первичным арендаторам, поскольку тогда новый арендатор снова заплатит вступительный взнос. При этом договоры аренды всегда заключаются, но в них есть положения, что они могут быть расторгнуты произвольно любой из сторон, и суммы аренды в них указываются намного меньшие. Как правило, помимо официальной суммы аренды, с которой выплачиваются налоги, субарендатор всегда осуществляет еще и дополнительные платежи в наличной валюте.

Можно утверждать, что **проблема получения предпринимателями землеотвода для аренды или строительства зданий и сооружений, проблема доступа предпринимателей к нежилым помещениям, является основным фактором, препятствующим развитию малого и среднего бизнеса в российских регионах.** Пока эта проблема не начнет решаться, никакие позитивные изменения в других сферах деятельности, в частности, в сфере налогообложения и в сфере лицензирования, чем постоянно занимаются органы государственного управления федерального уровня, не дадут существенных результатов по снижению уровня коррупции во взаимоотношениях власти и малого, а также среднего бизнеса.

ПРОВЕРКИ БИЗНЕСА ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ РАЗЛИЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Проверяющие инстанции для бизнеса определены Постановлением Правительства РФ от 21.12.2000 г. № 987. К контролирующим органам относятся следующие организации¹:

¹ По состоянию на 2004 г.

1. Центр Госсанэпиднадзора.
2. Управление государственной противопожарной службы МЧС.
3. Центр стандартизации и метрологии (госнадзор за обязательными требованиями стандартов или технических регламентов).
4. Ветеринарная служба.
5. Управление государственной инспекции по торговле качеством товаров и защите прав потребителей (Госторгинспекция).
6. Управление государственной хлебной инспекции.
7. Государственная инспекция по труду.
8. Пограничная государственная инспекция по карантину растений.

Валютный, таможенный, лицензионный контроль, банковский и страховой надзор, оперативно-розыскные мероприятия, а также налоговый контроль под действие данного Постановления не подпадают. Поэтому к проверяющим инстанциям для бизнеса следует отнести также:

1. Налоговые службы.
2. Таможенные службы.
3. Отделения Госнарконтроля.
4. Подразделения милиции.
5. Общественные организации защиты прав потребителей.
6. Специализированные подразделения региональных и местных администраций, занятые регулированием потребительских рынков, аренды помещений, регистрации прав собственности на недвижимость и т.п.

Как коррупционную следует оценить практику проведения такими проверяющими инстанциями, как пожарные службы, санэпидстанции и, возможно, другими, обучение работников малого или среднего бизнеса как одно из условий получения разрешений для их организаций на ведение предпринимательской деятельности. Причина такой оценки в том, что участие в такого рода обучении ставится обязательным условием получения соответствующих разрешений, и это обучение должно обязательно оплачиваться предпринимателями.

Отдельные сотрудники контролирующих органов используют свое служебное положение для получения денег или каких-то товаров в ходе проверок по своей личной инициативе. Нередко они производят такие неофициальные проверки к праздникам, своим дням рождения и т.п.

Практически все предприниматели уверены, что поддержание хороших неформальных отношений с представителями различных проверяющих инстанций является абсолютной необходимостью. Предприниматели обычно не ждут от этого каких-то особых преференций для себя, потому что такие отношения не освобождают бизнес от неформальных выплат при проверках. Но определенное хорошее отношение к себе при проведении таких проверок они ожидают. Как правило, поддержание хороших отношений с проверяющими инстанциями не оценивается предпринимателями как коррупция или возможности проявлений коррупции. Намного чаще как коррупционные дей-

ствия они оценивают требования взяток при проверках их бизнесов проверяющими инстанциями.

В большинстве организаций среднего бизнеса, а в некоторых случаях и малого бизнеса, за обеспечение неформальных связей с представителями проверяющих инстанций отвечают либо специально выделенные сотрудники, либо бухгалтеры, менеджеры или другие работники, непосредственно связанные по своей профессиональной деятельности контактами с теми или иными проверяющими инстанциями. Например, чаще всего с представителями налоговых органов и банковских структур поддерживают отношения главные бухгалтеры. Поддержание хороших неформальных отношений с проверяющими инстанциями выражается в неформальных визитах в эти организации с небольшими подарками или сувенирами перед праздниками, перед или во время сдачи отчетности и т.п.

Проверяющие инстанции пользуются предоставленными им законодательством полномочиями скорее для извлечения коррупционных выгод, чем для отстаивания интересов государства и местных сообществ. В частности, санэпидемстанции используют для этих целей так называемые санитарные минимумы. Еще в советский период каждый магазин должен был иметь в продаже определенный минимум товаров. В настоящий период этот санитарный минимум превратился фактически в перечень того, что можно продавать в магазине. Каждое изменение ассортимента товаров предприниматель, владеющий магазином, должен согласовать с санэпидемстанцией. При этом обычно никаких проблем у предпринимателя с утверждением нового списка санитарного минимума не возникает: нужно просто принести в санэпидемстанцию соответствующий документ, и за соответствующую оплату он будет утвержден. В подавляющем большинстве случаев представители санэпидемстанции даже не посещают перед утверждением такого нового санитарного минимума магазин и не проверяют товар. Оплата получения санитарных минимумов фактически превратилась в постоянный источник внебюджетного финансирования санитарных служб нашей страны.

ПРОВЕРКИ БИЗНЕСА ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ОРГАНОВ МИЛИЦИИ

Особенно часто осуществляют такие неофициальные проверки сотрудники различных подразделений милиции. И именно милиция создает для малого и среднего бизнеса больше всего проблем в сравнении с другими проверяющими органами. Важнейшей причиной такого положения являются очень широкие, практически неограниченные полномочия милиции в контроле малого и среднего бизнеса, предоставленные милиции на основе норм российского законодательства, в первую очередь, на основе норм Федерального закона от 18.04.1991 г. № 1026-1 «О милиции». Сравнительно недавняя попытка компенсировать эти

проблемы ничего не решила, поскольку осталась свобода произвола на основе Федерального закона № 144-ФЗ от 12 августа 1995 г. «Об оперативно-розыскной деятельности», последние изменения в который внесены 2 декабря 2005 г.

По нормам этого закона, милиция может проводить практически любые проверки малого и среднего бизнеса. Например, любой работник милиции может остановить автомобиль с товаром и потребовать доказать, что этот товар не краденый. Предприниматель не всегда может оформить все возможные документы на свой товар, полученный с какой-либо оптовой базы: накладные, счета, счета-фактуры, сертификаты на товар и т.п. Каких-либо документов у него всегда не хватает, но за взятку работнику милиции эту проблему обычно можно решить. Работники милиции в такой ситуации могут арестовать товар и провести разбирательство того, насколько соответствует нормам законов и ведомственных инструкций оформление товара и его качество. После таких разбирательств не всегда весь товар возвращается предпринимателю, особенно, если это продукты питания. Кроме того, продукты питания могут портиться. Поэтому взятки работникам милиции в таких ситуациях являются обычным делом для малого бизнеса.

НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ СЕТЕВЫХ СТРУКТУР С МАЛЫМ БИЗНЕСОМ В ТОРГОВЛЕ И СФЕРЕ УСЛУГ

Органам власти городов и районов в сфере торговли и услуг для граждан проще и легче работать не с малым бизнесом, а с сетевыми структурами. Большое число мелких предпринимателей создает проблемы для органов власти и со сбором налогов, и с получением незаконной ренты. Сетевые структуры в этом смысле более управляемы. Поэтому их поддерживают во всех городах, особенно в Москве, в ущерб развитию малого бизнеса. Основными сферами вытеснения сетевыми структурами малого бизнеса являются торговля, общественное питание, службы бытового обслуживания населения, аптечный бизнес и некоторые другие.

Процесс вытеснения малого бизнеса средним в торговле и в предоставлении услуг является, по-видимому, вполне закономерным. Но предприниматели отмечают, что содействие такому вытеснению малого бизнеса со стороны органов власти и государственного или муниципального управления имеет коррупционный характер, потому что осуществляется не в конкуренции за потребителя, а исходя из административных предпочтений.

Проблема недобросовестной конкуренции сетевых структур, близких к органам власти муниципального или регионального уровней, во многом связана с предоставлением нежилых помещений для ведения бизнеса и разрешениями на отвод земель под строительство. В этой сфере сетевые структуры, близкие к власти, почти всегда получают существенные преимущества. Нередко обычному предпринимателю в Москве в том или ином окружном

управлении департамента имущества могут предложить для ведения бизнеса только несколько подвалов, в том числе и полузатопленных. Но для отдельных сетевых структур необходимые помещения находятся в более выгодных местах, на самых престижных магистралях, даже в центре города. Так, сравнительно недавно одна из сетевых структур, занятых игровым бизнесом, сумела пристроить свой объект к зданию центрального магазина «Детский мир» в Москве. Кроме того, когда для объектов сетевых структур, близких к московским органам власти и управления, не находится помещений на первых этажах зданий, им нередко разрешают вывести отдельные входы из подвалов и полуподвалов на улицу. Получить такое разрешение для предпринимателя, не входящего в такие сетевые структуры, просто невозможно.

Сетевые структуры, близкие к органам власти, обычно получают существенно более выгодные условия по платежам за используемые нежилые помещения, затраты на оплату которых являются для любого бизнеса в городских условиях важнейшей статьёй расходов. Они также получают за счет использования административного ресурса высокий уровень капитализации своего бизнеса, что является существенным преимуществом в их конкуренции с другими малыми и средними бизнесами. Они же имеют возможность получать кредиты и гарантии по кредитам, к ним применяется весьма льготный режим проверок различными органами власти и так далее. Такой режим благоприятствования со стороны региональных и муниципальных органов власти и управления позволяет сетевым структурам строить и вводить в действие новые объекты своего бизнеса, не обращая внимания на высокую арендную плату, плату за землеотводы и необходимость первоначальных инвестиций.

В итоге именно сетевые структуры имеют возможность выдерживать жесткие условия ведения бизнеса в регионах, в крупных городах, а независимые предпринимательские структуры — нет. В результате складывается коррупционная ситуация: органы власти и управления регионов могут утверждать, что на их территориях успешно развивается бизнес, не добиваясь формирования условий более или менее свободной и честной конкуренции за потребителей товаров и услуг. А сетевые структуры, близкие к органам власти муниципального или регионального уровня, оказываются заинтересованными, даже ценой повышенных издержек своих бизнесов, в поддержании таких жестких условий ведения бизнеса, поскольку эти условия и опека органов власти и управления защищают их от прихода новых конкурентов в сферу их деятельности.

РЕГИСТРАЦИЯ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Проблемы регистрации и лицензирования чаще всего мало волнуют малый и средний бизнес, потому что выполняются довольно редко, обычно через посредников. Этим посредникам предприниматели платят деньги по официальным догово-

ворам, а как посредники осуществляют регистрацию и лицензирование — уже не знают. Фактически получается, что малый и средний бизнес во всех регионах уже решил проблемы регистрации и лицензирования, но эти решения являются во многом коррупционными. Заметны тенденции институционализации решений такого рода, в первую очередь, через посредников между властью и бизнесом.

Такое положение с проблемами регистрации и лицензирования не позволяет считать их решенными, но методы их решения, которые предлагают структуры власти, фактически не снижают уровень коррупции в этих сферах. Например, во многих регионах была организована регистрация малого и среднего бизнеса по системе так называемого «одного окна», то есть с помощью процедур сдачи тех или иных наборов документов для регистрации одному чиновнику, обычно в налоговой службе, и получения от него же через некоторый период времени удостоверения о регистрации или обоснованного отказа в ней. Реализация принципа регистрации бизнеса по системе «одного окна» оказалась далекой от соответствующих деклараций должностных лиц органов государственного и муниципального управления: вместо одного подхода к «окну» необходимо было осуществлять четыре-шесть, перед этим и между подходами к этому «окну» необходимо было собирать дополнительные справки и документы, необходимые для регистрации и т.п. В итоге, пока введение регистрации в «одно окно» уровень коррупции или затраты на преодоление барьеров в целом не снизило.

ОТСТАИВАНИЕ АССОЦИАЦИЯМИ БИЗНЕСА СВОИХ ИНТЕРЕСОВ, А НЕ ИНТЕРЕСОВ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА

Ассоциации бизнеса в России довольно развиты. Многие предприниматели являются членами разнообразных ассоциаций федерального, например, «Опоры России» или Торгово-промышленной палаты РФ, и регионального уровня, например, отраслевых ассоциаций или отделений Торгово-промышленной палаты в регионах. Но существенной защиты и отстаивания своих интересов представители малого и среднего бизнеса от своих ассоциаций часто не получают. Нередко, как утверждают респонденты Фонда ИНДЕМ, руководители таких ассоциаций устраивают с помощью связей с представителями органов власти собственную карьеру в публичной сфере, распределяют, не забывая о себе, бюджетные и грантовые финансы, но не решают общих проблем бизнеса.

НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ БИЗНЕСОВ, БЛИЗКИХ К ОРГАНАМ ВЛАСТИ

Преимущества в конкуренции получают почти всегда предпринимательские структуры, созданные органами власти для реализации собственных интере-

сов, или близкие к ним. На каждом уровне власти такие предпринимательские структуры создаются специально. На федеральном уровне — это крупный экспортный бизнес, который используется для финансирования политических кампаний и выборов. На региональном уровне — средний для тех же целей. На муниципальном уровне — средний и малый для получения дополнительных доходов. Эти предпринимательские структуры побеждают в конкурсах по закупкам для муниципальных и государственных структур, получают льготные права на аренду нежилых помещений, отводы земель под строительство и т.п.

Во взаимодействии органов власти и предпринимательских структур взаимовыгодное партнерство все чаще заменяется зависимостью предпринимателей от органов власти. При этом нередко доминирование власти над бизнесом в каждом конкретном случае определяется не политикой органов власти, а предпочтениями конкретных чиновников, как правило, материального свойства.

В результате такого взаимодействия чиновников и предпринимателей в России сформировался своеобразный рынок коррупционных услуг. Эти услуги чиновники чаще всего навязывают бизнесу, но без их получения и оплаты бизнес развиваться не может. Развитость рынка такого рода коррупционных услуг показывает формирование номенклатуры и стоимости таких услуг по рыночным принципам в соответствии со своеобразным балансом спроса и предложения. Во многих случаях наиболее успешные бизнесы используют целые системы коррупционных услуг от органов власти по относительно устойчивым тарифам. В результате существенно снижается конкурентоспособность бизнеса: исследования Фонда ИНДЕМ показывают, что наиболее успешными являются не подконтрольные органам власти и чиновникам бизнесы, а более независимые. Но именно независимые бизнесы практически прекращают свое существование: бизнес в России может существовать только в состоянии подконтрольности органам власти и отдельным чиновникам.

Коррупционное взаимодействие выражается в разнообразных практиках власти, среди которых:

- борьба высокопоставленных чиновников за блокирующие или контрольные пакеты акций;
- участие чиновников в управлении компаниями с долями областной или муниципальной собственности;
- создание налоговых и подобных им льгот «своим» фирмам;
- участие чиновников в борьбе за собственность на стороне «своих» фирм;
- участие органов власти и их представителей в искусственных банкротствах для перехвата собственности в пользу «своих» фирм;
- создание искусственных монополий для «своих» фирм;
- расстановка на руководящие посты в частных фирмах чиновников или их родственников.

При этом в ситуации вассальной зависимости особая оплата требуется не только за коррупционные услуги, но и за гарантии самого существования — своеобразный «налог на жизнь» бизнеса, вынужденного авансировать благо-расположение к себе на перспективу.

Этот «налог» представляет собой по сути коррупционный сверхдоход, функцией которого является расширение коррупционного пространства, коррум-пирование чиновников другими чиновниками как по вертикали, так и по горизонтали — на межведомственном поле. Тем самым множатся коррупцион-ные сети, наносящие огромный ущерб стране.

Развитие этого процесса позволяет говорить сегодня о динамичной моно-полизации и усилении коррупционной экспансии, которая подчиняет себе и заставляет играть по своим правилам не только отдельные компании, пред-приятия, фирмы. Отличительной особенностью сегодняшнего времени стала коррупционная экспансия, направленная на захват целых отраслей.

Российская бюрократия научилась за период постсоветского развития страны определять уровень прибыли, минимально необходимый бизнесу для его сохранения. Через коррупционные выплаты бюрократия отбирает у бизнеса такую часть прибыли, чтобы он не имел собственных ресурсов раз-вития. Реальной стратегией современного российского бизнеса остается присутствие его в официальной экономике — с официально выплачиваемы-ми налогами, и в теневой экономике — с неофициальными коррупционными выплатами.

БИЗНЕС УЖЕ НЕ ВСЕГДА СЧИТАЕТ ВЗЯТКИ СВОИМИ ПОТЕРЯМИ

В экспертных интервью 1999–2000 гг. с чиновниками, исследователями, про-курорами, адвокатами, а не только с бизнесменами, взятки, которые бизнес-мены давали чиновникам, чаще всего оценивались как потери для их бизне-сов. В тот период потери на взятки чиновникам высокого и низкого ранга составляли, по оценкам экспертов, до 10% от суммы каждой коммерческой сделки. При этом эксперты уверенно высказывались о наличии таких явлен-ний у чиновников низкого уровня, связанных с небольшими по размерам и прибылям бизнесами, но сомневались в их распространенности на высоком уровне принятия государственных решений и взаимодействия с крупным бизнесом.

К 2005 г. взаимоотношения чиновников и бизнесменов изменились в сторо-ну снижения значимости взяток для успешного ведения бизнеса, как крупного, так и среднего, а иногда и малого. Взятки были и остались уголовно наказуемы-ми деяниями, поэтому чиновники и бизнесмены стремятся избегать попада-ния в ситуации взяточничества. При этом объемы коррупционных выплат бизнесменов чиновникам не сокращаются, а увеличиваются, но оформляются

иными способами. Среди таких способов бизнесмены, чиновники и эксперты называли, в частности, следующие:

- включение чиновников в состав советов директоров акционерных бизнесов с получением заработной платы (что не принято в развитых западных странах в силу возможности возникновения конфликтов интересов и коррупционных отношений);
- включение в составы таких советов директоров и высшего менеджмента родственников и близких знакомых чиновников;
- перечисление финансовых средств чиновникам, их родственникам или близким знакомым через посреднические коммерческие или финансово-кредитные организации за фиктивные услуги или по несуществующим основаниям; нередко такие перечисления производятся на счета в зарубежных банках или оффшорных компаниях;
- получение чиновниками, их родственниками или близкими знакомыми гонораров за литературную деятельность, за публичные лекции, за интервью или за результаты других разрешенных чиновникам законом видов деятельности, размеры которых превышают оплату таких результатов по общепринятым тарифам;
- легальное перечисление бизнесменами финансовых средств на счета тех или иных органов власти за те или иные услуги бизнесу со стороны органов власти, размеры которых превышают оплату таких услуг по общепринятым тарифам. Чаще всего это происходит при участии бизнесменов в конкурсах на получение государственных заказов или обеспечение государственных закупок;
- легальное перечисление бизнесменами финансовых средств из благотворительных и иных фондов на счета тех или иных органов власти, формально не связанных с этими бизнесменами, но финансирующими эти фонды;
- передача финансовых средств чиновникам через посредников, формально не являющихся заинтересованными лицами, которых вместе с чиновниками довольно сложно юридически доказательно обвинить соответственно в даче и получении взяток.

Способы передачи финансовых средств чиновникам от бизнесменов постоянно изменяются, совершенствуются с целью исключения возможностей получения юридически корректных доказательств и уголовных обвинений участия во взяточничестве и воровстве финансовых средств из государственного бюджета.

Общий объем взяток бизнесменов чиновникам в России оценить трудно, поскольку, во-первых, взятки даются и берутся конфиденциально, а, во-вторых, потому что взятки не всегда даются и берутся деньгами, часто в качестве взятки применяются вполне легально оказываемые сторонами коррупционных отношений услуги. По меткому выражению одного из экспертов, «сюда ведь что входит: типа того, что вот ты бесплатно перевези рельсы по железной

дороге, а ты, МПС, бесплатно перевези танки по железной дороге для Чечни». Такие взаимные услуги предоставлялись бизнесменами и чиновниками в 1999–2000 гг. В настоящее время такие услуги заменяются возможностями заключения выгодных коммерческих контрактов с бизнесменами, подконтрольными соответствующим чиновникам. В некоторых случаях без участия в такого рода контрактных отношениях бизнес просто не может реализовать те или иные проекты. В частности, в большинстве городов бизнес не сможет получить разрешение на отвод земли для строительства, если проект здания или сооружения не будет выполнен вполне конкретной проектной организацией, подконтрольной соответствующим органам власти. Тарифы в таких проектных организациях, как правило, выше общепринятых.

В связи со сложившимся положением во взаимоотношениях органов власти и бизнеса большинство бизнесменов не считают взятки, которые им приходится давать чиновникам, и их участие в своих прибылях потерями для своих предприятий и организаций. Такого рода коррупционные отношения становятся постоянной практикой и необходимыми условиями для ведения бизнеса в России. Поэтому свои коррупционные затраты российский бизнес чаще всего оценивает как расходы, а не как потери. Вместе с тем, многими интервьюируемыми отмечается резкое снижение качества коррупционных услуг: «берут, а обещанного не выполняют».

Во взаимоотношениях чиновников и бизнесменов нормой стали нарушения морали и нравственности. В среде чиновников порядочность, неподкупность и некоррупционность считаются синонимами неумелости, неудачливости и просто глупости. Должности в системе государственного или муниципального управления способны приносить высокий уровень благосостояния чиновникам, поэтому неумелым и неудачливым считается тот, кто не в состоянии использовать таким коррупционным способом свою должность.

В среде бизнеса мелкие взятки, подарки, направленные на поддержание хороших отношений с налоговыми органами, другими проверяющими инстанциями, органами исполнительной власти и банками считаются нормой, формой проявления благодарности за услуги, уже оказанные или те, которые будут еще оказаны. Во многих случаях поддержание таких хороших отношений бизнеса с чиновниками является необходимым условием для того, чтобы иметь возможности решать важные для бизнеса проблемы. В частности, в среде бизнесменов умение с помощью взятки или включения чиновников в распределение прибылей бизнеса добиться желаемого чаще всего рассматривается как уместность, доблесть, а если еще удается обмануть государство, то это вообще считается нередко благим делом.

§ 6.3. ВОСПРИЯТИЕ БИЗНЕСОМ СОЦИАЛЬНОГО ОКРУЖЕНИЯ

Как уже указывалось, мы исходим из того, что изучаемые нами социальные практики, в первую очередь коррупционные, определяются как влиянием среды, так и социально-психологическими свойствами акторов, в данном случае предпринимателей. В числе последних свойств, как мы полагаем, существенны самооценка и восприятие бизнес-среды, в которой действует предприниматель. Эта задача достойна самостоятельного исследования. В анкете опроса «Бизнес-2001» с ней был связан, прежде всего, следующий табличный вопрос:

«В следующем вопросе перечислены некоторые персонажи, с которыми приходится иметь дело бизнесмену. Как вы относитесь к этим (обобщенным) персонажам? *Оцените ваше отношение к ним в условной пятибалльной шкале, на которой 1 — это максимальная положительная характеристика, условно говоря, друг, а 5 — это максимальная негативная характеристика — враг.*

К ответу предлагались 24 персонажа, среди которых Должник, Я сам, Клиент, Налоговый инспектор и другие. Этот вопрос предназначался для изучения оценки респондентами окружающей их социальной среды.

Все разнообразие оценок, получаемых персонажами социальной среды от бизнесменов, может быть объяснено тремя факторами. Первый — свойства самих персонажей (полезность, привлекательность и т.п.). Второй — склонностью предпринимателей использовать оценки одного или другого полюсов шкалы. Эта склонность может быть проинтерпретирована как общая степень *мизантропии* в оценке окружающих людей. Третий фактор — индивидуальные пристрастия предпринимателей, имеющиеся у них по отношению к тем или иным персонажам или группам персонажей. Мы исследуем все три фактора.

ОБЩАЯ ОЦЕНКА ПЕРСОНАЖЕЙ БИЗНЕСМЕНАМИ

Таблица 6.3.1 содержит проценты выбора баллов всеми респондентами для каждого персонажа и «рейтинг дружелюбности», вычисленный по методике, описанной в § 1.3. Персонажи расположены в таблице по убыванию значения рейтинга. Это значит, что вверху таблицы находятся персонажи, пользующиеся наиболее дружелюбным отношением со стороны респондентов-предпринимателей; внизу таблицы — враги в глазах предпринимателей.

Как это видно из таблицы, персонажи по величине рейтинга могут быть разбиты на несколько групп. Рассмотрим их.

В первую входят те, кто получил позитивные оценки, причем структура оценок такова, что частоты ответов монотонно убывают от «друг» до «враг». В эту группу, помимо персонажа Я сам (враждебное отношение к себе является при-

знаком патологии), вошли такие персонажи, как Покупатель и Клиент. Это важный факт, свидетельствующий о том, что российский бизнес в своей основной массе «перековался» на рыночную психологию, в которой главное — работа на потребителя. Именно от него, покупающего продукцию и услуги, предприниматель получает свое благополучие. Видно, что такое поведение осознанно и стало стереотипом общественного сознания.

Во вторую группу вошли персонажи, получившие негативную оценку, причем структура оценок такова, что частоты ответов монотонно возрастают от «друг» до «враг». Для точной идентификации этой группы в список был включен эмоционально однозначный персонаж Бандит, который, естественно, попал в рассматриваемую группу. Что заведомо прискорбно, вместе с ним в эту группу попадают Инспектор пожарного надзора или Налоговый полицейский¹. Вряд ли можно считать нормальным симптомом, когда представители государства оцениваются гражданами (в лице предпринимателей) в одном ряду с бандитами.

Таблица 6.3.1. Частоты (в процентах) приписывания баллов персонажам и «рейтинг дружелюбности» персонажей по данным опроса «Бизнес-2001». Строки таблицы упорядочены по убыванию рейтинга

Персонаж	Проценты выбора баллов					Рейтинг
	1 — «Друг»	2	3	4	5 — «Враг»	
Покупатель	64,9	20,7	7,6	2,8	2,1	0,846
Клиент	59,5	26,5	10,2	1,1	0,8	0,846
Я сам	62,2	22,1	11,0	0,8	1,7	0,845
Партнер	52,0	30,0	11,6	2,7	1,4	0,814
Поставщик	39,4	37,5	15,9	3,7	1,7	0,768
Адвокат	32,0	35,3	26,0	2,1	2,7	0,726
Кредитор	20,7	28,1	35,1	8,9	4,9	0,626
Аудитор	18,8	25,7	39,6	10,4	3,4	0,613
Иностранец	12,0	25,0	49,5	7,5	3,8	0,585
Журналист	11,6	25,5	43,9	11,6	5,4	0,566
Губернатор	8,0	19,9	50,2	13,4	5,9	0,527
Министр	5,4	12,7	61,9	11,4	5,1	0,504
Конкурент	3,8	20,2	49,5	15,2	9,7	0,484
Депутат	5,4	14,5	52,0	16,5	9,0	0,477

¹ Напомним, что на момент проведения опроса «Бизнес-2001» налоговая полиция еще существовала в составе органов исполнительной власти.

Таблица 6.3.1. Продолжение

Судья	4,2	11,0	57,0	18,1	6,8	0,469
Прокурор	4,1	10,0	53,6	20,2	10,0	0,445
Миллионер	3,1	15,2	43,3	24,1	12,6	0,431
Таможенник	3,8	9,7	43,0	26,0	13,5	0,409
Чиновник	3,0	9,2	41,5	31,3	13,0	0,394
Инспектор (пожнадзора и т.п.)	3,0	10,3	32,9	30,3	21,0	0,360
Должник	2,1	6,2	32,7	32,4	24,4	0,324
Налоговый инспектор	1,8	6,8	31,7	34,0	23,8	0,323
Налоговый полицейский	1,6	5,8	32,2	30,3	28,5	0,307
Бандит	2,0	3,8	18,8	17,6	55,7	0,206

В *третью* группу попадают персонажи, оцениваемые в большей или меньшей степени нейтрально. Для оценок представителей этой группы характерно наличие отчетливого максимума частоты в средней оценке. В эту группу попадают различные персонажи: Конкурент, Иностранец, Министр и т.п.

Внизу таблицы расположена группа «враждебных» персонажей. Если отбросить образцово негативного бандита, то диапазон значений рейтинга побуждает включить в эту группу персонажи от Инспектора до Налогового полицейского. Прочие персонажи образуют нейтральную группу. Однако данный рейтинг не позволяет увидеть, что эта группа неоднородна. В частности, находящиеся по соседству Министр и Конкурент отличаются тем, что первый получил 62% нейтральных оценок, а второй — 49,5%. Это значит, что половина респондентов диаметрально противоположно оценивает такого персонажа, как Конкурент. Эта проблема будет подробнее рассмотрена ниже.

Естественно предположить, что если мы будем рассматривать отношение к анализируемым персонажам в различных социальных группах, то можно будет выявить специфические особенности отношения к этим персонажам. Прежде всего, отметим, что не выявлено значимой зависимости и разумно интерпретируемых связей со следующими переменными: доля государственной собственности в фирме; аренда площадей у государственных организаций; оборот фирмы; доля дохода, направляемая на инвестиции; пол; семейное положение; подушевой семейный доход; понимание коррупции (за исключением некоторых связей, наведенных влиянием повышенного социального интеллекта); типология по стратегиям выживания. Невыразительный результат дал анализ сопряженностей отношения к персонажам с типологией «Социальный интеллект».

Переменные, характеризующие особенности бизнеса, продемонстрировали следующие закономерности. Размер бизнеса дал только один статистиче-

ски значимый результат: руководители предприятий с тысячами работающих чаще других негативно относятся к себе самому. Форма собственности определила различное отношение к Иностранцу. Лояльно к нему относятся руководители закрытых акционерных обществ, а враждебно — представители муниципальных унитарных предприятий. Последние зато крайне дружелюбно относятся к Чиновнику и Депутату, но недолюбливают Клиента, что вряд ли должно вызывать удивление. Покупателя недолюбливают руководители предприятий, занимающих более половины рынка в своей сфере бизнеса. Они же враждебно относятся к Партнерам, в отличие от успешных предпринимателей, воспринимающих их дружелюбно.

Способ обеспечения безопасности бизнеса разделяет предпринимателей по отношению к такому персонажу, как Депутат. Не будет неожиданностью узнать, что его чаще воспринимают положительно руководители, прибегающие к услугам правоохранительных органов, но недолюбливают те, кто имеет собственные структуры безопасности. Доля доходов, получаемых фирмой от продаж государству, сказывается на отношении к Покупателю: его недолюбливают руководители предприятий с долей от 70% до 100%. Предприниматели, не имеющие никаких дел с государством, чаще относятся положительно к самим себе.

Бизнес, находящийся в той или иной степени зависимости от государства, также имеет довольно отчетливый и ожидаемый профиль симпатий и антипатий. Представители этой категории чаще других дружелюбно воспринимают Губернатора, Чиновника и Депутата, но негативно воспринимают Покупателя и себя самого. То же самое касается деления бизнесменов на избегающих коррупцию и прочих. Прочие не очень дружелюбно воспринимают Конкурента, но зато положительно оценивают Милиционера, Чиновника, Налогового полицейского и Бандита (для последней доверительная вероятность равна 3,06E-06).

Ожидаемый результат дает анализ влияния активности предпринимателей по захвату государства (см. § 5.4). Проявляющие повышенную активность в этой сфере коррупции характеризуются отрицательным отношением к следующим персонажам: Конкурент, Иностранец, Милиционер, Покупатель. Но зато они положительно относятся к депутатам, на плечах которых так комфортно проникать в пределы государственной власти.

Теперь перейдем к позиционным переменным, характеризующим самих респондентов-предпринимателей. Интересный эффект дал возраст: чем моложе были предприниматели, тем враждебнее они относились к Налоговому полицейскому. Возраст определил отношение и к такому персонажу, как Должник: лояльно к нему отнеслись респонденты несколько моложе среднего возраста. Только отсутствие соприкосновения с высшим образованием позволяет бизнесменам лояльно относиться к Инспектору. А вот обремененность ученой степенью чревата повышенной оценкой самого себя как врага (стандартизированный остаток равен 5,2).

Бизнесмены, ведущие свой бизнес в мегаполисах, более дружелюбно воспринимают Покупателя и Клиента, нежели представителей средних или малых городов (доверительная вероятность равна $7,69E-05$). В городах с населением от 100 до 300 тыс. человек также с подозрением относятся к Партнерам, но зато более лояльны к Инспекторам, Налоговым полицейским, Чиновникам, Судьям, Прокурорам. Последних же враждебно воспринимают в мегаполисах. В малых городах вообще чаще выбирают ответ «Безразличен» по отношению ко многим персонажам. Единственный персонаж, вызывающий более негативную оценку, нежели в поселениях более высокого уровня, это Адвокат. Видимо в малые города не добирались профессиональные и вызывающие доверия защитники.

Теперь перейдем к зависимостям с диспозиционными переменными. Очевидный результат принес анализ сопряженности с синтетической типологией «Оценка уровня коррупции». Чем выше предприниматели оценивают уровень коррупции в стране, тем враждебнее они относятся к большинству персонажей, олицетворяющих власть: Милиционер (доверительная вероятность равна $4,23E-06$), Налоговый инспектор ($7,25E-05$), Таможенник ($0,008$), Чиновник ($1,73E-05$), Налоговый полицейский ($9,40E-07$), Инспектор ($3,01E-05$), Прокурор ($1,40E-04$), Депутат ($4,17E-04$), Судья ($4,29E-04$). Близкий результат, естественно, дает анализ сопряженности с типологией «Доверие к власти».

Типология «Установка на коррупцию» разделяет респондентов по отношению к такому колоритному персонажу, как Бандит: его реже других причисляют к друзьям носители установки «Активное неприятие»; чаще выражают равнодушие носители установки «Самооправдание», а радушие — носители установки «Активное принятие». Самооправдание сопряжено, как выяснилось, с негативным отношением к таким персонажам, как Прокурор, Судья, Министр. К негативному отношению к Судье присоединяются даже носители установки «Активное принятие», которые, вместе с тем лояльны к Министру. Непонятный эффект получен при анализе типологии «Настроение»: оптимисты враждебнее других относятся к персонажам Покупатель, Клиент, Я сам. Свообразные эффекты дает типология «Уровень самооценки». Респонденты с повышенной самооценкой дружелюбно воспринимают Чиновника и Прокурора, а заниженная самооценка повышает шанс негативного отношения к тем же персонажам. Повышенная самооценка также способствует негативному отношению к Кредитору.

В анкете опроса «Бизнес-2001» был вопрос 77, с помощью которого устанавливалось отношение предпринимателей к роли государства: «Если говорить в целом о регулирующей роли государства по отношению ко всему обществу, к деятельности бизнеса, какой, по-вашему, она должна скорее быть? Какой из этих образов скорее подходит к этой роли? (Укажите не более двух ответов)». Вопрос предусматривал следующий список ответов: {Руководитель, Опекун, Помощник, Слуга, Контролер, Страж закона}. Ясный портрет вырисовывается у той группы предпринимателей, которые приписывают государству

роль «Слуга». Они чаще других дружелюбно относятся к Журналисту и Депутату («слуге» народа!). Фрейдистский портрет прорисовывается у респондентов, приписавших государству роль «Контролер»: они чаще других враждебно относятся к Аудитору и себе самому. Можно высказать гипотезу, что у подобных респондентов могут иметься проблемы с самоконтролем, что побуждает их искать внешний контроль. Респонденты, надеющиеся, что государство должно быть «Стражем закона», тепло относятся к Милиционеру и Адвокату (!?). Другие способы приписывания ролей государству зависимости не выявили.

МИЗАНТРОПИЯ

Естественно предположить, что в оценках респондентов, выражаемых в ответах на вопрос об оценке персонажей, проявляются не только воспринимаемая ими агрессивность или дружелюбность разных фрагментов бизнес-среды, кодируемых в вопросе персонажами, но и свойства самих респондентов. Попробуем их выявить и объяснить. Для этого по данным опроса строилась типология «Мизантропия», как это описано в § 1.5. Переменная принимает четыре значения, соответствующие четырем квартилям распределения респондентов по средней оценке, присвоенной ими всем персонажам.

Анализ сопряженности типологии «Мизантропия» с социально-демографическими характеристиками респондентов-предпринимателей и с характеристиками бизнеса, руководимого респондентами, не выявил значимых связей (с доверительной вероятностью ниже 0,01). Исключение составила переменная «Успешность бизнеса» (доверительная вероятность равна 0,006). Структура этой зависимости представлена на рисунке 6.3.1. Мы видим, что чем успешнее бизнес, тем дружелюбнее относится к своему окружению его руководитель.

Вопрос о направлении причинной связи в данном случае остается открытым. Однако прояснение данного обстоятельства возможно с помощью анализа диаграмм рассеяния, описанного в разделе 1.2. Такая возможность открывается в связи с тем, что обе характеристики имеют числовое представление.

Из рисунка видно, что диаграмма имеет отчетливо несимметричную форму, близкую к треугольной (появление наблюдений в левом нижнем углу диаграммы рассеяния крайне маловероятно). Малоуспешный бизнес склонен исключительно к враждебным оценкам; а бизнес, склонный к благожелательным оценкам различных персонажей, характеризуется повышенной успешностью. Тем самым, у нас есть возможность сделать два предположения о статистических причинных связях. Первое — низкая успешность бизнеса влечет негативные оценки. Второе — положительные оценки влекут повышенную успешность бизнеса. Если выбирать между оставшимися альтернативами, то более

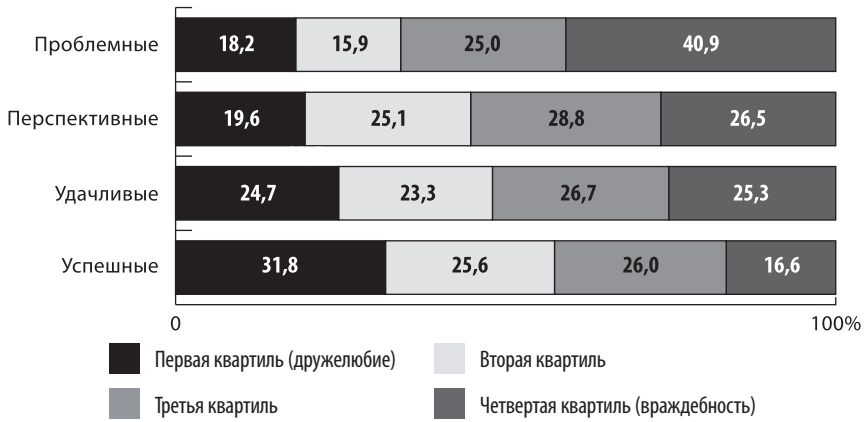


Рис. 6.3.1. Диаграмма распределения частот принадлежности респондентов классам типологии «Мизантропия» (в процентах) внутри классов типологии «Успешность бизнеса» для данных опроса «Бизнес- 2001»

правдоподобной представляется первая (хоть это и напоминает идеологический пережиток — «бытие определяет сознание»).

Не менее интересными оказались взаимосвязи с диспозиционными пере-

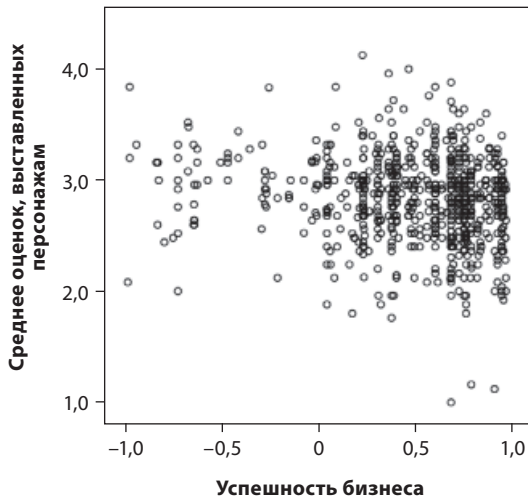


Рис. 6.3.2. Диаграмма рассеяния двух переменных: «Успешность бизнеса» (в числовой форме, чем больше, тем успешнее) и «Среднее оценок, выставленных персонажам» (чем больше, тем «враждебнее» оценки)

менными. Сразу отметим, что не выявлены взаимосвязи «Мизантропии» с синтетическими типологиями «Понимание коррупции», «Установка на коррупцию» и «Вовлеченность в коррупцию». Интересно, что нет зависимости и с типологией «Настроение». Это может показаться странным, но на самом деле это легко объяснимо. Ведь мизантропия — это негативные эмоции, направленные на других людей, а настроение, как оно трактуется у нас в исследовании, — это, прежде всего, «переживание возможного будущего».

Как мы видим из диаграммы рис. 6.3.3, весьма высока (доверительная веро-

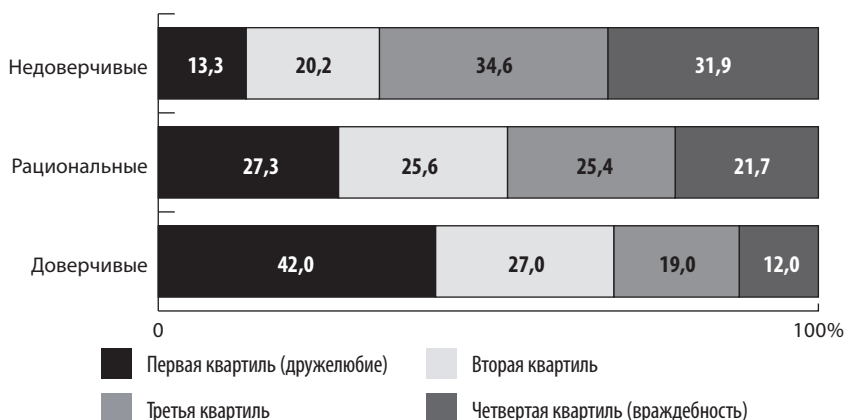


Рис. 6.3.3. Диаграмма распределения частот принадлежности респондентов классам типологии «Мизантропия» (в процентах) внутри классов типологии «Доверие к власти» для данных опроса «Бизнес-2001»

ятность равна $1,32E-07$) оказалась зависимость между переменной «Мизантропия» и типологией «Доверие к власти». Внутри первой кватили (дружелюбные) доверчивых более чем в три раза больше, чем недоверчивых. А в четвертой кватили (мизантропы) доверчивых в два с половиной раза меньше, чем недоверчивых. Такая же отчетливая зависимость (доверительная вероятность $1,41E-04$) выявилась между «Мизантропией» и типологией «Оценка уровня коррупции». Понятно, что среди оценивающих уровень коррупции как высокий, мизантропы представлены намного чаще, чем дружелюбные бизнесмены.

ТИПЫ ПРИСТРАСТИЙ

Можно предположить, что оценка респондентами персонажей согласована в том смысле, в котором об этом говорилось в § 1.2. В соответствии с описанной в нем методикой, были определены сходства между персонажами по коррелированности их оценок, и на основании совокупности этих сходств построена дендрограмма, представленная на следующем рисунке.

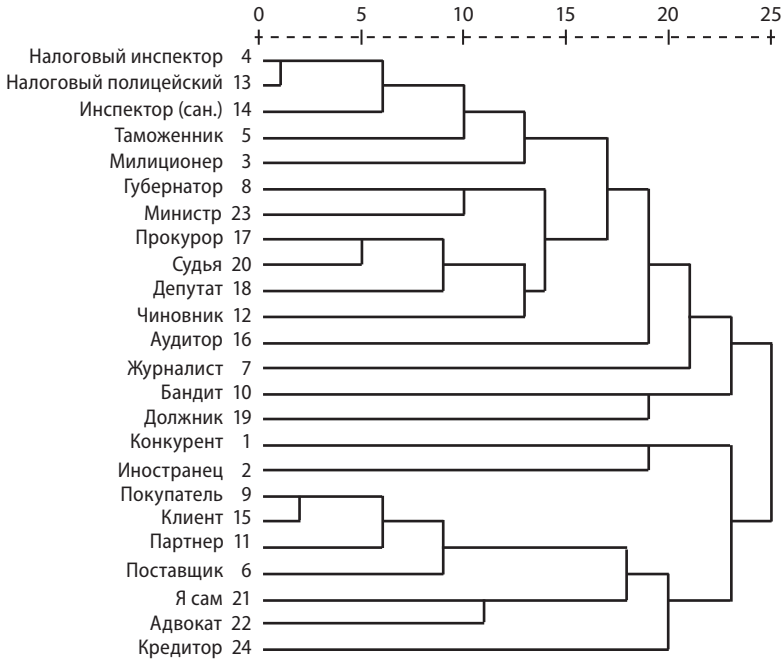


Рис. 6.3.4. Дендрограмма, представляющая структуру сходства выбора респондентами персонажей

Мы видим на дендрограмме три компактных кластера, логично объединяющих функционально близкие типажи. В первый кластер входят пять персонажей: Налоговый инспектор, Налоговый полицейский, Инспектор нефискальной контрольной службы, Таможенник, Милиционер. Назовем условно эту группу «Контроль». Во второй кластер входят шесть персонажей: Губернатор, Министр, Прокурор, Судья, Депутат, Чиновник. Не имея априори интерпретации этой группы, присвоим ей абстрактное наименование «Власть». Последний кластер включает семь персонажей: Покупатель,

Клиент, Партнер, Поставщик, Я сам, Адвокат, Кредитор. Похоже, что эта группа заслуживает название «Бизнес».

На основании трех выделенных кластеров строились шесть групп респондентов. Для этого сначала вычислялись три переменные. Каждая из них была образована средней оценкой всеми респондентами персонажей каждого из трех кластеров. Далее каждая из переменных преобразовывалась в классификационную переменную по следующему правилу: 1 — первая квартиль распределения исходной величины (полюс «дружелюбия»); 2 — четвертая квартиль распределения исходной величины (полюс «вражды»); 0 — все остальные. Ниже приводятся результаты анализа сопряженности построенных переменных с другими переменными.

Группа «Контроль». Здесь обнаруживается взаимосвязь лишь с одной позиционной переменной — возраст (доверительная вероятность равна 0,001). Выявляется, что молодой возраст коррелирует с повышенной враждебностью по отношению к персонажам группы «Контроль». Ни одна из характеристик бизнеса не продемонстрировала взаимосвязи с классификационной переменной группы «Контроль».

Более богатые взаимосвязи установлены с диспозиционными переменными. В частности, выявилась взаимосвязь с ответами на вопрос об отношении к риску: «В какой мере вы согласны со следующим утверждением: «Вы никогда не достигнете многого, если не будете рисковать?»». Среди дружелюбно относящихся к персонажам из группы «Контроль» полностью согласных с высказыванием 19,2%, а среди настроенных враждебно — 34,4%. Простейшая спекуляция,

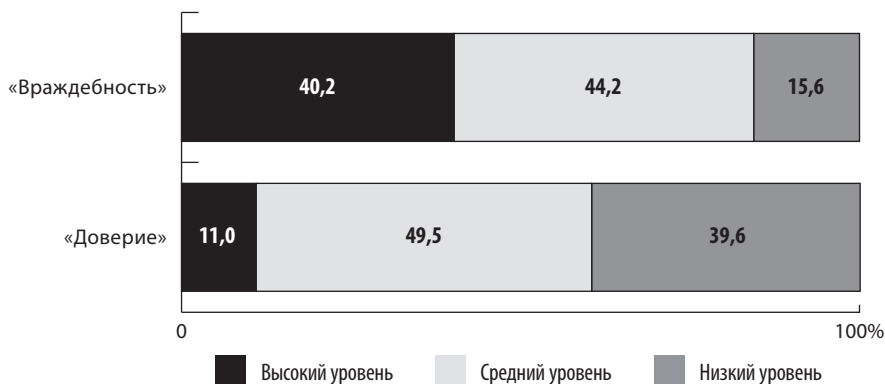


Рис. 6.3.5. Диаграмма распределения частот принадлежности респондентов классам типологии «Оценка уровня коррупции» (в процентах) внутри групп респондентов противоположным образом относящихся к персонажам из группы «Контроль» (Милиционер, Инспектор, Налоговый полицейский и т.п.) по данным опроса «Бизнес-2001»

напрашивающаяся в данном случае: с этой группой персонажей спокойней дружить.

Две другие взаимосвязи сопряжены, поскольку речь идет о паре сильно коррелирующих переменных: «Оценка уровня коррупции» и «Доверие к власти». Обе они показали весьма высокую сопряженность с классификационной переменной группы «Контроль» (доверительные вероятности равны соответственно $3,27E-11$ и $6,01E-09$). Структура первой из данных взаимосвязей представлена на диаграмме рисунка 6.3.5.

На приведенной диаграмме отчетливо видна закономерность: враждебность к персонажам группы «Контроль» сопряжена с общей высокой оценкой уровня коррупции в стране.

Группа «Власть». Единственная позиционная переменная, для которой выявлена взаимосвязь — тип поселения (доверительная вероятность равна $0,001$). Дружелюбное отношение к персонажам группы «Власть» реже встречается в мегаполисах, где отношения вообще более обезличены и сведены к выполнению стандартизированных ролей. Чаще дружелюбие встречается в городах с населением от 100 до 300 тыс. человек, где труднее спрятаться и, как следствие, отношения индивидуализируются. Также единственная характеристика из числа описывающих бизнес, представляемый в опросе предпринимателями, показала значимую взаимосвязь с классификационной переменной группы «Власть». Это, что не удивительно, типология «Зависимость от власти» (доверительная вероятность равна $0,001$). Установлено, что дружелюбному отношению к персонажам этой группы способствует та или иная форма зависимости бизнеса от власти.

Из диспозиционных переменных, как и выше, две типологии «Оценка уровня коррупции» и «Доверие к власти» демонстрируют высокую взаимосвязь с классификационной переменной группы «Власть» (доверительные вероятности равны соответственно $7,19E-08$ и $2,40E-17$). Структура взаимосвязи та же, что и в предыдущем случае: антипатия к персонажам из группы «Власть» коррелируется с повышенной оценкой уровня коррупции в стране и общим недоверием к власти. Кроме того, в данном случае проявилась взаимосвязь с типологией «Настроение» (доверительная вероятность равна $0,005$). Оптимисты склонны несколько более дружелюбно относиться к персонажам группы «Власть», в то время как пессимисты характеризуются более враждебным настроением.

Группа «Бизнес». В данном случае анализ сопряженностей не показал никаких взаимосвязей с позиционными переменными, характеризующими респондентов. Из характеристик бизнеса взаимосвязь установлена только для одной — доля от оборота, отводимая бизнесом на инвестиции (доверительная вероятность равна $4,58E-04$). Здесь проглядывает следующая слабо объяснимая зависимость: чем выше доля инвестиций, тем более вероятно обнаружить враждебное отношение к собственному бизнес-окружению (см. рис. 6.3.6).

Точности ради нужно отметить, что четвертая квартиль средней оценки персонажей в случае данной группы лежит ближе к центру шкалы. Тем не менее, более

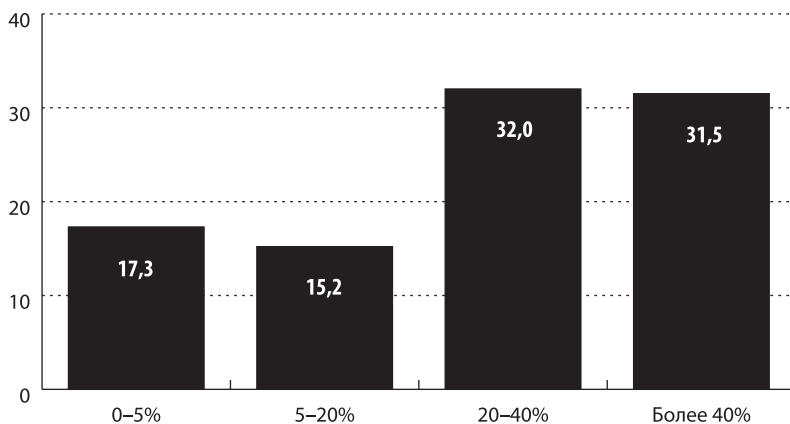


Рис. 6.3.6. Диаграмма частот представительства респондентов, отрицательно воспринимающих персонажи группы «Бизнес», внутри групп респондентов, представляющих бизнес из различных интервалов по долям дохода, направляемым на инвестиции (по данным опроса «Бизнес-2001»)

подробный анализ показывает, что, к примеру, такой персонаж как Клиент, в целом по выборке оцениваемый крайне дружелюбно, в группе предпринимателей, направляющих максимальный процент на инвестиции, оценивается недружелюбно. Такой факт нельзя считать признаком здоровья бизнес-среды.

Взаимосвязи классификационной переменной группы «Бизнес» с диспозиционными характеристиками менее выражены, чем в двух первых случаях, и имеют иную структуру. В отличие от двух предыдущих ситуаций, не демонстрируют убедительной зависимости типологии «Оценка уровня коррупции» и «Доверие к власти». Однако теперь проявляется зависимость с типологией «Понимание коррупции» (доверительная вероятность равна 0,003): дружелюбное отношение к персонажам группы «Бизнес» коррелирует с системным пониманием коррупции. Обозначилась также взаимосвязь с типологией «Установка на коррупцию» (доверительная вероятность равна 0,005): в подвыборке респондентов, дружелюбно относящихся к персонажам из группы «Бизнес», относительно реже попадаются носители установки «Смирение», среди настроенных более враждебно легче встретить склонных к самооправданию.

Анкета опроса «Бизнес-2001» содержала вопрос «Предположим, что вам рассказали про одного человека, который, узнав, что его начальник берет взятки, написал про него в прокуратуру. Выберите одно из следующих слов, которое, с вашей точки зрения, наиболее точно характеризует этого человека». Он предусматривал следующие варианты ответа: Герой, Честный человек, Чудак, Завистник, Мстительный человек, Предатель. Анализ сопряженности между классификационной переменной группы персонажей «Бизнес» и указанным вопросом

выявил статистически значимую зависимость (доверительная вероятность равна 0,001). В группе дружелюбно настроенных несколько чаще встречается выбор ответа «Герой», а в противоположной группе относительно чаще появляются ответы «Мстительный человек» и «Предатель». Вряд ли это следует рассматривать как неожиданный результат. Он ценен только подтверждением валидности построенной переменной, связанной с группой «Бизнес».

ОТНОШЕНИЕ К КОНКУРЕНТАМ

Среди персонажей, анализировавшихся выше, есть персонаж Конкурент. Ответы относительно него характеризуются наибольшей тенденцией к средней оценке при весьма высоком их разбросе. То есть отношение к нему довольно противоречиво. Очевидно, что отношение к конкурентам — одна из важных особенностей «переходного» сознания бизнеса. В связи с этим в анкете опроса «Бизнес-2001» был вопрос «Что вы думаете про ваших конкурентов? Выберите одно из приведенных ниже высказываний, которое, по вашему мнению, наиболее точно отражает ваше мнение». Интересно, что ответы именно на этот вопрос в максимальной степени «просветили» наших респондентов.

Частоты ответов на вопрос, приведенные на диаграмме рис. 6.3.7, свидетельствуют о доминировании положительного, цивилизованного отношения предпринимателей к своим конкурентам. Однако нельзя торопиться с радужными выводами, поскольку, как и большинство вопросов анкеты, данный вопрос относится к числу сенситивных. Это значит, что велика вероятность ролевых или неискренних ответов. Поэтому более важным и действенным является анализ связей ответов на этот вопрос с другими переменными, рассматриваемыми в нашем исследовании.

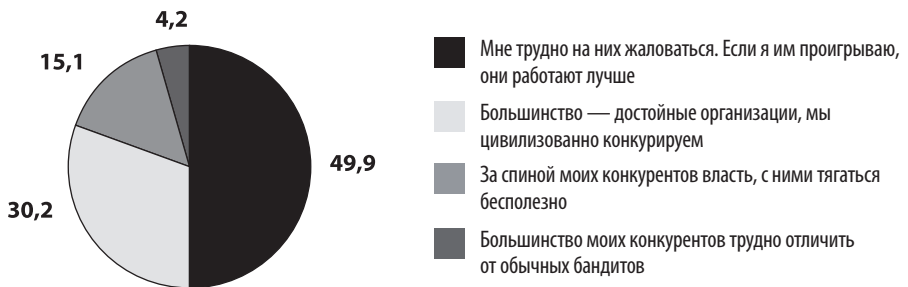


Рис. 6.3.7. Диаграмма частот ответов на вопрос «Что вы думаете про ваших конкурентов? Выберите одно из приведенных ниже высказываний, которое, по вашему мнению, наиболее точно отражает ваше мнение» по данным опроса «Бизнес- 2001»

Отношение к конкурентам не обладает какими-либо специфическими чертами, которые могли бы быть описаны в терминах социально-демографических переменных. То же самое касается характеристик бизнеса за исключением одной переменной, которой мы коснемся ниже. Совсем иная картина выявляется при сопоставлении вопроса об отношении к конкурентам с синтетическими типологиями. Две из них продемонстрировали довольно высокую взаимосвязь и осмысленную структуру.

Первая типология — «Успешность бизнеса» (доверительная вероятность равна 0,001). В классе «Успешные» несколько повышена доля положительных оценок своих конкурентов и почти в два раза реже встречается оценка «За спиной моих конкурентов власть, с ними тягаться бесполезно». В то же время в классе «Проблемные» та же оценка появляется более чем в два раза чаще, чем во всей выборке. Возможно, что это является одним из оправданий, которые выдвигают для себя мало удачливые предприниматели, а возможно, что это отражение реального вмешательства в бизнес чиновников — реализации стратегии «Захват бизнеса».

Из проведенного анализа напрашивается **два вывода**.

Первый: российский бизнес уже сформировал здоровые капиталистические инстинкты. Его самоощущение сильно связано с успехом бизнеса и личным достатком. Кроме того, что более важно, его герои — это те, кто должен покупать его товары и услуги или помогать их производить.

Второй: уже в 2001 г. начинал прорисовываться портрет предпринимателя другого типа, активно вовлеченного в коррупцию: немалое самолюбование и высокая самооценка сопрягаются у него с мизантропией и презрением к конкурентам.

§ 6.4. БИЗНЕС И ПРОБЛЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА — КАЧЕСТВЕННЫЕ ДАННЫЕ

В этом параграфе приводятся результаты исследований Фонда ИНДЕМ, основанные на сериях неформализованных интервью с бизнесменами и чиновниками, проведенных в 1999–2000, 2004 и 2005 гг.

РОЛЬ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ПРАКТИКЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА

Нормы законодательства играют важную роль в регулировании взаимоотношений власти и бизнеса. При этом более важной представляется предпри-

нимателям роль федерального законодательства, потому что наибольшее влияние на принятие решений в бизнесе оказывают включенные в него нормы налогового, таможенного и уголовного регулирования.

И тем не менее, в практике регулирования взаимоотношений власти и бизнеса намного более важную роль, чем законодательство, играет неформальная практика. Органы государственного и муниципального управления чаще всего используют нормы законов для того, чтобы получить возможности доминирования над бизнесом теми или иными способами: через возможности изменения налогов и условий предоставления отчетности, проведения проверок, распоряжения частью прибыли бизнеса через неформальные изъятия и т.п.

Предприниматели нередко изучают нормы законов для того, чтобы их обходить. И такая позиция вполне оправдана, поскольку в большинстве случаев применение норм законов не столько решает те или иные проблемы бизнеса, сколько создает ему проблемы. Проверки противопожарного состояния предприятий и офисов практически не способствуют улучшению противопожарной безопасности, проверки санитарного состояния мало способствуют его улучшению, а хорошие отношения с милицией не могут избавить бизнес от хищений и т.п. Реальное решение всех проблем, за которые формально отвечают проверяющие инстанции, остается за самими предпринимателями. Нередко даже проверяющие инстанции навязывают предпринимателям более дорогие и менее эффективные решения соответствующих проблем, заставляя приобретать, к примеру, пожарные или милицейские сигнализации у конкретных поставщиков.

При этом в публичных выступлениях российских политиков и государственных деятелей, а также в средствах массовой информации постоянно распространяется миф о том, что принятие законов является или должно являться решениями проблем общества, бизнеса и государства. Эти мифы, в частности, препятствуют переходу от коррупционных практик к некоррупционным во взаимоотношениях бизнеса с органами власти и управления.

ОБЩИЙ НЕПРАВОВОЙ ХАРАКТЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА КАК ФАКТОР КОРРУПЦИИ

В интервью 1999–2000 гг. эксперты чаще всего относили коррупцию к совершению тех или иных преступлений, но отделяли ее от других форм и видов преступности. Чаще всего эксперты указывали на то, что коррупция — это преступления должностных лиц, но они связаны с другими формами преступности: организованной преступностью, экономической преступностью и т.п.

Эксперты, с другой стороны, нередко указывали, что коррупция не всегда сопровождается нарушением действующих законов. Напротив, она процвета-

ет на пробелах и несовершенствах законодательства, которые максимально эффективно используются в осуществлении коррупционных действий. В подобных случаях эксперты указывали на проявления коррупции как «конфликтов интересов» у чиновников и как «нарушения интересов общества». В качестве примеров такого рода в интервью приводились случаи игры чиновников на рынке ГКО с использованием инсайдерской информации, что не последовало российским законодательством.

Говоря об общем неправовом фоне как факторе, обуславливающем существование коррупции, эксперты указывали, во-первых, на сочетание старых норм советского времени, новых норм переходного периода и законодательных пробелов. Во-вторых, нередко эксперты указывали на морально-этические корни; упоминали расхожие поговорки «берет не почину», «бери, но знай меру» (об этом говорили почти треть экспертов!). Эти крылатые выражения демонстрируют феномен общественного сознания, согласно которому преступление состоит не в том, что чиновник берет взятку, а в том, что берет слишком много, берет нагло. Говорили о правовой безграмотности населения, незнании прав, неумении ими пользоваться, что способствует развитию низкой коррупции. Упоминается и об общем правовом нигилизме: «У нас в обществе, на мой взгляд, несоблюдение закона — это доблесть».

При этом действует традиционное для России разделение законного и справедливого. Закон — это нечто, приходящее извне, навязанное государством, его исполнение необязательно. В то же время справедливость важнее, поскольку это порождение общепринятой морали.

ПРАВОВОЙ ВАКУУМ, ПОРОЖДЕННЫЙ РАСПАДОМ СОВЕТСКОЙ СИСТЕМЫ, КАК ФАКТОР РОСТА КОРРУПЦИИ

Распад советской системы государственного управления, как указывали эксперты в интервью 1999–2000 гг., породил огромный правовой вакуум и, на более поздней стадии — неразбериху. Пробелы и путаница в законодательстве, по мнению экспертов, в немалой степени подстегивают коррупцию. В качестве примера часто приводят налоговое законодательство: «Если не полон свод законов, значит жизнь, практически, незаконна, с одной стороны. С другой стороны, та налоговая система, которая сложилась, как бы заменила ту прямую, которая раньше всех держала (от отдела прописки до отдела кадров — ИНДЕМ). Потому что та налоговая система, которая была при Ельцине, ставила весь народ российский не только в аморальное, но и в криминальное положение». При этом эксперты отмечают, что удержание всего активного населения в полукриминальном состоянии является одним из средств удержания власти правящей элитой.

НЕСОВЕРШЕНСТВО ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ КАК ФАКТОР РОСТА КОРРУПЦИИ

В проведенных неформализованных интервью далекое от совершенства законодательное регулирование прав собственности оценивалось как один из важнейших факторов, способствующих росту коррупции. Фактически в нашей стране вместо прав собственности действует сложная система взаимоотношений с чиновниками исполнительной власти, правоохранительными органами, судами разного уровня и разной юрисдикции. Эта система не предусмотрена нормами законодательства, но она стала неотъемлемой составляющей социальной практики, которая формировалась в нашей стране несколько последних десятилетий и неимоверно разрослась в постсоветский период.

Социальная практика реального регулирования отношений собственности в России сформировала доминирующее положение бюрократии в распределении и распоряжении собственностью. Фактически ни один российский бизнес, даже номинально владеющий своей собственностью, не может распоряжаться ей без согласования с теми или иными органами власти. Это согласование осуществляется, в частности, через:

- создание чиновниками собственных бизнесов, которые формально принадлежат их родственникам или знакомым, но через систему коррупционных отношений приносят им немалые доходы;
- подчинение деятельности бизнеса многочисленным ограничениям, выдвигаемым органами власти;
- получение бизнесом государственных и муниципальных заказов на конкурсах и аукционах, где победители заранее определяются чиновниками;
- постоянные требования чиновников передать им деньги бизнеса на решение каких-то их проблем, например, на ремонт дорог или проведение праздников;
- вынуждение бизнеса своими финансами участвовать в более или менее масштабных проектах органов государственной и муниципальной власти.

В ответ на такую систему подчиненности бизнеса власти самые активные и влиятельные бизнесмены стали осуществлять так называемую «приватизацию государства». При содействии своих влиятельных покровителей в органах власти, с помощью побед на выборах и назначений в органы исполнительной власти бизнесмены получают возможности административного содействия развитию своего бизнеса и административного ограничения бизнеса своих конкурентов.

Подконтрольность бизнеса органам власти и слабость гражданского общества позволяет чиновникам распоряжаться государственной и муниципальной собственностью в своих или корпоративных интересах. Есть случаи, когда чиновники распоряжаются как своей частной собственностью отдельными

армейскими подразделениями, производственными предприятиями, банками, правом собирать налоги или возглавлять соответствующие органы, судами, правом печатания денег и т.п.

Снижение уровня коррупции в системе реального регулирования прав собственности в нашей стране не может быть проведено только с помощью принятия тех или иных законодательных норм. Для достижения реального успеха в этой сфере необходимо изменение сложившейся в России социальной практики, как правило, отвергающей точное следование нормам законов.

§ 6.5. БИЗНЕС, СУДЕБНАЯ СИСТЕМА И ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНЫ — КАЧЕСТВЕННЫЕ ДАННЫЕ

В этом параграфе приводятся результаты исследований Фонда ИНДЕМ, основанные на сериях неформализованных интервью с бизнесменами и чиновниками, проведенных в 1999–2000, 2004 и 2005 гг.

КОРРУПЦИЯ В СУДЕБНОЙ СИСТЕМЕ

Судебная система является одной из основных государственных систем, с которой предприниматели взаимодействуют значительно чаще простых граждан. Именно в суд должен обращаться предприниматель при необходимости защиты от незаконных действий со стороны других предпринимателей, государственных органов, возникновения необходимости защиты своих прав и т.п.

В интервью 1999–2000 гг. эксперты, которыми были как чиновники, так и бизнесмены, выделяли арбитражные суды, значение которых возросло в последние годы. Некоторые эксперты указывали на своеобразное распределение областных арбитражных судов между зонами влияния, образованными финансово-промышленными группами, имеющими свой интерес в конкретных регионах. С другой стороны, эксперты отмечали использование гражданского судопроизводства для решения хозяйственных вопросов, что открыло еще одно направление коррупционных практик: «Более того, помимо арбитражных судов распространилась, к сожалению, практика гражданских судов. В какой-нибудь суд приходит иск акционера Пупкина, или Тютюкина, или Васькина, который говорит: «Вы знаете, ребята, дополнительная эмиссия Нижнетагильского металлургического комбината, или дополнительная эмиссия, проведенная группой

компаний ЮКОС или проведенная «Юганскнефтегазом», нарушила мои права как акционера». И суд запрещает эту дополнительную эмиссию или запрещает то или иное решение совета директоров на основании иска акционера Тюткина, которому принадлежит одна акция. Этот прием открывает широчайший простор для злоупотреблений, совершенно не сравнимый с прежним».

В период с 2001 по 2005 г. происходило реформирование судебной системы. По мнению большинства предпринимателей, она осталась подконтрольной органам исполнительной власти соответствующих уровней и подверженной коррупции. В результате большинство предпринимателей считает обращение в суд за защитой своих прав и интересов бесперспективным, особенно по поводу защиты от вымогательства взятки, в связи с неоправданным уголовным преследованием, в связи с неоправданными требованиями со стороны контролирующих органов и по поводу бюрократических преград и затягивания решения проблем бизнеса в органах власти и управления. Такого рода проблемы российский бизнес нередко вынужден решать с помощью взяток и других форм коррупции.

Особенно безнадежно, по мнению предпринимателей, пытаться найти защиту в судах от неоправданного вмешательства в бизнес со стороны органов власти и управления. Бизнес может с достаточно высокой вероятностью защитить свои интересы в судах общей юрисдикции и в арбитражных судах, если он является подконтрольным органам исполнительной власти или правоохранительным органам. В этих случаях, как правило, органы государственной власти в судах защищают свои интересы, правда, в форме интересов такого рода бизнеса. Поэтому для некоторых предпринимателей получение статуса подконтрольности органам исполнительной власти или правоохранительным органам становится весьма значимой стратегией ведения своего бизнеса. Выгодность такой подконтрольности бизнеса органам власти, которая поддерживается деятельностью российской судебной системы, должна быть признана коррупционной практикой. А выгодность такой стратегии ведения бизнеса заключается в использовании административных ресурсов для получения конкурентных преимуществ на тех или иных рынках.

Предприниматели отмечали в своих интервью, что в тех случаях, когда они решают обратиться в суды для решений проблем своего бизнеса, они нередко дают взятки судьям в разных формах для получения выгодных им судебных решений. При этом и противоположные стороны в судах также используют взятки в целях получения решений в свою пользу. Поэтому, с одной стороны, взятка в суде не всегда гарантирует для бизнеса получение выгодного ему решения, а с другой стороны — судебные решения, полученные с помощью взяток, ни одной стороной судебного разбирательства не считаются справедливыми. Поэтому стороны судебного разбирательства очень редко готовы подчиниться судебным решениям. Это происходит обычно только с той стороной, которая выиграла судебный процесс, а ее процессуальный противник,

как правило, ищет способы подачи новых исков в суды, подачи апелляций в арбитражных судах и кассаций в судах общей юрисдикции с целью отмены принятых судебных решений и изменения их в свою пользу.

Для значительного большинства предпринимателей судебная система не является формой защиты предпринимательства и, соответственно, не выполняет свою задачу обеспечения равных правовых условий. Многие из них по этой причине утверждают в своих интервью, что вообще не обращались за защитой своих бизнесов в суды.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МИЛИЦИИ

В интервью 1999–2000 гг. эксперты отмечали, что милиция и РУБОПы (региональные управления по борьбе с организованной преступностью) давно начали вытеснять мелких рэкетиоров на рынке «теневого защиты» прав собственности. На службе милиционер ненавидит «буржуев», а выйдя за стены участка, легко нанимается в качестве охранника или идет «потрошить» одного по заказу другого.

Эксперты приводили много примеров коррумпированности милиции на самых разных уровнях. Они сообщали о практике опеки распространения наркотиков на территориях, подведомственных районным отделениям милиции, о продаже конфискуемых наркотиков. Идет вытеснение милицией криминальных группировок, служащих «крышами» малому и среднему бизнесу, с последующим присвоением себе этих функций вместе с соответствующими доходами. Правоохранительные органы прикрывают криминальный бизнес в самых разных сферах, и это является крайне выгодным «бизнесом». По оценкам экспертов, до 40% выручки от контрабандной деятельности поступает самим контрабандистам; остальное уходит на содержание правоохранительных «крыш».

Несовершенство законодательства и слабый контроль привели к тому, что повсеместно пораженной коррупцией является Таможенная служба. Общеизвестна практика неправильного оформления товаров за взятку для уменьшения таможенных платежей. Однако это только малая часть коррупции. Достаточно упомянуть практику использования «конфиската». Очень часто, например, дорогие автомобили (порядка 150 тыс. долларов) конфискуются за неуплату таможенной пошлины, а затем после снижения цены во много раз из-за фиктивных дефектов продаются тому, у кого они были конфискованы (всего за несколько тыс. долларов). В коррупционных сетях, образуемых представителями и структурами разных правоохранительных органов, таможня «платит за всех», являясь основным поставщиком средств существования и защиты сети.

Эксперты полагают, что идеология работы правоохранительных органов носит карательный характер: «У нас правоохранительной системы вообще не

существует. У нас правоохранительные органы никакие не правоохранительные — они карательные.» При этом наказание со стороны правоохранительных органов получает не каждый чиновник и предприниматель, нарушивший нормы законодательства, а только некоторые из них. Такая избирательность деятельности правоохранительных органов должна быть признана проявлением коррупции по следующим причинам. Во-первых, она позволяет большинству чиновников и бизнесменов безнаказанно нарушать нормы законодательства, в том числе и с целью получения личных или корпоративных преимуществ. Во-вторых, такая избирательность позволяет наиболее влиятельным чиновникам и бизнесменам создавать невозможные условия существования своим конкурентам в бизнесе, государственном и муниципальном управлении, а также в политике.

ДОЛГОВРЕМЕННЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ СИЛОВЫХ СТРУКТУР И БИЗНЕСА

Первоначальное «крышевание» бизнеса криминальными структурами в большинстве регионов ушло в прошлое. Многие предприниматели гордятся тем, что их малый или средний бизнес вообще не связан с криминалом никакими обязательствами. Но с конца 90-х и в течение нулевых годов наблюдается фактическая замена криминального «крышевания» бизнеса его «крышеванием» либо подразделениями милиции, либо приближенными к ним охранными структурами. Во многих случаях они действительно эффективно защищают бизнес от возможных притязаний криминальных структур. Но эта защита никогда не производится бесплатно, т.е. в счет налогов, которые платит бизнес, но за счет дополнительных довольно существенных издержек. В очень редких случаях даже малые предприниматели оказываются способными самостоятельно защитить свой небольшой магазин, например. Но для этого им приходится применять не столько силу, сколько меры по формированию своего высокого статуса, чтобы криминал боялся с ними связываться.

* * *

В деятельности правоохранительных органов и судов довольно редко проявляются признаки содействия развитию бизнеса и противодействия расширению коррупционных практик. Более того, правоохранительные органы и суды в нашей стране скорее способствуют расширению коррупции, провоцируют на нее бизнесменов.

В отношении развития бизнеса в нашей стране судебная система проявляет системную неэффективность, прямо связанную с высоким уровнем коррупции в ней, а также с отсутствием в ее деятельности целей, значимых для государства и общества. Поэтому судебная система и правоохранительные органы

нашей страны неспособны избавляться от проявлений коррупции в них собственными силами, с использованием только внутренних ресурсов. Для реального противодействия коррупции в судебной системе и правоохранительных органах они должны меняться вместе со всей системой государственного управления.

§ 6.6. СТРАТЕГИИ ВЫЖИВАНИЯ

Тяжелые условия, в которых приходится развиваться российскому бизнесу, подталкивают предпринимателей к выбору той или иной стратегии выживания — доминирующей системы взаимосвязанных практик. Для выявления таких стратегий предназначался следующий вопрос:

«Нередко можно услышать, что предпринимательство в России постоянно сталкивается с властью как с препятствием, лежащим на пути развития бизнеса. Преодолевать это препятствие можно по-разному. Какой из перечисленных ниже методов вы используете в своей практике чаще всего? Выберите не более 3-х ответов из числа тех, которые наиболее близки вашей практике».

Следующая таблица содержит частоты выбора вариантов ответов по данным исследований 2001 и 2005 гг.

Таблица 6.6.1. Частоты (в процентах) выбора ответов на вопрос «Нередко можно услышать, что предпринимательство в России постоянно сталкивается с властью как с препятствием, лежащим на пути развития бизнеса. Преодолевать это препятствие можно по-разному. Какой из перечисленных ниже методов вы используете в своей практике чаще всего? Выберите не более 3-х ответов из числа тех, которые наиболее близки вашей практике» по данным опросов «Бизнес-2001» и «Бизнес-2005»

№	Вариант ответа	2001	2005
1	Нахожу сильного партнера в России	16,6	19,4
2	Ищу возможность воспользоваться нашими запутанными и несовершенными законами или их отсутствием	29,6	31,3
3	Завожу и использую полезные знакомства среди крупных чиновников, политиков, депутатов, которым я иногда помогаю	21,2	27,9
4	Любая моя проблема имеет свою цену в наших органах власти, и я готов ее заплатить	15,4	13,8
5	Лучше всего двигать своих людей в органы власти	9,4	11,0
6	Легче решать вопросы с участием иностранцев, поэтому завожу иностранного партнера	6,6	5,8
7	Пользуюсь услугами посредников, лоббистов	13,8	15,6

Таблица 6.6.1. Продолжение

8	У нас регулируется далеко не все, и я пользуюсь отсутствием правил, чтобы достичь своих целей, не нарушая закона	27,5	25,0
9	Мне помогает участие в профессиональной ассоциации, где мы решаем наши общие проблемы	12,8	11,1
10	Мне помогают знакомые чиновники, которым я иногда помогаю	26,4	31,3
11	Я способствую, как могу, совершенствованию плохих законов, а пока приходится терпеть	14,7	12,6
12	Затрудняюсь ответить	0,3	0,7

Прежде всего, отметим, что ряды частот ответов на вопрос по данным обоих опросов весьма близки. Только в одном случае фиксируется различие на уровне доверительной вероятности ниже 0,05 для ответа 3 «Завожу и использую полезные знакомства среди крупных чиновников, политиков, депутатов, которым я иногда помогаю». Видна и иерархия предпочтений ответов, хотя она замутнена сочетаемостью выбора ответов, которая, в свою очередь, частично зависит от наличия «партнеров» для выбора. Важно, что именно наличие «системы» в выборе должно свидетельствовать об устойчивости предпочтений, указывающих на их основу — стратегию поведения. Поэтому, прежде всего, анализировалась структура близости ответов по их совместному появлению в наборах ответов респондентов. Для этой цели использовался кластерный анализ, применявшийся для матрицы различий между ответами, вычисленными с помощью коэффициента контингенции Q Юла. Примечательно, что применение кластерного анализа дало идентичную структуру на данных обоих опросов. На диаграмме рис. 6.6.1 приведена для примера дендрограмма, полученная по данным 2005 г. На ней для удобства изменены некоторые пропорции, но это не влияет на саму структуру; формулировки ответов приведены в сокращении.

При общем сходстве структура, отображенная на диаграмме рис. 6.6.1, имеет два отличия от структуры, порожденной данными опроса «Бизнес-2001». Первое отличие: ответ 7 («Пользуюсь услугами посредников, лоббистов») входил в одну группу с ответами (1; 6; 9), теперь он входит в группу, образованную ответами (3; 4; 5; 10). Второе отличие: ответ 11 («Я способствую, как могу, совершенствованию плохих законов, а пока приходится терпеть») в структуре 2001 г. ассоциировался с одной группой (1; 6; 7; 9), а в 2005 г. — с другой (2; 8). Более точно эти отличия можно зафиксировать с помощью условных частот, с которыми выбираются ответы, если известно, что уже выбран некоторый данный ответ. Вместе с тем, структура в 2001 г. была более контрастной, поэтому для сохранения возможности сопоставления было решено пренебречь указанными различиями. В результате для выделения «пучков» ответов, ассоциированных с возможными стратегиями поведения, все варианты ответов на этот вопрос делятся на четыре группы.

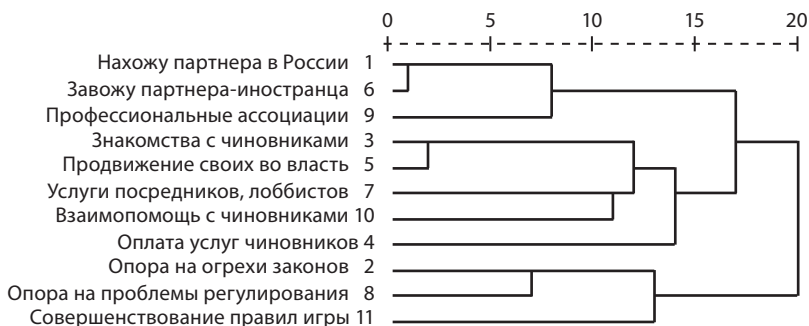


Рис. 6.6.1. Дендрограмма, отображающая структуру совместного использования ответов на вопрос «Нередко можно услышать, что предпринимательство в России постоянно сталкивается с властью как с препятствием, лежащим на пути развития бизнеса. Преодолевать это препятствие можно по-разному. Какой из перечисленных ниже методов вы используете в своей практике чаще всего? Выберите не более 3-х ответов из числа тех, которые наиболее близки вашей практике» по данным опроса «Бизнес-2005»

Первая группа ответов (1; 6; 7; 9) предполагает использование стратегии поиска партнеров («выживать вместе»). Вторая группа (3; 4; 5; 10) означает выбор коррупционной стратегии («покупать власть»); важно заметить, что по смыслу ответов речь идет о типичной стратегии «захвата государства». Третья стратегия (2; 8) предполагает самостоятельные легитимные усилия по использованию несовершенств действующего законодательства («быть умнее»). Четвертая стратегия (11) основана на сознательных усилиях по улучшению несовершенной среды («улучшать мир»). Далее по расположенности к выбору ответов из перечисленных групп были построены четыре класса респондентов, каждая из которых получила имя по названию выбранной ими стратегии (выражения в кавычках) по следующему правилу: в группу «улучшать мир» вошли те респонденты, которые выбрали ответ 11; в группу «быть умнее» вошли респонденты, выбравшие ответы 2 и 8 (и, возможно, какой-либо другой ответ); в группы «выживать вместе» и «покупать власть» вошли респонденты, которые выбрали любые два или три ответа из группы, соответствующей каждой из стратегий. После этого из группы «улучшать мир» были исключены респонденты, попадавшие одновременно в другие группы. Построенные таким образом группы получились непересекающимися. Ясно, что в них вошли не все респонденты, а только те, которые осуществляли достаточно последовательный, согласованный выбор ответов. В следующей таблице представлены частоты наполнения описанных классов для обоих опросов. Проценты подсчитаны от общего числа респондентов, вошедших в четыре класса. Сразу отметим, что в 2001 г. таковых выявилось 49,7%, а в 2005 г. — 47,2%. Построенная указанным способом классификация респондентов будет далее называться типология «Стратегия выживания».

Таблица 6.6.2. Объемы классов (в процентах) типологии «Стратегия выживания» для данных опросов предпринимателей в 2001 и 2005 гг.

№	Название класса	Группа ответов	Объем класса, %	
			2001	2005
1	Выживать вместе	1, 6, 7, 9	19,0	16,9
2	Покупать власть	3, 4, 5, 10	33,0	43,8
3	Быть умнее	2, 8	18,5	17,5
4	Улучшать мир	11	29,5	21,8

Фиксируемые различия при незначительных объемах классов не дают оснований для выводов о существенных структурных сдвигах. Проверка статистических гипотез о различии частот доставила доверительные вероятности, превосходящие даже пятипроцентный барьер. Эта стабильность структуры корреспондируется с выводом об общей стабильности диспозиций на рассматриваемом временном промежутке. Поскольку описанный выше анализ указывает на стабильность диспозиций, связанных с выбором стратегии выживания, и поскольку типология 2001 г. подробно описана в докладе «Диагностика российской коррупции...», ниже будет описана типология, построенная по данным 2005 г. При этом для удобства сравнения мы будем следовать той же логике анализа.

Прежде всего верифицируем построенную типологию с помощью вопросов, ответы на которые могут быть проинтерпретированы в терминах очевидных диспозиционных различий, определяющих выбор рассматриваемых стратегий выживания.

Ближе всего по смыслу вопрос «При ведении бизнеса люди по-разному организуют свои отношения с властью. Выберите один из приведенных ниже вариантов, который наиболее точно отражает ваш способ ведения дел». Неудивительно, что выявлена высокая взаимосвязь между ответами на этот вопрос и типологией «Стратегия выживания» (доверительная вероятность равна $3,48E-04$). Структура этой зависимости представлена на диаграмме рис. 6.6.2. Отметим сразу, что она весьма близка к той, которая была зафиксирована на данных 2001 г. В группе «покупать власть» почти в два раза чаще, чем во всей выборке, представлен ответ «Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах». Здесь же проявляется максимальная популярность ответа «Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью». Оба эти ответа в наименьшей степени представлены в группе «улучшать мир». В этой же группе, как и в группе «выживать вместе», больше, чем в других группах представлен ответ «Я стараюсь поменьше иметь дело с властью. А для этого приходится следовать нашим законам, которые несовершенны и часто мешают делу». Эти, как и другие структурные особенности данной



Рис. 6.6.2. Распределение частот ответов (в процентах) на вопрос «При ведении бизнеса люди по разному организуют свои отношения с властью. Выберите один из приведенных ниже вариантов ответа...» среди респондентов, принадлежащих разным группам типологии «Стратегия выживания», по данным опроса «Бизнес-2005»

зависимости, свидетельствуют в пользу осмысленности построенной типологии.

Есть еще один вопрос, позволяющий верифицировать построенную типологию. Это вопрос «Как вы в принципе относитесь к тому, что в нашей стране для решения своих проблем гражданам приходится нередко давать взятки. Какое из приведенных ниже суждений на этот счет ближе к вашей точке зрения? (один ответ)».

На рис. 6.6.3 мы видим адекватную смыслу построенной типологии картину: в группе «покупать власть» наиболее популярен ответ «Этого можно избежать, но со взятками легче делать дела», а в группе «улучшать мир» — ответ «Этого нужно избегать, поскольку коррупция разлагает нас и нашу власть». Это распределение предпочтений в выборах ответов является еще одним подтверждением валидности построенной типологии.

Интересно, что не выявлено статистически значимой взаимосвязи между анализируемой типологией и вопросом «Какие из проблем нашего общества беспокоят вас больше всего?». То же касается ответов на мировоззренческий вопрос «С каким из нижеприведенных суждений вы бы скорее согласились, а с какими нет?». Пара зависимостей, преодолевших порог доверительной вероятности 0,01, проявлялись в основном на ответах «Затрудняюсь ответить». Отсюда можно сделать вывод, что выбор стратегии выживания определяется не общими идеологическими или ценностными установками предпринимателей, а их представлениями о бизнес-среде, о коррупции как об одном из ее свойств. Это подтверждается анализом,

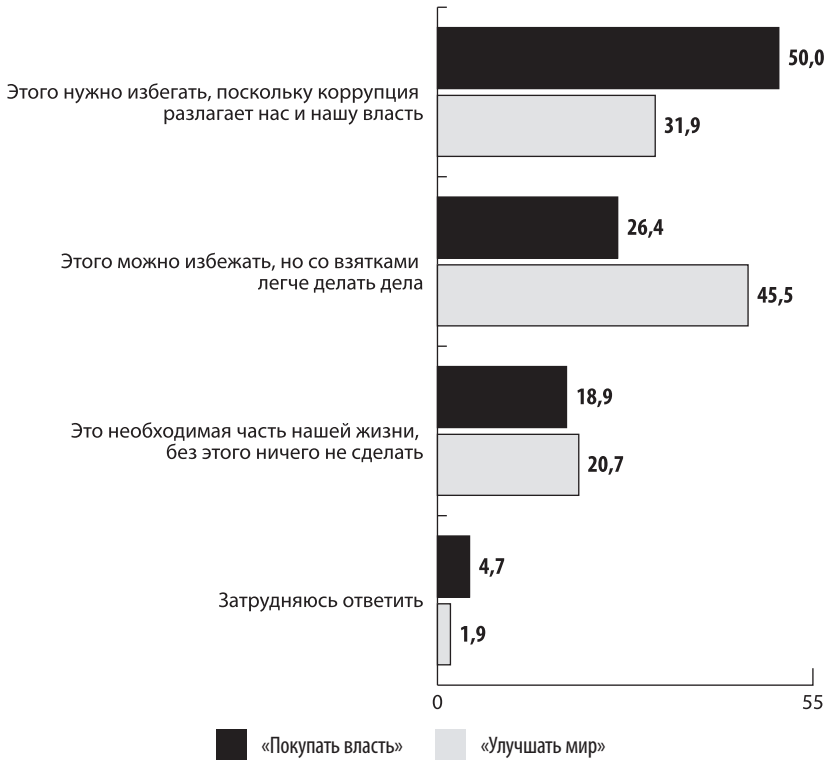


Рис. 6.6.3. Распределение частот ответов (в процентах) на вопрос 15 «Как вы в принципе относитесь к тому, что в нашей стране для решения своих проблем гражданам приходится нередко давать взятки. Какое из приведенных ниже суждений на этот счет ближе к вашей точке зрения? (один ответ)» среди респондентов, принадлежащих группам «покупать власть» и «улучшать мир» типологии «Стратегия выживания», по данным опроса «Бизнес-2005»

осуществленном на данных 2001 г. Постараемся получить подтверждение этой гипотезы и на данных 2005 г.

Однако, прежде всего рассмотрим социальную географию типологии «Стратегия выживания». В соответствии с общей тенденцией, установленной в нашем исследовании, социальная география различных классов типологии «Стратегия выживания» стала менее контрастной. Не показала значимой связи ни одна позиционная характеристика респондента-предпринимателя. Что касается характеристик его бизнеса, выявлена зависимость от масштаба бизнеса. С вопросом о самоидентификации бизнеса зависимость установлена с доверительной вероятностью, равной 0,009. Установлено, что в классе «выживать вместе» существенно чаще встречается крупный бизнес, а малый бизнес тяготеет к стратегии «улучшать мир». Частично это подтверждается на вопросе

о численности работающих на предприятии (доверительная вероятность — 0,002): представители класса «выживать вместе» чаще встречаются среди респондентов, возглавляющих предприятия с численностью в сотни работающих. Все остальные характеристики бизнеса — оборот, организационная форма, параметры взаимодействия с внешним миром (аренда, кредиты, помощь политикам и т.п.) — никакой взаимосвязи не продемонстрировали.

Небогата также картина взаимосвязи типологии «Стратегия выживания» с вопросами о личной коррупционной практике. Редкие исключения работают на подтверждение валидности построенной типологии. В частности, при ответе на вопрос о последнем случае дачи взятки (доверительная вероятность при принятии гипотезы о наличии зависимости — $2,38E-04$) представители класса «улучшать мир» чаще других (37,7\27,6)¹ выбирают ответ «Нам никогда не приходилось это делать». А вот представители класса «покупать власть» реже всех (18,3 %) выбирают этот вариант ответа. Но даже указанный процент для этой группы характеризует уровень неискренности при ответе на вопросы анкеты. При ответе на вопрос «Какого вида регулирование осуществлял этот орган, организация?»² выяснилось (доверительная вероятность равна $3,44E-04$), что представители класса «покупать власть» предпочитают давать взятки (28,2\20,2) чиновникам из нефинансовых контрольных и надзорных органов (вроде санэпиднадзора, пожарников, торговой инспекции и т.п.). Это коррелируется со связями, которые были выявлены при анализе сопряженности между типологией «Стратегия выживания» и вопросом «Какого типа проблему вам пришлось решать в тот раз?» (доверительная вероятность — 0,004). Выявились, что те же представители класса «покупать власть» чаще других (40,8\32,1) решают проблему «Смягчить требования при проверках контролирующих органов».

Подтверждают валидность построенной типологии и частотные характеристики рынков коррупции, образованных активностью представителей классов типологии «Стратегия выживания». Так, например, готовность давать взятки, в смысле § 1.4, самая высокая (79,1%) в классе «покупать власть», а самая низкая (53,1%) — в классе «улучшать мир». Аналогично, самая высокая интенсивность взяточничества (1,94) зафиксирована в классе «покупать власть», а самая низкая (1,20) — в классе «улучшать мир».

Добавим к приведенным статистическим фактам, что из всех синтетических типологий ни одна не продемонстрировала зависимости с типологией «Стратегия выживания». Установлена взаимосвязь с социальным интеллектом (доверительная вероятность равна 0,006). Повышенная концентрация носите-

¹ Как и в других частях книги, здесь до дроби приведен процент для упоминаемой группы, а после — для группы, от которой исчислялись проценты. В данном случае — от совокупности респондентов, вошедших в четыре класса типологии «Стратегия выживания».

² Этот и следующий вопрос задавался респонденту относительно его последнего коррупционного взаимодействия.

лей высокого социального интеллекта обнаружена в классе «покупать власть» (40,8\32,1). Этот факт не должен подбрасывать дрова в топку человеконенавистничества. Установленная взаимосвязь имеет естественное объяснение. Мы имеем дело со взаимным подтверждением валидности как для «Социального интеллекта», так и для типологии «Стратегия выживания». Действительно, с одной стороны, сюжет анкеты приводит к тому, что зона релевантности¹ социального интеллекта, фиксируемого в данной анкете, связана с проблемной областью коррупции. С другой стороны, чтобы придерживаться стратегии «покупать власть», надо достаточно эффективно ориентироваться в сфере коррупции. Это сочетание обстоятельств подтверждается зафиксированной статистической зависимостью.

Установленная нами зависимость между социальным интеллектом и стратегией выживания бизнеса имеет одно важное следствие. Напомним, что наличие значимой статистической взаимосвязи между социальным интеллектом и диспозицией может свидетельствовать о динамике этой диспозиции. Сейчас мы под диспозицией понимаем склонность к той или иной системе практик, которую мы называем стратегией выживания. Выше, в таблице 6.7.2, был зафиксирован рост объема класса «покупать власть» с 33% до 44%. Однако этот рост ниже принятого в книге порога доверительной вероятности, равного 0,01. Одновременно с этим фиксируется значимая положительная локальная статистическая зависимость между принадлежностью респондентов классу «покупать власть» типологии «Стратегия выживания» и наличием высокого социального интеллекта. Это подтверждает факт роста численности класса «покупать власть». Итак, мы можем утверждать, что в наборе стратегий выживания **зафиксирован рост класса «покупать власть»**.

Теперь рассмотрим набор табличных вопросов и, используя методику, описанную в параграфе 1.3, сравним рейтинги ответов на эти вопросы внутри классов типологии «Стратегия выживания».

Наиболее отчетливые отличия зафиксированы при анализе ответов на вопросы о проблемах бизнеса. Представленная ниже таблица 6.6.3 содержит результаты вычисления рейтингов, получающихся при анализе ответов на вопрос 36 «Насколько существенными для ведения бизнеса у нас в стране являются следующие препятствия? Оцените по следующей шкале: 1 — практически несущественное; 2 — мало существенное; 3 — существенное; 4 — очень существенное; 0 — затрудняюсь ответить». Таблица содержит значение рейтинга для всей выборки и для каждого из четырех классов типологии «Стратегия выживания». Чем выше значения рейтинга, тем существеннее препятствие с точки зрения респондентов данной социальной группы, для которой вычислен рейтинг. Каждый рейтинг сопровождается рангами. Минимальные ранги приписываются самым высоким рейтингам и, следовательно, наиболее значимым проблемам.

¹ Сатаров Г.А. Социальный интеллект и динамика диспозиций. Цит. соч., Стр. 9.

Таблица 6.6.3. Рейтинги ответов (препятствий) на вопрос «Насколько существенными для ведения бизнеса у нас в стране являются следующие препятствия? Оцените по следующей шкале: 1 — практически несущественное; 2 — мало существенное; 3 — существенное; 4 — очень существенное; 0 — затрудняюсь ответить» в целом по выборке и внутри классов типологии «Стратегия выживания». Приведены рейтинги и ранги. Чем выше значения рейтинга, тем существеннее препятствие. Минимальные ранги приписываются самым высоким рейтингам

№	Описание ситуаций	Вся выборка		Классы типологии «Стратегия выживания»									
		Рейтинг	Ранг	Выживать вместе		Покупать власть		Быть умнее		Улучшать мир			
				Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг		
1	Регистрация нового бизнеса	0,442	37	0,458	36	0,416	37	0,434	37	0,390	37		
2	Практика согласований, разрешений при запуске нового бизнеса	0,646	23	0,657	23	0,628	23	0,650	25	0,651	22		
3	Нормы, регулирующие торговлю с иностранными государствами (экспорт/импорт)	0,566	32	0,632	28	0,574	31	0,635	29	0,492	33		
4	Валютное регулирование	0,534	34	0,582	30	0,531	34	0,581	35	0,474	34		
5	Высокий уровень налоговых ставок	0,747	3	0,693	17	0,758	4	0,781	7	0,753	4		
6	Запутанность норм налогового права (усложненность порядка взимания налогов)	0,738	5	0,730	7	0,731	8	0,787	5	0,761	3		
7	Установленное законом неравномерное распределение налогового бремени (на бизнес)	0,682	19	0,691	18	0,676	21	0,713	17	0,690	18		
8	Соблюдение всех правовых норм требует высоких затрат	0,733	6	0,750	6	0,788	2	0,802	2	0,679	20		
9	Непредсказуемость издержек, связанных с соблюдением правовых норм	0,690	17	0,714	11	0,713	13	0,760	12	0,679	19		
10	Государственный контроль над ценами	0,468	36	0,499	34	0,436	36	0,484	36	0,443	36		
11	Уголовные преступления (хищения, кражи и т.д.)	0,600	29	0,643	25	0,584	30	0,586	34	0,589	29		
12	Неэффективность бюрократической машины	0,748	2	0,775	2	0,761	3	0,814	1	0,768	2		

Таблица 6.6.3. Продолжение

№	Описание ситуаций	Вся выборка		Классы типологии «Стратегия выживания»							
		Рейтинг	Ранг	Выживать вместе		Покупать власть		Быть умнее		Улучшать мир	
				Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
13	Неодинаковое отношение бюрократии к разным фирмам (при толковании применяемых законов и правил)	0,710	11	0,751	5	0,749	5	0,763	11	0,740	8
14	Неэффективность судебной системы	0,689	18	0,700	16	0,713	12	0,782	6	0,718	11
15	Неразвитость экономической инфраструктуры	0,694	13	0,722	10	0,687	19	0,744	14	0,716	13
16	Дорогие кредиты (высокие процентные ставки)	0,773	1	0,753	4	0,788	1	0,799	3	0,783	1
17	Сложность в получении кредитов	0,666	21	0,648	24	0,658	22	0,683	22	0,705	16
18	Инфляция	0,716	9	0,756	3	0,707	16	0,701	20	0,712	14
19	Отсутствие ясной и четкой экономической политики государства	0,743	4	0,783	1	0,702	18	0,778	9	0,751	5
20	Необъективность, коррумпированность судебных решений	0,716	10	0,710	13	0,713	11	0,779	8	0,751	6
21	Нечестная (несправедливая) конкуренция	0,699	12	0,726	8	0,719	9	0,740	15	0,728	10
22	Высокие транспортные расходы	0,691	16	0,714	12	0,707	17	0,639	28	0,705	15
23	Высокие цены на энергоносители	0,727	8	0,726	9	0,742	7	0,704	18	0,747	7
24	Уровень выплат криминальным структурам	0,513	35	0,478	35	0,503	35	0,587	33	0,462	35
25	Сраживание власти и бизнеса	0,693	14	0,704	15	0,717	10	0,754	13	0,673	21
26	Незащищенность прав собственности	0,728	7	0,680	21	0,745	6	0,789	4	0,730	9
27	Постоянные проверки и чрезмерные требования контролирующих органов	0,691	15	0,684	19	0,708	15	0,775	10	0,694	17
28	Политическая нестабильность	0,621	26	0,642	26	0,615	27	0,620	30	0,643	23

Таблица 6.6.3. Продолжение

№	Описание ситуаций	Вся выборка		Классы типологии «Стратегия выживания»											
		Рейтинг	Ранг	Выживать вместе		Покупать власть		Быть умнее		Улучшать мир					
				Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг				
29	Большие расходы на взятки	0,541	33	0,441	37	0,562	33	0,599	32	0,538	32				
30	Непредсказуемость расходов на взятки	0,580	31	0,540	33	0,599	28	0,655	24	0,564	30				
31	Неопределенность исхода коррупционной сделки	0,602	28	0,551	32	0,625	25	0,648	26	0,591	28				
32	Избирательный подход чиновников налоговых органов к взиманию налогов с разных налогоплательщиков	0,618	27	0,639	27	0,589	29	0,679	23	0,592	26				
33	Искусственный дефицит нежилых помещений под аренду	0,592	30	0,567	31	0,571	32	0,646	27	0,554	31				
34	Сложность приобретения в собственность помещений для работы	0,630	24	0,630	29	0,615	26	0,620	31	0,591	27				
35	Сложность заключения или продления договора аренды на землю	0,627	25	0,663	22	0,625	24	0,691	21	0,635	25				
36	Необходимость и сложность лицензирования отдельных видов деятельности	0,663	22	0,682	20	0,683	20	0,729	16	0,639	24				
37	Собственный бизнес чиновников высокого ранга	0,675	20	0,709	14	0,709	14	0,704	19	0,717	12				

Пройдемся по строкам таблицы 6.6.3 и проанализируем те из них, в которых фиксируется существенное различие рейтингов и рангов между различными классами типологии «Стратегия выживания».

Первой бросается в глаза строка 5 с препятствием «Высокий уровень налоговых ставок». Мы видим, что для представителей класса «выживать вместе» это препятствие относится к числу средних. А во всех остальных классах оно занимает от 4-го до 7-го места. Можно предположить, что это связано с установленной ранее связью с уровнем бизнеса: класс «выживать вместе» более насыщен представителями крупного бизнеса. Проверка не подтвердила этой гипотезы: то же препятствие №5 примерно одинаково оценивается представителями бизнеса разного уровня. Тем самым мы можем утверждать, что недооценка высокого уровня налоговых ставок как препятствия является собственным свойством представителей этого класса.

Специальный интерес представляют препятствия под номерами 8 и 9. Первое из них — «Соблюдение всех правовых норм требует высоких затрат» — имеет малые ранги и, следовательно, высокую значимость в первых трех классах. А вот в последнем классе — «улучшать мир» — это препятствие вытеснено во вторую половину списка. Разумно предположить, что в этой группе уменьшена доля активных коррупционеров. Действительно, между вовлеченностью в коррупцию и стратегией выживания наблюдается крайне высокая связь. Но она артефактична, поскольку вопрос, по которому построена типология «Стратегия выживания», используется и при построении типологии «Вовлеченность в коррупцию». Но важно и другое. Если мы построим те же рейтинги препятствий внутри двух групп — «избегание» и «все остальные» — типологии «Вовлеченность в коррупцию», то выяснится, что в группе «избегание» препятствие 8 занимает 8 место, а среди оставшихся — первое. А вот в группе «улучшать мир» то же препятствие падает на 20 место. Можно предположить, что это являет собой собственное проявление данной диспозиции.

Напрашивается и другое соображение. В параграфе 3.3 «Рынок деловой коррупции» рассматривалась модель принятия решения взяточдателем, согласно которой склонность к этому является следствием повышенной оценки издержек на коррупцию по сравнению с оценкой издержек на честное поведение. Мы наблюдаем косвенное свидетельство, подтверждающее эту модель: в группе, менее ориентированной на коррупцию, издержки от честного поведения оцениваются как менее значимые. Нужно, видимо, принимать во внимание и другой эффект — завышение затрат на честность как способ самооправдания после принятия решения об участии в коррупционной сделке. Ну а препятствие 9 дополняет приведенные выше соображения: непредсказуемость издержек — это фактор, усугубляющий оценку их обобщенной величины. Он сказывается здесь аналогичным образом, но менее значимо.

Другое интересное различие доставляется препятствием 14 — «Неэффективность судебной системы». Мы обнаруживаем, что, по сравнению с другими

группами, оно высоко оценивается представителями класса «быть умнее». Это различие подтверждается сравнением рейтингов, вычисленных для классов типологии «Стратегия выживания» по вопросу «Существуют различные суждения о судебной системе, о наших судьях. Как бы вы оценили в этой связи следующие высказывания?». Можно предположить, что для представителей класса «Быть умнее» эффективно работающие суды — один из ключевых инструментов реализации их стратегии. Поэтому именно для них поломка этого инструмента воспринимается наиболее болезненно. Вообще, такое впечатление, что для класса «быть умнее» важны все проблемы, связанные с извращением инструментов интеллектуального (не в смысле сферы производства, а в смысле подхода к делу) предпринимательства. Именно поэтому они критичнее других оценивают такие препятствия, как «Нечестная (несправедливая) конкуренция» (21) или «Незащищенность прав собственности» (26). Вместе с тем, представителей этого класса больше других раздражает препятствие «Постоянные проверки и чрезмерные требования контролирующих органов» (27). (Возникает подозрение, что эти «умники» более других раздражаются от неограниченного идиотизма российской контрольной системы). Труднее интерпретируется та особенность класса «быть умнее», которая связана с рейтингами препятствий 22 и 23 — «Высокие транспортные расходы» и «Высокие цены на энергоносители». Разве что остается предположить, что им известно, как их снизить.

Другая пара препятствий, достойная внимания, располагается в таблице под номерами 18 и 19 — «Инфляция» и «Отсутствие ясной и четкой экономической политики государства». Обе проблемы, как известно, объединяются одной общей чертой: они связаны с потребностью долгосрочного планирования бизнеса. Очевидно, что чем крупнее бизнес, тем больше его горизонт планирования. Мы видим, что оба препятствия более важны для класса «выживать вместе» с более весомым представительством крупного бизнеса. Это соображение полностью подтверждается при сравнении рейтингов той же пары препятствий на классификации респондентов по масштабу представляемого ими бизнеса: крупный бизнес болезненно воспринимает препятствия, связанные с потребностью в долгосрочном планировании.

Закljučая анализ, связанный с оценкой проблем бизнеса, обратимся к обделенному вниманием классу «покупать власть». Самое главное, что для него характерно, — недооценка препятствий, связанных с институциональными факторами. Это закономерно. Для представителей данной стратегии поведения важны не институты и их качество, а неформальные практики. Как указывалось выше, они находят оправдание в нерентабельности правового поведения. А это, в свою очередь, указывает на то, что они знают цену нынешним институтам. Для представителей данной группы характерно также повышенная, по сравнению с другими, оценка важности препятствия «Неодинаковое отношение бюрократии к разным фирмам (при толковании применяемых законов и правил)». Можно предположить, что свои неформальные методы они

рассматривают и как инструмент для решения этой проблемы. Предпринимателям этого типа менее важны и такие проблемы, как «Неразвитость экономической инфраструктуры» и «Отсутствие ясной и четкой экономической политики государства». Таким образом, носители стратегии «покупать власть» характеризуются недооценкой препятствий, порождаемых неэффективностью власти в сфере экономического регулирования, и завышением проблем, которые могут использоваться как оправдание их выбора стратегии поведения.

* * *

Один из главных выводов, который был сделан ранее в докладе «Диагностика коррупции...» по данным опроса «Бизнес-2001», состоит в том, что «захват государства» — не умозрительная конструкция, а явно выделяемая коллективная стратегия поведения части бизнеса. Наш анализ показывает, что не только сформировалась и действует сама стратегия, но и оформилась соответствующая ей социальная страта. Она объединяет бизнесменов по целям, стереотипам поведения, интересам и даже своеобразной этикой.

Изучение данных опроса «Бизнес-2005» и, соответственно, возможность рассмотрения диспозиций бизнеса в динамике позволяет дополнить этот вывод. Зафиксированный рост коррупции в России вызывает в качестве базовой ответной реакции предпринимателей рост распространенности стратегии «покупать власть». Мы отчетливо увидели, что предприниматели разбились на две группы. Одна (пока бóльшая) реагирует на коррупционное давление бегством от контактов с государством. Это выражается в уменьшении интенсивности коррупции. Другая группа, пока меньшая, но растущая, не ослабляет коррупционной интенсивности. На разрушение институтов нынешней властью и рост коррупционного давления с ее стороны они реагируют «асимметричным ответом», приспособливая коррупцию чиновников к своим целям. Это превращает сферу коррупции в генератор с положительной обратной связью, стимулирующий рост коррупции.

ГЛАВА 7. УСТАНОВКИ РЕСПОНДЕНТОВ И КОРРУПЦИЯ

§ 7.1. ОЦЕНКА УРОВНЯ КОРРУПЦИИ

Изучение оценок коррупции позволяет выявить общественное мнение о коррупции и, тем самым, правильно сориентировать стратегии антикоррупционного маркетинга. Совпадают ли оценки граждан с реальностью коррупционных отношений? В каких случаях коррупцию можно победить, просто правильно направив мероприятия антикоррупционного просвещения? Какой уровень власти воспринимается наиболее коррумпированным? С чем могут быть связаны возможные изменения в оценках коррумпированности?

КОРРУПЦИЯ В СИСТЕМЕ РАЗДЕЛЕНИЯ ВЛАСТЕЙ

Согласно таблице 7.1.1, 14% граждан в 2001 г. и 20,4% граждан в 2005 г. считают, что исполнительная власть на федеральном уровне «весьма бесчестна». Этот же вариант ответа в отношении федеральной законодательной власти выбрали почти в два раза больше респондентов. Удивительно, но факт: граждане считают более коррумпированным те органы государственной власти, на функционирование которых они сами способны повлиять посредством выборов. И, напротив, более закрытые и менее ответственные перед населением органы власти, лишённые механизмов обратной связи, и граждане и предприниматели посчитали менее коррумпированными.

С одной стороны, это свидетельство слабости гражданского общества, неспособного проконтролировать власть. Это и неудивительно, ведь почти 60% опрошенных граждан плохо представляют, за кого они голосуют на выборах. С другой стороны, это свидетельствует в какой-то мере и о несовершенстве российской политической системы, в которой орган власти — выразитель общей воли — превратился в институционального демагога, лишённого реального воздействия на исполнительную власть. Этим и обусловливается стабильно низкая оценка гражданами честности законодательной власти на федеральном уровне.

В отношении органов власти субъектов Российской Федерации и муниципалитетов оценка граждан более близка к реальности. Лидируют исполнительные органы власти, как регионального, так и муниципального уровня.

Таблица 7.1.1. Ранги рейтингов коррумпированности органов власти и иных общественных институтов по результатам исследований «Граждане-2001» и «Граждане-2005» (чем ниже ранг — тем коррумпированнее орган власти)

Орган власти	Граждане-2001	Граждане-2005
Федеральный уровень		
Правительство РФ	15	12
Государственная Дума РФ	3	3
Региональный уровень		
Администрация (правительство) республики, области, края, округа	8	7
Законодательный орган республики, области, края, округа	12	10
Местный уровень		
Администрации (мэрия) города, района, поселка, села	9	6
Местный представительный орган (совет, дума, законодательное собрание) города, района, поселка, села	11	8

Анализ динамики оценок коррупции гражданами показывает, что резко возросла оценка органов власти как весьма бесчестных. Лидером роста являются исполнительные органы местного самоуправления (на 9,6%). Меньше всего выросла доля граждан, дающих оценку «весьма бесчестный» Правительству РФ.

Оценивая коррумпированность судебной власти, граждане как в 2001 г., так и в 2005 г. проводят четкую демаркационную линию между высшими и нижестоящими судами. Последние оцениваются респондентами как более коррумпированное звено судебной системы.

Напомним, что в настоящей главе изучаются *оценки* уровня коррумпированности различных органов власти, а не их реальная коррумпированность. Вопрос о совпадении оценок и реальности важен прежде всего с практической точки зрения. Ведь подобное совпадение будет означать точное нацеливание общественного мнения против коррупции в том секторе, где она свирепствует больше всего.

Установлено, что наиболее коррумпированной областью государственного управления с позиции горизонтального разделения властей является власть исполнительная, а с точки зрения вертикального разделения властей — власть муниципальная. Причем, как первый сектор управления, так и второй резко выделяются на фоне остальных. Так, исполнительная власть контролирует 98,97% потока коррупционных средств в горизонтальном разрезе, а муниципальный уровень — 83,3% в вертикальном. Даже учитывая неполноту и смещенность оценки, лидерство одной ветви и одного уровня власти нали-

цо. Таким образом, оценки респондентов лишь частично обусловлены их реальной коррупционной практикой.

В отношении уровня власти столь большая разница между опытом и оценкой обуславливается тем, что респонденты гораздо чаще контактируют именно с муниципальной властью. Устойчивое несоответствие оценок коррумпированности (как в 2001, так и в 2005 г.) различных властей на федеральном уровне с реальной практикой коррупции можно объяснить тем, что респонденты оценивают уровень коррупции, во многом основываясь на внешних информационных источниках. В условиях монополизации информационного рынка одной элитной группировкой, перехода на пропагандистские формы общения власти с обществом, а также доминирования подданнической политической культуры общества, не доверяющей «говорильням», подобное явление более чем реально.

КОРРУМПИРОВАННОСТЬ РАЗЛИЧНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Роберт Клитгаард вывел формулу коррупции, которую можно изобразить так¹:

КОРРУПЦИЯ = МОНОПОЛИЯ + ДИСКРЕЦИОННАЯ ВЛАСТЬ – ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Перефразируя эту формулу, можно предложить четыре критерия коррумпированности органа государственной власти, а на материале нашего исследования проверить их валидность (респондентов просили выбрать наиболее и наименее коррумпированные, с их точки зрения, органы власти).

Итак, наиболее коррумпированы органы государственной власти:

- постоянно входящие в непосредственное соприкосновение с населением;
- наделенные наибольшими дискреционными полномочиями;
- наименее ответственные перед гражданами (через институт выборности);
- занимающие монопольное положение в определенном секторе управления.

В той мере, в какой оценки респондентов коррумпированности органов власти отражают реальную коррупционную практику, набор критериев, предложенный выше, может быть применен и к субъективным оценкам респондентов.

Наиболее коррумпированными органами государственной власти по оценкам респондентов, как в 2001, так и в 2005 г., являются правоохранительные органы и автоинспекция (хотя формально ГИБДД входит в состав МВД, т.е. правоохранительного министерства). Это полностью соответствует выдвину-

¹ Klitgaard R., Maclean-Abaroa R., Parris L. *Corrupt Cities. A practical guide to cure and prevention.* California. 2000. P. 26.

тым выше критериям. Ведь правоохранительные органы, занимая монопольное положение на «рынке» общественной безопасности, постоянно входят в соприкосновение с населением. Кроме того, они наделены наибольшими дискреционными полномочиями, а в силу своей невыборности, наименее ответственны перед гражданами.

В число наименее коррумпированных и в 2001, и в 2005 г. попали организации, либо не носящие государственного характера, либо имеющие квазигосударственную природу. Это — общественные организации (правозащитные, экологические, другие, вроде женских), церковные, администрации соборов и больниц, профсоюзы. Расхождение между гражданами и предпринимателями в оценке коррумпированности организаций проявилось в отношении армии и госбанков, которых граждане наименее коррумпированными не считают. В свою очередь, предприниматели не считают наименее коррумпированными коммунальные службы и администрации соборов и служб занятости.

РЕЙТИНГ КОРРУМПированности органов государственной власти и иных общественных институтов

Рейтинг коррумпированности был определен на материале ответов граждан по опросам 2001 и 2005 гг., а также опроса предпринимателей 2001 г. Все общественные институты, коррумпированность которых выяснялась при проведении полевого исследования, упорядочены от наиболее коррумпированных к наименее коррумпированным. В основу порядкового счета легли оценки граждан по материалам опроса 2001 г. (чем ниже порядковый номер рангового показателя, тем ниже уровень коррупции организации).

Таблица 7.1.2 еще раз позволяет удостовериться в принципиальном единстве мнений среди граждан и предпринимателей. Однако три институции они оценили по-разному. В большинстве своем это объясняется разностью социальных ролей, которые играют гражданин и предприниматель. Как оказалось, оценка гражданами частного предпринимательства гораздо более категорична, чем самими предпринимателями. И это совершенно естественно. Так же естественен тот факт, что профсоюзы для предпринимателей более коррумпированы, чем для граждан. Труднее объяснить разницу в оценках в отношении средств массовой информации, которые предприниматели считают более коррумпированными, а граждане — менее. Если это не случайность, вызванная погрешностями процедуры составления рейтинга (а разница в оценках небольшая), то, возможно, здесь сыграла роль большая опытность предпринимателей в общении с прессой. Ведь они чаще, чем граждане, узнают устройство средств массовой информации «с черного хода», а не с первой, красиво оформленной полосы издания.

Таблица 7.1.2. Рейтинг коррумпированности органов власти и иных общественных институтов (чем выше ранг — тем коррумпированнее)

Организация	Бизнес-2001	Граждане-2001
Администрация и учителя средних школ, училищ, техникумов	1	1
Другие общественные организации вроде женских, ветеранских, детских, юношеских	2	2
Общественные организации по охране окружающей среды	3	3
Церковь, религиозные организации	4	4
Правозащитные организации	5	6
Администрация и сотрудники поликлиник и больниц	6	9
Администрация и сотрудники собесов, служб занятости, других социальных учреждений	7	7
Государственные Банки (Госбанк, Сбербанк)	8	10
Государственные предприятия	9	11
Высшие Суды (Конституционный Суд, Высший Арбитражный Суд, Верховный Суд)	10	12
Органы национальной безопасности (ФСБ, СВР, ФАПСИ)	11	8
Профсоюзы	12	5
Частное предпринимательство	13	25
Администрация и преподаватели высших учебных заведений	14	15
Армия	15	14
Администрация Президента РФ	16	13
Правительство РФ (Кабинет министров)	17	13
Законодательный орган вашей республики, области, края, округа	18	18
Администрация (мэрия) вашего города, района, поселка, села	19	20
Местный представительный орган (совет, дума, законодательное собрание) вашего города, района, поселка	20	21
Коммунальные службы (ЖЭКи, ДЭЗы, домоуправления и т.п.)	21	23
Средства массовой информации	22	17
Нижестоящие суды (областной, городской, районный)	23	19
Совет Федерации («сенаторы»)	24	24
Администрация (правительство) вашей республики, области, края, округа	25	22
Правоохранительные органы (милиция, прокуратура, налоговая полиция)	26	26
Государственная Дума (депутаты)	27	27
Политические партии	28	29
Служба безопасности дорожного движения, автоинспекция	29	28

Таблица 7.1.3. позволяет проследить динамику оценок граждан (в опросе предпринимателей 2005 г. вопроса о степени коррумпированности различных общественных институтов не было). Базовый вывод, который очевиден по результатам анализа рангов рейтинга, — принципиальная устойчивость оценок респондентов в течение последних пяти лет. Однако некоторые изменения все-таки произошли.

Таблица 7.1.3. Ранги рейтингов коррумпированности органов власти и иных общественных институтов (чем ниже ранг — тем коррумпированнее)

Организация	Граждане-2001	Граждане-2005
Служба безопасности дорожного движения, автоинспекция (ГИБДД)	1	1
Политические партии	2	4
Государственная дума РФ (депутаты)	3	3
Правоохранительные органы (милиция, прокуратура, налоговая полиция)	4	2
Частное предпринимательство	5	13
Коммунальные службы (ЖЭКи, ДЕЗы, домоуправления и т.п.)	6	5
Совет федерации ("сенаторы")	7	9
Администрация (правительство) вашей республики, области, края, округа	8	7
Администрации (мэрия) вашего города, района, поселка, села	9	6
Нижестоящие суды	10	11
Местный представительный орган (совет, дума, законодательное собрание) вашего города, района, поселка, села	11	8
Законодательный орган вашей республики, области, края, округа	12	10
Средства массовой информации	13	14
Администрация и преподаватели высших учебных заведений	14	16
Правительство РФ (кабинет министров)	15	12
Армия	16	15
Высшие суды (Конституционный Суд РФ, Верховный Суд РФ, Высший Арбитражный Суд РФ)	17	19
Администрация президента РФ	18	17
Администрация и сотрудники поликлиник и больниц	19	18
Государственные предприятия	20	21
Государственные банки (Госбанк, Сбербанк)	21	25
Администрация и сотрудники собесов, служб занятости, других социальных учреждений	22	22
Правозащитные организации	23	24
Органы национальной безопасности (ФСБ, СВР, ФАПСИ)	24	20

Таблица 7.1.3. Продолжение

Профсоюзы	25	23
Церковь	26	29
Администрация и учителя средних школ, училищ, техникумов	27	26
Общественные организации по охране окружающей среды	28	28
Другие общественные организации вроде женских, ветеранских, детских, юношеских и т.п.	29	27

Отметим наиболее характерные сдвиги. Во-первых, выросла воспринимаемая коррумпированность правоохранительных органов — правоохранительные органы заняли второе место, потеснив политические партии. Оценивая это событие вместе с ростом оценок коррумпированности органов национальной безопасности (с 24 до 20 места), можно предположить, что активное вмешательство полицейских органов всех типов в хозяйственную деятельность, замещение криминальных группировок на рынках нелегальной защиты бизнеса, открытое и пристрастное участие правоохранительных органов в разрешении корпоративных конфликтов, их политизация не могли не сказаться на оценках граждан. Наряду с устойчивым недоверием к милиции, что достаточно характерно и подтверждается, в том числе, и ведомственными социологическими исследованиями, можно заметить новую тенденцию. Она связана с тем, что граждане все больше убеждаются в коррумпированности органов безопасности, которые всегда воспринимались общественным мнением как эффективные и честные подразделения, надежно защищающие безопасность граждан.

Во-вторых, повысилась в оценках коррумпированность Правительства РФ (с 16 до 12 места), снизились оценки коррумпированности государственных банков (с 21 до 25). Первое может быть связано с изменением состава Правительства, проведенными непопулярными реформами. Второе — с изживанием памяти о банковском кризисе и частичной демонополизации банковского сектора.

В-третьих, существенно снизилась оценка коррумпированности частного предпринимательства: этот институт передвинулся с 5 на 13 место. В 2001 г. только предприниматели оценивали коррумпированность частного предпринимательства существенно ниже, чем граждане, что совершенно естественно и объясняется диссонансом социальных ролей (точно по такой же причине граждане и предприниматели разошлись по вопросу профсоюзов в 2001 г.). Однако такие изменения в оценках граждан свидетельствуют о существенном позитивном сдвиге в общественном сознании. Он означает, прежде всего, сокращение социальной нетолерантности в отношении предпринимательства, повышение гражданского доверия к этому институту. Одновременно с этим становится понятным, как общество решает нетривиальный вопрос об ответственности за каждую коррупционную сделку в частности и за размах

коррупции в стране в целом. Если в 2001 г. виновными были подчас предприниматели, то в 2005 г. оценки все более смещаются в сторону власти, ее неэффективности. **Общество повзросло за эти пять лет, и этот существенный, обнадеживающий факт должен быть учтен в прогнозе развития коррупционной ситуации в России. Оценки и граждан, и предпринимателей стали более реалистичными, общество стало прямо смотреть в глаза одной из своих базовых проблем.**

§ 7.2. ОЦЕНКА УРОВНЯ КОРРУПЦИИ И ДОВЕРИЕ К ВЛАСТИ

Оценка уровня коррумпированности власти — важная составляющая массового сознания. Это касается любого общества, даже слабо коррумпированного. Именно представление о низком уровне коррупции своих властей делает общество нетерпимым даже к самым невинным, на первый взгляд, проявлениям коррупции. Еще в большей степени это касается стран с высоким уровнем коррупции. Но если в благополучных странах оценка уровня коррупции как низкой является фактором, стабилизирующим политический порядок, то в коррумпированных обществах оценка уровня коррумпированности власти как высокой становится дестабилизирующим фактором.

Учитывая высокую степень важности данной диспозиции, крайне важно разобраться в ее взаимосвязях с другими диспозициями. В первую очередь, это будет касаться такого явления, как доверие к власти. Эта взаимосвязь открывает ключ к пониманию важных политических процессов, определяемых состоянием массового сознания.

В данном параграфе предпринята попытка изучить эту взаимосвязь на материале опросов «Граждане-2001», «Бизнес-2001», «Граждане-2002», «Бизнес-2002» (подробности о них см. во Введении в § 1.1). Это позволит нам подойти к изучению рассматриваемой взаимосвязи на двух уровнях: на уровне респондентов как единиц наблюдения и на уровне регионов, что позволит сделать более надежные выводы. Важно и то, что измерение уровня доверия к власти осуществлялось в исследованиях 2001 и 2002 гг. разными способами.

ДОВЕРИЕ К ВЛАСТИ НА ИНДИВИДУАЛЬНОМ УРОВНЕ

Прежде всего, рассмотрим, как в опросах «Граждане-2001» и «Бизнес-2001» осуществлялось измерение уровня доверия к власти. В § 2.2 упоминалось, что

для этого в проекте «Диагностика российской коррупции — 2001» строилась синтетическая типология «Доверие к власти», классы которой описаны в упомянутом параграфе. Для удобства чтения мы повторяем эту таблицу здесь (таблица 7.2.1).

Таблица 7.2.1. Вербальное описание классов типологии «Доверие к власти»

Название класса	Вербальное описание класса
Доверчивые	Постоянная готовность доверять власти при негативной оценке отдельных фактов
Рациональные	Взвешенное отношение к власти при рациональной оценке ее действий
Недоверчивые	Стойкое недоверие к власти, не исключающее позитивной оценки отдельных фактов

Вот перечень вопросов, сопряженных в анкете с данной типологией:

«Какие из проблем нашего общества беспокоят вас больше всего? Укажите не более трех ответов».

В этом вопросе с множественным выбором ответов учитывалось использование респондентами следующих ответов:

«Слабость, беспомощность государственной власти».

«Угроза диктатуры».

«В какой степени вы доверяете перечисленным ниже организациям, органам власти?».

В этом табличном вопросе использовались оценки следующих институтов:

2 — Правительство, кабинет министров;

4 — Президент;

5 — Органы власти вашей республики, области, края;

7 — Государственная Дума;

8 — Местные органы власти — города, района, деревни;

10 — Правоохранительные органы: милиция, прокуратура, суд.

(60–8). «С каким из нижеприведенных суждений вы бы скорее согласились, а с какими нет?».

В этом вопросе с множественным выбором ответов учитывалось использование респондентами следующего ответа:

«Люди, которых мы выбираем в органы власти, быстро забывают о наших заботах».

Таким образом, использовались вопросы, в которых наличествовала как прямая оценка доверия к органам власти, так и косвенная — через проблемы, которые могут породиться властью.

Сравнение ответов респондентов из разных выборок показало главное отличие: во всех вопросах, связанных с прямой оценкой властей, предприниматели последовательно демонстрировали большую недоверчивость, чем граждане. Особенно отчетливо это проявилось в отношении Правительства (см. Приложение 2). Однако противоположная тенденция проявилась при оценке суждения «Люди, которых мы выбираем в органы власти, быстро забывают о наших заботах»: доля граждан, согласившихся с этим утверждением, была на 16% больше, чем доля предпринимателей.

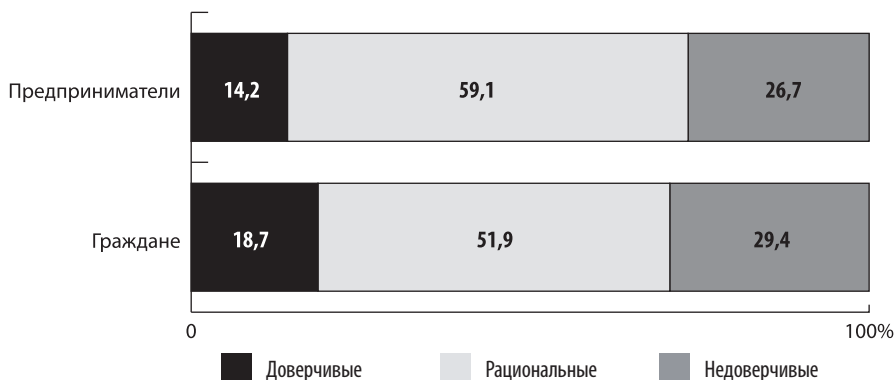


Рис. 7.2.1. Сопоставление типологий «Доверие к власти» на выборах граждан и предпринимателей (приведены объемы классов типологий в процентах) по данным опросов проекта «Диагностика российской коррупции — 2001»

Мы видим, что на рис. 7.2.1 объемы классов типологий для граждан и предпринимателей указывают на некоторый небольшой, но значимый сдвиг последних в сторону большей недоверчивости. Это проявляется, во-первых, в большем (относительно) объеме класса «рациональные» и, во-вторых, меньшей долей «доверчивых». Последнее различие, правда, на грани статистической ошибки.

Анализ зависимости типологии «Доверие к власти» с позиционными характеристиками для выборки граждан показывает следующее. Типичный представитель класса «доверчивых» живет в городе с населением менее 100 тыс. человек, перешагнул рубеж 65 лет, не имеет законченного среднего образования. Прочие характеристики не показывают зависимости с типологией «Доверие к власти». «Доверчивые» концентрируются среди сторонников КПРФ и блока «Единства» и ОВР, а «недоверчивые» склоняются к использованию возможности голосовать против всех. На президентских выборах 2000 г. «доверчивые» и «рациональные» концентрировались в электорате Путина, а среди голосовавших против всех была повышена доля «Недоверчивых».

Точно так же, как это было с типологией «Установка на коррупцию», единственная позиционная переменная, которая показала высокую зависимость с типологией «Доверие к власти» на выборке предпринимателей, оказалась наличие детей. Эта зависимость выразилась в том, что среди предпринимателей с детьми повышена доля класса «рациональные». К этому следует добавить, что характеристики бизнеса, который представляют респонденты в нашем исследовании, не влияют на их доверие к власти.

Зависимость между типологией «Доверие к власти» и политическими пристрастиями респондентов проявлялись в том, что «доверчивые» чаще, чем во

всей выборке, выражают готовность голосовать за СПС и блок «Единства» и ОВР, а «недоверчивые» предпочитают голосовать за КПРФ или игнорировать выборы. В электорате Путина повышена доля «доверчивых» предпринимателей и понижена — «недоверчивых».

Две синтезированные нами диспозиционные переменные продемонстрировали на выборке «Граждане-2001» высокую степень взаимосвязи с типологией «Доверие к власти». Для первой из них — «Адаптация» — взаимосвязь подтверждена с доверительной вероятностью, равной 0,001. Эта взаимосвязь обеспечивается, главным образом, за счет повышенной доли неадаптированных маргиналов среди недоверчивых к власти респондентов.

Более выраженная взаимосвязь (доверительная вероятность 1,65E-10) выявлена для типологии «Социальный интеллект» (рис. 7.2.2).

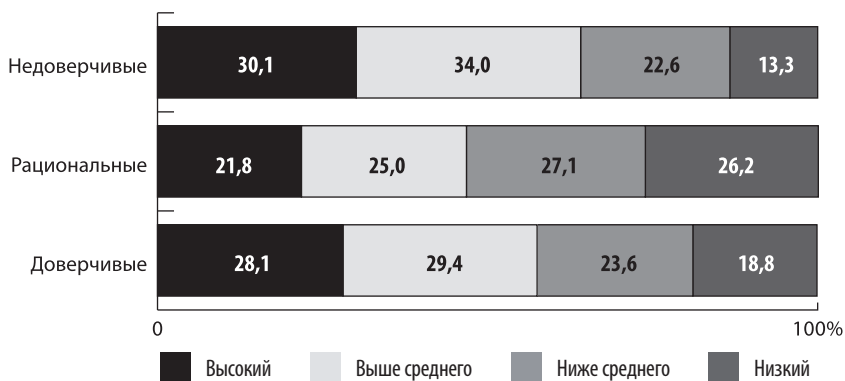


Рис. 7.2.2. Частоты распределения (в процентах) представителей классов с разным уровнем социального интеллекта среди классов типологии «Доверие к власти» (по данным опроса «Граждане-2001»)

Особенности структуры взаимосвязи, представленные на диаграмме рис. 7.2.2, понятны, когда мы сравниваем группы недоверчивых и доверчивых. Но гораздо интереснее тот факт, что наособицу стоит группа рациональных. Именно в ней наблюдается дефицит высокого социального интеллекта и избыток низкого. Это требует дополнительного изучения, выходящего за пределы данной книги.

Подобная закономерность, хотя и несколько меньше выраженная (доверительная вероятность 4,23E-04), наблюдается и на данных опроса «Предприниматели-2001». На тех же данных интересна, хотя и не очень выразительна (доверительная вероятность равна 0,003) взаимосвязь с переменной «Стратегия выживания» (см. § 6.6): среди наиболее колоритной группы «поку-

пать власть» больше представительство «недоверчивых». Можно предположить, что именно их учащенные контакты с властью, обусловленные процедурами «покупки», формируют недоверия этих бизнесменов.

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ОЦЕНКОЙ КОРРУПЦИИ И ДОВЕРИЕМ К ВЛАСТИ ПО ДАННЫМ ПРОЕКТА «ДИАГНОСТИКА КОРРУПЦИИ — 2001»

«Доверие к власти» у граждан оказалось крайне существенно взаимосвязано с «Оценкой уровня коррупции»: доверительная вероятность упала в данном случае до фантастически низкого уровня — 2,87Е-43. На рис. 7.2.3 видно, как стремительно — в три с лишним раза — меняется представительство класса «высокий уровень» при переходе от класса «доверчивые» к классу «недоверчивые», попутно также стремительно уменьшается представительство класса «низкий уровень».

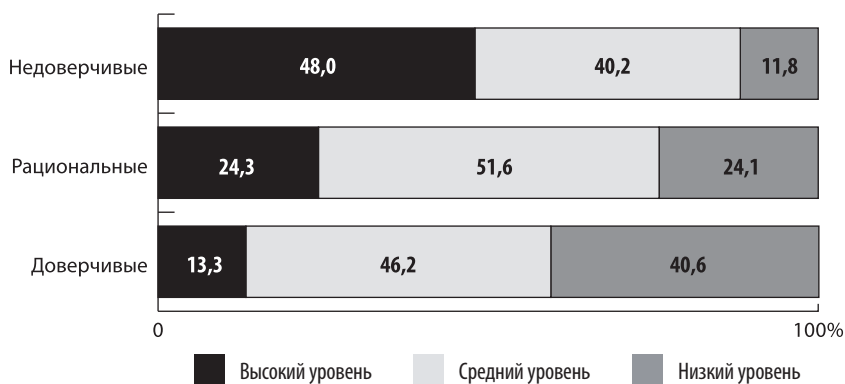


Рис. 7.2.3. Распределения частот представительства (в процентах) граждан из классов типологии «Оценка уровня коррупции» внутри классов типологии «Доверие к власти» по данным опроса «Граждане-2001»

Естественно, что была предпринята попытка проанализировать взаимосвязь между этими двумя характеристиками, используя их числовое выражение. Была надежда обнаружить несимметричность зависимости в духе треугольных диаграмм рассеяния (см. § 1.2). Однако диаграмма рассеяния оказалась не очень напоминающей треугольную. Тем самым, мы не можем говорить об однонаправленной статистической причинной связи в данном случае. Разумнее предположить, что обе рассматриваемые характеристики взаимо-

обуславливают друг друга. Убеждения в высокой коррумпированности власти ослабляют доверие к ней, а низкое доверие к власти способствует готовности приписывать ей любые пороки, в том числе — коррупцию.

Попытки найти корни данной взаимосвязи с помощью анализа частных корреляций не привели к успеху. Ни одна из используемых в качестве контролирующей переменных не привела к сколько-нибудь значимому снижению оценки зависимости. А в качестве таких переменных использовались «Активность контактов с государством», «Социальный интеллект», «Вовлеченность в коррупцию». Следовательно, наблюдаемая нами крайне высокая взаимосвязь между оценкой гражданами уровня коррумпированности власти и степень доверия к этой власти — явление не только статистически крайне отчетливое, но и вполне самостоятельное. Оно отражает, видимо, какие-то фундаментальные особенности массового сознания.

Все, что только что описано применительно к данным опроса «Граждане-2001», может быть перенесено на результаты анализа данных опроса «Бизнес-2001». Лишь изучаемая взаимосвязь выражена менее выпукло: доверительная вероятность равна 5,13Е-09. Это ожидаемый эффект падения степени зависимости на более однородной выборке.

ОЦЕНКА ДОВЕРИЯ К ВЛАСТИ В ПРОЕКТЕ «ИНДЕКСЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОРРУПЦИИ»

В проекте 2002 г. доверие к власти определялось с помощью следующего табличного вопроса:

В какой степени вы доверяете перечисленным ниже организациям, органам власти, институтам? (укажите оценку для каждой строки)

В список, подлежащий оценке, входили не только органы власти, но и различные институты гражданского общества, церковь. Список органов власти в таблице данного вопроса, подлежащих дальнейшей оценки, выглядел следующим образом (в табличном вопросе они расположены в том же порядке):

- Правительство РФ (Кабинет министров);
- Администрация Президента РФ;
- Законодательный орган вашей республики, области, края, округа;
- Президент вашей республики, губернатор вашей области, края, округа;
- Администрация (правительство) вашей республики, области, края, округа;
- Государственная Дума РФ (депутаты);
- Совет Федерации (сенаторы);
- Глава администрации (мэр) вашего города, района, поселка, села;
- Местный представительный орган (совет, дума, законодательное собрание) вашего города, района, поселка, села;
- Высшие суды (Конституционный суд РФ, Верховный суд РФ, Высший арбитражный суд РФ);

- Нижестоящие суды;
- Правоохранительные органы (милиция, прокуратура, налоговая полиция).

Каждый властный институт оценивался по следующей шкале:

- Полностью доверяю;
- Скорее доверяю;
- Скорее не доверяю;
- Совсем не доверяю;
- Затрудняюсь ответить.

Для анализа социологических данных, собиравшихся в рамках проекта «Индексы региональной коррупции», в части анализа табличных вопросов, использовались статистические процедуры, весьма близкие тем, что описаны в § 1.3. Сходство процедур таково, что сравнение результатов применения обеих методик доставляло коэффициент корреляции, отличавшийся от единицы в третьем знаке после запятой.

На выходе первого этапа применения использовавшейся статистической процедуры имелась таблица следующего вида:

Регионы	Институты власти			
	I_1	I_2	·	I_{12}
регион 1	$R_{1,1}$	$R_{1,2}$	·	$R_{1,12}$
регион 2	$R_{2,1}$	$R_{2,2}$	·	$R_{2,12}$
.....				
регион 40	$R_{40,1}$	$R_{40,2}$	·	$R_{40,12}$

Строки этой таблицы соответствуют регионам, охваченным исследованием, а столбцы — властным институтам, перечисленным в приведенном выше списке. В клетках таблицы R_{ij} — значение рейтинга доверия j -му институту в i -м регионе. Вслед за этим в каждом i -м регионе усреднялись рейтинги всех институтов по уровням власти и по ветвям власти. Например, чтобы получить рейтинг доверия местной власти, усреднялись рейтинги доверия следующим властным институтам: «Глава администрации (мэр) вашего города, района, поселка, села» и «Местный представительный орган (совет, дума, законодательное собрание) вашего города, района, поселка, села». В результате получаются, помимо исходных, следующие рейтинги доверия:

- рейтинг доверия федеральной власти;
- рейтинг доверия региональной власти;
- рейтинг доверия местной власти;
- рейтинг доверия исполнительной власти;
- рейтинг доверия законодательной власти;
- рейтинг доверия судебной власти;
- рейтинг доверия правоохранительным органам.

Помимо перечисленных, вводился и общий рейтинг доверия властям в целом как среднее по всем начальным рейтингам. Все перечисленные рейтинги рассчитывались отдельно для граждан и предпринимателей. Значение рейтинга меняется от 0 до 1: чем ближе к единице, тем больше доверие. Результаты этих вычислений для всех регионов можно найти, в частности, на сайте Фонда ИНДЕМ. Ниже мы приведем некоторые обобщенные результаты.

Предварительный анализ данных показал следующую воспроизводящуюся тенденцию: по всем оценочным рейтингам обнаруживалось общее выделяющееся наблюдение — Республика Башкортостан. По всем показателям доверия рейтинги этого субъекта федерации резко вылетали из общей группы данных на дистанцию, от крайней точки не меньшую, чем половина размаха оставшейся части выборки. Это наблюдение было явной аномалией и потому было исключено из дальнейшего статистического анализа.

На приведенном ниже рисунке сопоставлены с помощью медиан рейтинги разных уровней власти для граждан и предпринимателей.

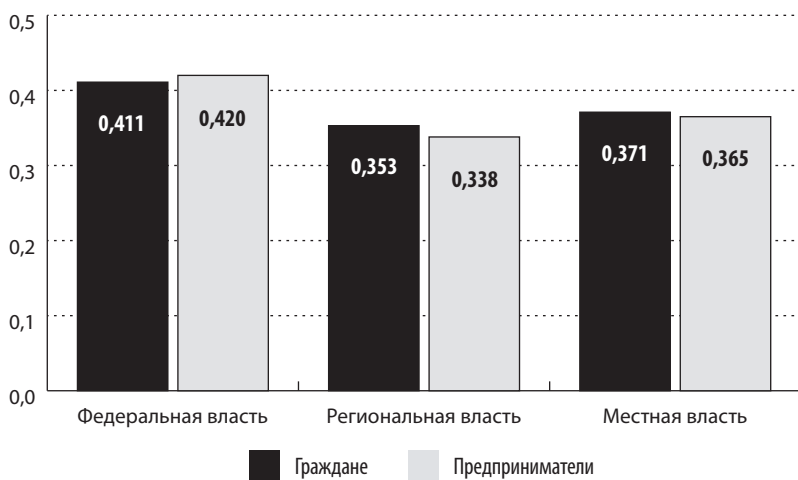


Рис. 7.2.4. Медианные значения рейтингов доверия разным уровням власти среди граждан и предпринимателей по данным проекта «Индексы региональной коррупции».

Анализируя данные, представленные на диаграмме рис. 7.2.4, мы можем сделать следующие выводы: нет существенных различий между оценками предпринимателей и граждан; федеральная власть пользуется несколько большим доверием, чем региональная и местная; различия в уровне доверия

региональным и местным властям статистически незначимы. Эти предположения подтверждаются с помощью непараметрических тестов для парных связанных выборок. В частности, согласно тесту Вилкоксона, доверительная вероятность, позволяющая нам оценивать альтернативную гипотезу о том, что граждане меньше доверяют федеральной власти, нежели региональной, равна $2,63E-04$; такая же доверительная вероятность, вычисленная по критерию знаков, равна $0,004$. Такие же статистически значимые различия между доверием федеральным и прочим властям выявляются на данных о предпринимателях.

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ОЦЕНКОЙ КОРРУПЦИИ И ДОВЕРИЕМ К ВЛАСТИ ПО ДАННЫМ ПРОЕКТА «ИНДЕКСЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОРРУПЦИИ»

Оценка коррупции в проекте 2002 г. осуществлялась не так, как это описано применительно к проекту «Диагностика российской коррупции — 2001». Напротив, использовался метод точно такой же, как описан выше. То есть оценка доверия и оценка уровня коррупции производилась с помощью единой методики. Только соответствующий табличный вопрос формулировался несколько иначе:

Как бы вы оценили следующие органы власти, организации, социальные группы по степени их коррумпированности? (Укажите оценку для каждой строки)

Респонденты могли выбирать из следующих оценок:

- весьма честный;
- довольно честный;
- довольно бесчестный;
- весьма бесчестный;
- затрудняюсь ответить.

Далее строились рейтинги по той же методике и схеме, что описаны выше. Рейтинг менялся от 0 до 1: чем ближе к 1, тем выше уровень коррупции в органе власти, по мнению респондентов. Как и в случае оценки доверия, выявилось «вылетающее» наблюдение — Республика Башкортостан, которое исключено из дальнейшего статистического анализа.

Наш корреляционный анализ взаимосвязи между доверием к власти и оценками ее коррумпированности охватывал все доступные осмысленные сочетания переменных, одна из которых характеризовала доверие к какому-либо сегменту власти, а другая — оценку уровня коррумпированности того же сегмента власти. Все результаты расчетов без исключения объединялись единым результатом: фиксировалась статистически значимая взаимосвязь. Мы приводим только фрагмент этих результатов, чтобы продемонстрировать уровень зависимости. Некоторые результаты вычислений приведены в таблице 7.2.2.

Таблица 7.2.2. Коэффициенты линейной корреляции и соответствующие доверительные вероятности для некоторых пар рейтингов доверия к власти и оценки уровня коррупции органов власти по данным опроса «Граждане-2002»

Институт власти	Линейная корреляция	Доверительная вероятность
Власть в целом	-0,888	4,66E-14
Федеральная власть	-0,884	8,91E-14
Региональная власть	-0,919	1,59E-16
Местная власть	-0,930	1,06E-17

Мы видим повсеместно очень высокую отрицательную статистическую зависимость: чем ниже доверие, тем выше оценка уровня коррупции. Любопытно повышение взаимосвязи по мере перехода от федерального уровня власти к местному. Тут пока возможны только спекуляции. Например, чем ближе власть к избирателю, тем лучше он осведомлен о степени ее коррумпированности. Именно это обстоятельство объясняет наблюдаемый рост корреляции по мере продвижения по уровням власти вниз. На приведенном ниже рис. 7.2.5 можно увидеть диаграмму рассеяния между рейтингами доверия к власти и оценки уровня коррупции власти в целом. Мы видим облако рассеяния, типичное для линейной модели статистической зависимости. Опять нет оснований говорить о направленности статистической зависимости.

Теперь посмотрим те же характеристики для данных о предпринимателях.

Таблица 7.2.3. Коэффициенты линейной корреляции и соответствующие доверительные вероятности для некоторых пар рейтингов доверия к власти и оценки уровня коррупции органов власти по данным опроса «Бизнес-2002»

Институт власти	Линейная корреляция	Доверительная вероятность
Власть в целом	-0,825	1,10E-10
Федеральная власть	-0,858	2,87E-12
Региональная власть	-0,805	6,74E-10
Местная власть	-0,852	5,72E-12

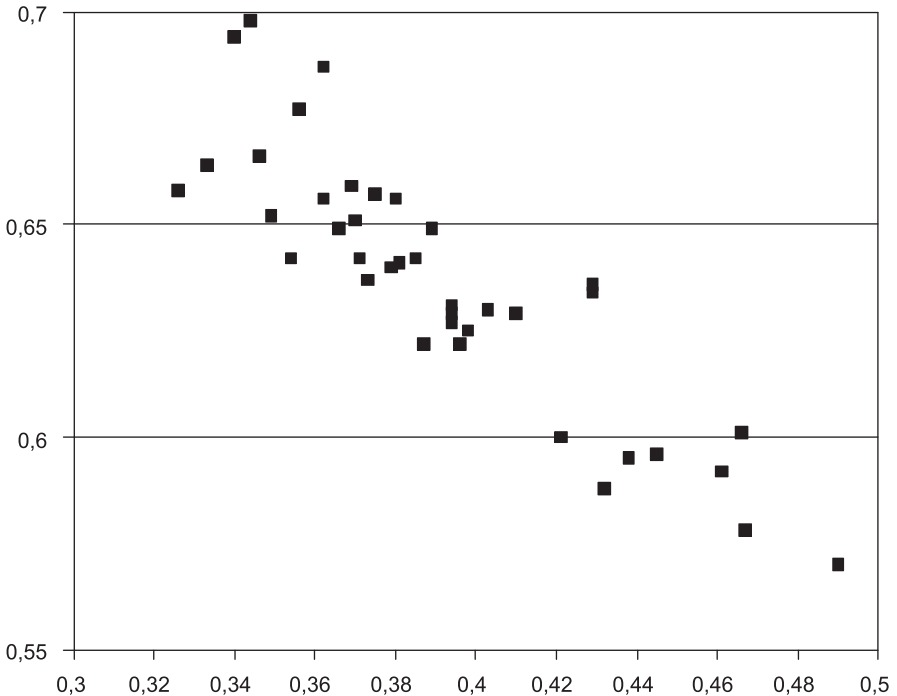


Рис. 7.2.5. Диаграмма рассеяния между региональными рейтингами доверия власти в целом и оценки уровня коррумпированности власти в целом по данным опроса «Граждане-2002».

Мы видим те же высокие отрицательные коэффициенты корреляции, но с несколько бóльшими доверительными вероятностями, хотя по-прежнему демонстрирующими крайне высокий уровень значимости. Несколько иначе выглядят соотношения между коэффициентами корреляции, соответствующими разным уровням власти. Но, как ни странно, именно такое соотношение подтверждает ту спекуляцию, к которой мы прибегли выше. Дело в том, что основная масса предпринимателей общается либо с федеральными органами власти в лице органов нижнего уровня — налоговыми, пожарными, правоохранительными, либо с муниципальными властями, прежде всего по вопросам производственной недвижимости. При этом с региональными властями общение меньше. Тем самым можно предположить, что подтверждается следующая гипотеза: чем интенсивнее контакты социальной группы с органом власти, тем в большей степени корреспондируются в этой группе оценки данного органа как коррумпированного и степень доверия к нему.

* * *

Полученные результаты, столь же убедительные, сколь и незамысловатые, тем не менее, имеют важные содержательные последствия.

Первое из них — непредсказуемая смещенность способов измерения коррупции, построенных на оценочных суждениях. К сожалению, к таковым относятся очень многие социологические инструменты, включая известный Индекс восприятия коррупции, ежегодно публикуемый международной организацией Transparency International. Мы видели на примере наших данных очевидный и объяснимый выброс — рейтинги Республики Башкортостан. Не секрет, что в этом регионе давно установлен один из самых жестких авторитарных режимов. Именно это обстоятельство могло способствовать формированию мнений, повлиявших на результаты анкетирования в регионе и приведших к наблюдаемому выбросу.

Подобный феномен мы можем наблюдать с помощью полученных нами данных по ответам на вопрос, представленным в следующей таблице.

Таблица 7.2.4. Частоты (в процентах) ответов на вопрос «Когда, на ваш взгляд, были больше распространены коррупция, взяточничество, хищение государственных средств, блат, кумовство? Не более 2-х ответов» по данным исследований «Диагностика российской коррупции — 2001» и «Диагностика российской коррупции — 2005»

Варианты ответов	Граждане		Бизнес	
	2001	2005	2001	2005
До революции	4,4	3,4	4,4	4,6
В советское время	25,0	13,8	27,4	23,3
В период М. Горбачева	22,0	19,3	14,1	13,1
В период президентства Б. Ельцина	58,0	57,8	57,3	53,8
В нынешний период президентства В. Путина	14,3	43,1	11,0	37,6
Затрудняюсь ответить	4,4	9,6	19,3	11,6

Мы видим, что для обоих периодов, фигурирующих в вопросе, лидером по оценке коррупции является период Ельцина; это касается как граждан, так и бизнеса. Оценка коррумпированности периода Путина в 2001 г. уступала по уровню честности только исторически отдаленным временам царизма, но в 2005 г. выходит на второе место по степени пораженности коррупцией. В этих результатах отчетливо видна смесь наведенного влияния отношений людей к Путину и Ельцину, с одной стороны, и практики — с другой. Практика подсказывает, что коррупция либо не убывает (в случае бытовой коррупции), либо растет (в случае деловой). Но низкий рейтинг Ельцина и высокий Путина искажает эту информацию. Только четыре года опыта начинают несколько менять эту искаженную картину.

Таким образом, мы можем уверенно утверждать, что смежные диспозиции людей искажают их оценку уровня коррупции. При этом мы пока не можем надежно говорить о степени и характере таких искажений. Это заставляет с определенной настороженностью относиться к использованию измерителей коррупции, основанных на субъективных оценках.

Второе последствие наших результатов имеет прикладной характер. Современная власть в России не очень боится обвинений в коррупции. Дело не только в беспомощности правоохранительной и судебной систем, но и в уверенности в том, что граждане привыкли к этому явлению, потеряли нравственную чувствительность. Однако наши данные указывают на устойчивую взаимосвязь высокой оценки коррумпированности и низкого уровня доверия к власти. Кроме того, важно отсутствие направленности в этой взаимосвязи. Низкое доверие к власти одинаково способствует высокой оценке ее коррумпированности, как и представление о коррумпированности власти — отсутствию доверия к ней. Следовательно, работая в какой-то момент как генератор с положительной обратной связью, представление о коррумпированности власти может стремительно обрушивать ее популярность.

§ 7.3. ОЦЕНКА КОРРУПЦИИ И ПРАКТИКА КОРРУПЦИИ

Результаты, описанные в предшествующем параграфе подсказывают естественный вопрос: а связаны ли все-таки субъективные оценки коррупции с коррупционной практикой граждан? И если связаны, то, с какими сторонами коррупционной практики, свойствами и характеристиками коррупционных ситуаций? Наш анализ позволил сделать следующий важный вывод: если респонденты дают субъективные оценки коррумпированности практических ситуаций, то такая связь, и довольно высокая, существует. Этот параграф посвящен обоснованию этого важного результата.

СРАВНЕНИЕ СИТУАЦИЙ БЫТОВОЙ КОРРУПЦИИ

Анкеты наших опросов «Граждане-2001» и «Граждане-2002» содержали следующий общий табличный вопрос:

Как часто, по вашему мнению, гражданам России приходится сталкиваться со взяточничеством, коррупцией в отдельных сферах повседневной жизни, перечисленных ниже? *(Укажите оценку для каждой строки)*

Далее следовала таблица, строки которой соответствовали списку, который фигурировал в вопросах о последнем коррупционном опыте наших респондентов (см. § 3.1, таблица 3.1.2; правда, там приведен слегка урезанный список). Каждая ситуация оценивалась по следующим категориям:

- не приходится;
- редко;
- время от времени;
- довольно часто;
- очень часто.

Ясно, что в данном вопросе «часто давать взятки» является синонимом любого другого выражения, которое стимулирует респондента давать обобщенную субъективную оценку степени коррумпированности того или иного вида государственных услуг, стоящих за оцениваемой коррупционной ситуацией. Иными словами, мы рассчитываем, что получаем не оценку «частоты коррупции» в каком-либо буквальном смысле, а обобщенную оценку коррупции. Ниже мы увидим, что респонденты именно так и воспринимают подобный вопрос.

По ответам респондентов на данный табличный вопрос по методике, описанной в § 1.3, были рассчитаны «рейтинги коррумпированности» всех коррупционных ситуаций. Одновременно мы имели многочисленные характеристики этих ситуаций в их ипостаси соответствующих коррупционных рынков. Эти характеристики описаны в § 3.1. Для установления результата, заявленного в начале параграфа, был сформирован файл для предстоящего регрессионного анализа. В нем в качестве зависимой переменной фигурировал упомянутый выше рейтинг коррумпированности коррупционных ситуаций, а в качестве независимых переменных — многочисленные характеристики специальных рынков бытовой коррупции. Как показал предварительный анализ, поиск должен производиться в классе нелинейных моделей множественной регрессии.

Эксперименты с такими моделями позволили установить, что оптимальной является модель, в которой рейтинг коррумпированности предсказывается с помощью только двух характеристик. Ими оказались риск коррупции и средний размер взятки, что привело к построению следующей регрессионной модели.

$$\text{Рейтинг коррумпированности} = -0,145 + 0,148 (\text{риск коррупции})^{1/3} + 0,020 \ln(\text{средний размер взятки}).$$

Существенен не только изящный и не громоздкий вид модели, но и высокое статистическое качество. Коэффициент корреляции между исходными и модельными значениями равен 0,955. Объясненная дисперсия предсказываемой величины 91,2 %. Доверительные вероятности для регрессионных коэффициентов равны соответственно 1,51E-06 и 0,0025.

Добавление к этой модели, например, рейтинга удовлетворенности услугами государственных органов не дает существенного приращения качества

модели, а соответствующий регрессионный коэффициент имеет доверительную вероятность больше 0,1. То же касается других характеристик коррупционной практики, которыми мы располагаем. В частности, субъективная оценка коррупции не зависит от потребности в коррупционных услугах в различных сферах. Последнее обстоятельство весьма любопытно. Его можно интерпретировать следующим образом: оценивая коррупцию, граждане агрегируют объективные показатели коррупционных рынков, индуцируемые властью; одновременно они игнорируют свою роль в формировании коррупции как явления.

Важно подчеркнуть, что субъективные оценки коррумпируемости ситуаций давались всеми респондентами — и вовлеченными в коррупционную практику, и утверждавшими, что ни разу в жизни не давали взятку. Можно заключить, что информация о практических параметрах наших коррупционных рынков имеет широкое хождение и влияет на субъективные оценки граждан.

Полученный выше результат и его статистическая убедительность явно нетривиальны, а потому нуждаются в подтверждении. Мы попробуем получить его, используя данные опроса «Граждане-2002» и применяя все те же подходы. Отличие состоит в том, что в этом исследовании несколько иначе строился рейтинг коррупционности ситуаций по ответам на описанные в начале параграфа вопрос. В результате полученная нелинейная регрессионная модель имеет как сходства, так и различия с предшествующей:

$$\text{Рейтинг коррупции} = 0,142 + 0,398 (\text{риск коррупции}) + 0,016 \ln(\text{объем коррупционного рынка}).$$

Поразительно сходство оценок точности регрессионной модели. Коэффициент корреляции между исходными и модельными значениями равен 0,955. Объясненная дисперсия предсказываемой величины равна 91,2 %. Доверительные вероятности для регрессионных коэффициентов равны соответственно 2,1E-05 и 0,082.

Ключевое различие между двумя моделями состоит в том, что вместо среднего размера взятки в качестве второго слагаемого фигурирует объем коррупционного рынка. Самое главное в сходстве — наличие риска коррупции в обеих моделях (хотя во втором случае эта величина входит в модель линейным образом). Следует признать, что общее перевешивает различие. Все-таки в обоих случаях субъективную оценку коррупции предсказывают две переменные, одна из которых — риск коррупции, а вторая выражает в той или иной форме денежные потери граждан от вступления в коррупционную сделку.

Следует подчеркнуть, что в обеих формулах использовались нестандартизированные коэффициенты при независимых переменных. Если перейти к стандартизированным коэффициентам, то мы увидим еще одно важное сходство моделей: в обоих случаях коэффициент при риске коррупции примерно в три раза превосходит коэффициент при второй независимой переменной. Отсюда можно выдвинуть следующую интересную гипотезу: **в субъективную**

оценку коррупции частота попадания в коррупционную ситуацию вносит существенно больший вклад, чем цена взятки.

СРАВНЕНИЕ РЕГИОНОВ

Другой способ верификации полученных выше результатов можно обеспечить, поменяв наблюдения: теперь мы перейдем от сравнения коррупционных ситуаций к сравнению различных регионов. Это позволяют сделать те же данные опроса «Граждане-2002». В этом случае мы подвергаем регрессионному анализу данные, образующие таблицу, в которой строки соответствуют сорока регионам, а столбцы — множеству характеристик коррупции. Среди них не менее дюжины представляют собой ту или иную форму рейтинга субъективных оценок уровня коррупции в регионе.

Сразу следует отметить три обстоятельства, выявленные в ходе анализа региональных данных. Первое — многочисленные эксперименты с различными наборами зависимых и независимых переменных не привели к построению модели сколько-нибудь близко приближающейся по качеству к описанным выше. Второе — риск коррупции снова оказался той характеристикой, которая убедительнее других коррелировала с различными рейтингами оценки уровня коррупции в регионе. Третье обстоятельство — не выявлено статистически значимых зависимостей между рейтингами оценки коррупции и характеристиками коррупционной практики, учитывающих денежный размер взятки.

Ниже в качестве примера приведена одна из полученных моделей. В качестве измерителя субъективной оценки коррупции респондентами в ней использована следующая. Сначала по вопросу, тождественному представленному в начале параграфа, внутри выборки каждого региона строятся рейтинги оценки коррумпируемости ситуаций. Получается матрица данных, строки которой соответствуют регионам, а столбцы — ситуациям. Эта матрица подвергается анализу методом главных компонент, а первая главная компонента берется в качестве искомого индекса. Ниже для него будет использовано обозначение IFC. Далее приводится формула модели и ее параметры:

$$IFC = -2,774 + 3,190 \text{ риск коррупции} + 2,271 \text{ вовлеченность в коррупцию.}$$

Эта модель имеет существенно худшее качество: коэффициент корреляции между исходными и модельными значениями равен 0,522. Объясненная дисперсия предсказываемой величины равна 27,2 %. Доверительные вероятности для регрессионных коэффициентов равны соответственно 0,044 и 0,082. Модель нельзя признать совершенно непригодной, на это указывает применение F-теста, характеризующего соотношение между дисперсиями объяснен-

ных данных и остатков. Соответствующая ему доверительная вероятность равна 0,003.

Мы снова отмечаем здесь ведущую роль риска коррупции как детерминанты восприятия уровня коррупции. Но в качестве второй независимой переменной мы видим вовлеченность в коррупцию (напомним — это доля граждан, которые хотя бы раз в жизни попадали в коррупционную ситуацию).

* * *

Проведенный анализ позволяет считать достаточно обоснованными следующие предположения. Восприятие гражданами уровня коррупции может быть вполне адекватным и отражать ее практику, если предлагать гражданам оценивать ситуации конкретные и близкие их повседневному опыту или опыту знакомых им людей. По мере того, как объект оценки становится менее конкретным и/или отдаленным от повседневного опыта, восприятие коррупции становится менее взаимосвязанным с характеристиками практики.

§ 7.4. ПРИЧИНЫ КОРРУПЦИИ В ПОНИМАНИИ РЕСПОНДЕНТОВ

Анкета, распространявшаяся среди граждан и предпринимателей, включала вопрос, предназначенный для изучения особенностей восприятия респондентами причин коррупции. Вопрос был сконструирован одинаково как в опросе предпринимателей и граждан 2001 г., так и в опросе 2005 г., что облегчает задачу выявления динамики состояния сознания респондентов.

«Приведенный ниже список содержит возможные причины, которые порождают коррупцию в России. Оцените важность этих причин в порождении коррупции, выбрав один из вариантов ответа: "важно" или "неважно"».

Проанализируем представления о базовых причинах коррупции среди граждан и предпринимателей, используя ранги рейтингов, сконструированных на основе результатов ответов респондентов на вопрос о причинах, порождающих коррупцию, по методике, описанной в § 1.3.

Для удобства в таблицах, предложенных ниже, ранги рейтингов приведены в порядке убывания важности (то есть от более важных причин к менее важным).

Пятерка ключевых причин коррупции, по мнению граждан, не изменилась. И в 2005, и в 2001 г. причины носят такой же разносторонний характер, демонстрируя системность данной проблемы. Причины коррупции коренятся и в неэффективности деятельности по разоблачению коррупции, и в слабости

Таблица 7.4.1. Рейтинг причин коррупции по результатам ответов граждан в 2001 и 2005 гг. (ранговые показатели, чем ниже ранг — тем более значима причина коррупции)

Причина коррупции	Граждане 2001	Граждане 2005
Коррупцированность власти на высшем уровне	1	1
Плохая работа правоохранительных органов	2	2
Нечеткость законов, дающая возможность их широкого толкования чиновником	3	3
Противоречия законов друг другу или внутри одного и того же закона	4	4
Влияние крупных бизнесменов на власть	5	6
Аморальность политиков, госслужащих	6	7
Широкая свобода усмотрения чиновника, предоставляемая законом или инструкцией	7	8
Слабая судебная система, включая исполнение судебных решений	8	9
Отсутствие стимулов честной работы чиновников	9	18
Плохой пример, подаваемый политическими лидерами («рыба гниет с головы»)	10	11
Смыкание власти и бизнеса	11	11
Неупорядоченность контрольной деятельности государства	12	5
Чрезмерные налоги и сборы	13	14
Ослабленный контроль государства за бизнесом	14	15
Необходимость получения массы согласований и разрешений	15	10
Неправильное использование зарубежной помощи России	16	20
Работа должностных лиц плохо регламентирована правилами	17	12
Низкий образовательный и культурный уровень чиновников	18	17
Низкий образовательный и культурный уровень населения	19	22
Обилие ведомственных инструкций (постановлений, циркулярных писем и проч.)	20	16
Незаконченность экономических реформ	21	21
Исторические традиции мздоимства, лихоимства, воровства	22	19
Низкая зарплата чиновников	23	28
Радикальные экономические реформы	24	23
Слабые гарантии достойного обеспечения чиновника при уходе с государственной службы	25	27
Ускоренная приватизация	26	24
Слишком обширное вмешательство государства в экономику	27	25
Неоконченная приватизация	28	26
Другие общественные организации вроде женских, ветеранских, детских, юношеских и т.п.	29	27

институтов, и в «скупке власти на корню» бизнесменами, и, что самое главное, в распространенности верхушечной коррупции (*grand corruption*).

Анализ данных, представленных в таблице, свидетельствует о том, что существенно выросла значимость таких причин коррупции, как:

- неупорядоченность контрольной деятельности государства;
- необходимость получения массы согласований и разрешений;
- работа должностных лиц плохо регламентирована правилами.

Заметим, что изменения затронули причины, имеющие общее смысловое наполнение, а поэтому могут рассматриваться как единый сдвиг в восприятии причин коррупции. Граждане все чаще ставят знак равенства между коррупцией и государственными услугами низкого качества, и все чаще коррупция воспринимается как, порой, единственный механизм повышения качества государственных услуг. Можно говорить о возникновении «институциональной ловушки», которая состоит в том, что текущие процедуры деятельности органов исполнительной власти по предоставлению государственных услуг остаются без изменений не потому, что веберовский бюрократ склонен придерживаться текущих правил и не любит инновации. Нет, его консервативность определяется не отсутствием интереса в изменениях, а прямой заинтересованностью в сохранении статуса-кво. Тем самым, традиционные способы «лечения» лени и апатии веберовского бюрократа здесь будут бессильны.

Сдвиг восприятия причин коррупции любопытен также тем, что оценки граждан начинают все в большей степени напоминать оценки предпринимателей. Бюрократия выходит на новые рынки, заставляя платить за качество дополнительно не только предпринимателей, но и граждан, расширяя номенклатуру «коррупционных услуг». В § 3.1 это фиксировалось ростом риска коррупции. Несмотря на снижение готовности платить взятки, мы являемся свидетелями расширения и укоренения коррупционных практик, что сопровождается ростом понимания коррупции.

Другие изменения также едины по своему содержательному наполнению:

- отсутствие стимулов честной работы чиновников;
- низкая зарплата чиновников.

Посмотрим, изменилось ли что-нибудь в сознании предпринимателей за прошедшее пятилетие. В таблице 7.4.2 приведен рейтинг ответов предпринимателей на вопрос о причинах, порождающих коррупцию. Анализ таблицы показывает, что и во мнении предпринимателей практически ничего не изменилось. Прослеживается рост «государственнических настроений»: предприниматели стали немного чаще указывать в качестве значимой причины «ослабленный контроль государства за бизнесом». В то же время, предприниматели, в отличие от граждан, в большей степени жалуются на некачественные институты государственного управления и низкое качество законов, не забывая и о верхушечной коррупции.

Так же, как и граждане, предприниматели стали считать менее важной такую причину, как «низкая заработная плата чиновников».

Из сопоставления таблиц 7.4.1 и 7.4.2 видно, что и население, и предприниматели называют примерно одинаковый набор причин коррупции, с той лишь разницей, что у граждан он более разносторонен. Этот результат является достаточно неожиданным (высокий рейтинг причин коррупции среди граждан, связанных с законами и судебной системой — несвойственных для обычной бытовой практики институтов). К ним относятся представления о «нечеткости законов», «противоречивости законов», «слабой судебной системе» — все это плодит произвол чиновников и коррупцию.

Таблица 7.4.2. Рейтинг причин коррупции по результатам ответов предпринимателей в 2001 и 2005 гг. (ранговые показатели, чем ниже ранг — тем более значима причина коррупции)

Причина коррупции	Бизнес-2001	Бизнес-2005
Нечеткость законов, дающая возможность их широкого толкования чиновником	1	2
Коррупционность власти на высшем уровне	2	1
Необходимость получения массы согласований и разрешений	3	6
Противоречия законов друг другу или внутри одного и того же закона	4	3
Неупорядоченность контрольной деятельности государства	5	5
Широкая свобода усмотрения чиновника, предоставляемая законом или инструкцией	6	4
Плохая работа правоохранительных органов	7	9
Смыкание власти и бизнеса	8	11
Слабая судебная система, включая исполнение судебных решений	9	10
Влияние крупных бизнесменов на власть	10	8
Чрезмерные налоги и сборы	11	14
Обилие ведомственных инструкций (постановлений, циркулярных писем и проч.)	12	15
Отсутствие стимулов честной работы чиновников	13	16
Работа должностных лиц плохо регламентирована правилами	14	12
Плохой пример, подаваемый политическими лидерами («рыба гниет с головы»)	15	13
Аморальность политиков, госслужащих	16	7
Неправильное использование зарубежной помощи России	17	19
Незаконченность экономических реформ	18	18

Таблица 7.4.2. Продолжение

Низкий образовательный и культурный уровень чиновников	19	17
Низкий образовательный и культурный уровень населения	20	22
Исторические традиции мздоимства, лихоимства, воровства	21	20
Низкая зарплата чиновников	22	26
Слишком обширное вмешательство государства в экономику и другие сферы жизни	23	24
Радикальные экономические реформы	24	25
Ускоренная приватизация	25	23
Ослабленный контроль государства за бизнесом	26	21
Слабые гарантии достойного обеспечения чиновника при уходе с государственной службы	27	27
Неоконченная приватизация	28	28
Другие общественные организации вроде женских, ветеранских, детских, юношеских и т.п.	29	27

В то же время, структура главных причин, с точки зрения предпринимателей, соответствует интуитивным представлениям: существенную роль, по их мнению, играют некачественные институты — как самого права, так и правоприменения, бюрократического управления.

И гражданами, и предпринимателями невысоко котируются экономические причины коррупции, например, все, что связано с радикальными экономическими реформами, приватизацией, или, напротив, с чрезмерным вмешательством государства в экономику. Эти причины занимают места в последней пятерке рейтинга.

СИНТЕТИЧЕСКАЯ ТИПОЛОГИЯ ПРИЧИН КОРРУПЦИИ

Понимание причин коррупции обладает чрезвычайно важной антикоррупционной функцией. Успех противодействия коррупции во многом зависит от степени зрелости понимания коррупции. И, наоборот, как свидетельствует мировой опыт, неглубокие и разрозненные представления о данном явлении способны завести антикоррупционную деятельность в тупик, а порой — многие десятилетия «водить за нос» разработчиков государственной политики в области противодействия коррупции. Так было в Китае, где упрощенное понимание причин коррупции во многом определило упрощенные подходы к противодействию ей, которые выражались в ликвидации наличных коррупционеров. Распространенность системного видения причин коррупции во многом гарантирует успех антикоррупционной программы. Именно такому пони-

манию коррупции соответствует трезвый анализ, сконцентрированный прежде всего на:

- глубинных причинах коррупции, а не тех, которые лежат на поверхности;
- попытке ухватить все многообразие проявлений коррупции, начиная от взяточничества, коррупции в бизнесе и заканчивая качеством системы управления в регионе;
- свободе от морально-этических оценок коррупции;
- нетерпимости отношении к данному явлению.

Можно типологизировать причины коррупции на следующие категории:

Низкое качество институтов государственной службы

Для данного системного восприятия коррупции характерно видение государства как одного из экономических институтов по производству благ. Неоптимальная система стимулов превратила государство в «оседлого» или «гастролирующего» бандита, а людей — в податное население. Причиной коррупции является, в том числе, неэффективность институтов государственной службы. В данном случае речь идет, с одной стороны, о структурных причинах коррупции, таких как отсутствие институционального разведения функций на правоустанавливающие, правоприменительные и функции оказания услуг; ориентация на клиента предполагает установление стандартов государственных услуг, введение инструментов контроля качества, ориентация на результат за счет внедрения механизмов стратегического управления. С другой стороны, коррупция обуславливается низким качеством институтов государственной службы:

- отсутствием механизмов очистки кадрового корпуса от коррумпированных чиновников;
- нерегулируемым конфликтом интересов;
- отсутствием системы подбора кадров на основе заслуг;
- пробельная регламентация деятельности чиновников;
- отсутствием механизмов ротации;
- отсутствием межсекторной сопоставимости в оплате труда государственных служащих.

Интенсивность этой причины можно оценить как крайне высокую, что обусловлено и общим состоянием института государственного управления в России, и недостатками процесса его реформирования.

В рассматриваемом анкетном вопросе категория «низкое качество институтов государственной службы как причина коррупции» вобрала в себя следующие варианты ответов респондентов:

- низкая зарплата чиновников;
- слабые гарантии достойного обеспечения чиновника при уходе с государственной службы;
- отсутствие стимулов честной работы чиновников, включая отсутствие зависимости служебного роста от добросовестного выполнения обязанностей;

- низкий образовательный и культурный уровень чиновников;
- работа должностных лиц плохо регламентирована правилами;
- чрезмерные налоги и сборы;
- ослабленный контроль государства за бизнесом;
- плохая работа правоохранительных органов.

Коррупция как результат морального разложения

В данном случае коррупция ассоциируется с ложью, нечестностью чиновников. Люди, считающие причиной коррупции моральное разложение, говорят примерно так: *«Ой, коррупция, это те, кто нечестно живет. Это ты со своей честностью, со своим коммунистическим уклоном не можешь так. А коррупция, это те, кто ездит на машинах, кто имеет шикарные дома, откуда у них это все?»*¹. В соответствии с таким пониманием коррупции была введена категория «Низкая мораль», которой соответствуют следующие варианты ответов респондентов:

- плохой пример, подаваемый политическими лидерами («рыба гниет с головы»);
- аморальность политиков, госслужащих;
- влияние крупных бизнесменов на власть;
- смыкание власти и бизнеса;
- коррумпированность власти на высшем уровне.

«Зарегулированность» бизнеса

Государственное регулирование означает наложение издержек на граждан (организации), которые они несут в связи с соблюдением норм права. Львиная доля регуляторных издержек несут на себе предприятия, другая ложится на граждан, которые оплачивают возросшие цены на товары и услуги. Понятно, что в силу своей специфики государство использует потенциал легального принуждения. Однако эффективность государства состоит в максимизации конечных результатов при минимизации издержек, накладываемых на организации (граждан).

Обширное вмешательство государства в экономику, некачественные административные процедуры ведут к существенному росту, связанному с соблюдением всех правил. В том случае, если издержки соблюдения норм выше издержек нелегального поведения, возникают стимулы к коррупционному поведению. Данная категория сформулирована на основе следующих вариантов ответов:

- слишком обширное вмешательство государства в экономику и другие сферы жизни;
- обилие ведомственных инструкций (постановлений, циркулярных писем и проч.);
- необходимость получения массы согласований и разрешений (разрешительный принцип превалирует над заявительным);

¹ Здесь и ниже курсивом выделены цитаты из глубинных интервью (исследование предпринимателей в Саратове, Иркутске, Московской области). В силу анонимности интервьюирования, ссылка на респондента не дается.

- широкая свобода усмотрения чиновника, предоставляемая законом или инструкцией (например, «вилки» наказаний за административные правонарушения, обилие таможенных тарифов, нечеткость налогового законодательства и т.п.);
- неупорядоченность контрольной деятельности государства (масса контролирующих инстанций, неограниченное число проверок одного и того же юридического лица, отсутствие четких оснований для проведения проверок, ревизий и т.п.).

Зависимость от траектории предыдущего развития в экономике

В институциональной экономической теории зависимостью от траектории предыдущего развития принято называть преимущественно эволюционную модель становления институтов. По словам Веблена, институты — «это привычный образ мышления людей, который имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго¹». Основной смысл такого видения развития состоит в том, что вчерашние нормы и правила ограничивают набор институциональных альтернатив, доступных выбору в настоящее время. Одним из таких ограничителей подчас является коррупция, которая относится к категории наследственных заболеваний социальных институтов. Медленный отход от закрытости и неподконтрольности власти, от единства власти и экономики, свойственного тоталитарным режимам с централизованной системой управления экономикой, приводит к ее существенному росту.

«Естественное разделение труда между властными институтами, призванными создавать условия для нормального функционирования экономики, и свободными агентами рынка досих пор не сформировалось. Административные органы в России продолжают, особенно на региональном уровне, играть на экономическом поле по тем правилам, которые устанавливают сами для себя. Такая ситуация неизбежно порождает коррупцию²».

В группу характеристик, определяющих траекторию развития, входят следующие варианты ответов:

- неоконченная приватизация;
- ускоренная приватизация;
- радикальные экономические реформы;
- незаконченность экономических реформ;
- неправильное использование зарубежной помощи России.

Особенность российской культуры, традиций

Сюда входят следующие варианты ответов:

- низкий образовательный и культурный уровень населения;
- исторические традиции мздоимства, лихоимства, воровства.

¹ Веблен Т. Теория праздного класса. М. Прогресс, 1984. С. 202.

² Антикоррупционная политика. Цит. соч. С. 51.

Неэффективность базовых институтов права и правосудия

Понятно, что в ряде стран коррупция во многом обуславливается и поддерживается неразвитостью базовых общественных институтов — права и правосудия. Слабость судебной системы — одна из основных проблем переходного периода. Ее проявлениями являются бюджетная необеспеченность содержания судей и деятельности судов, низким уровнем исполнения судебных решений, отсутствием квалифицированных кадров¹. В данную типологию вошли следующие варианты ответов:

- противоречия законов друг другу или внутри одного и того же закона;
- нечеткость законов, дающая возможность их широкого толкования чиновником;
- слабая судебная система, включая исполнение судебных решений.

Переход к таким агрегированным причинам коррупции позволит более точно определить возможные тренды общественного мнения в отношении этой проблемы. Агрегированные причины коррупции конструировались таким образом. Вопрос о причинах коррупции (формулировка вопроса приведена в самом начале этой главы) имеет два варианта ответа:

1. Важно.
2. Неважно.

Иными словами, респондентов просили обозначить, важна или нет каждая конкретная причина из всего списка возможных причин коррупции. Новые синтетические переменные интегрируют эти причины в пять классов².

Целью конструирования переменных является создание такой классификации респондентов:

- Группа 1. Респонденты, считающие значимыми причины, связанные с проблемами государственной службы.
- Группа 2. Респонденты, считающие значимыми причины, связанные с зависимостью от траектории предыдущего развития.
- Группа 3. Респонденты, считающие значимыми культурные причины коррупции.
- Группа 4. Респонденты, считающие значимыми причины, связанные с низкой моралью.
- Группа 5. Респонденты, считающие значимыми причины, связанные с неэффективностью базовых институтов.

Правило формирования новой классификации состояло в том, что респондент относился к группе тех, кто считает значимым обобщенную причину коррупции только в том случае, если он давал ответы «важно» в отношении всех вариантов причин, которые содержательно составляют новую переменную.

¹ Коррупция в России: кто кого? Цит. соч.

² Нетрудно увидеть, что пять конструируемых классов не образуют точной классификации, поскольку могут пересекаться. В математике такая структура часто называется покрытием.

Например, группу респондентов, насчитывавшую 15,8% тех, кто считает значимыми причинами коррупции проблемы государственной службы, составляют только те респонденты, которые выбрали вариант «важно» в отношении следующих препятствий:

- низкая зарплата чиновников;
- слабые гарантии достойного обеспечения чиновника при уходе с государственной службы;
- отсутствие стимулов честной работы чиновников, включая отсутствие зависимости служебного роста от добросовестного выполнения обязанностей;
- низкий образовательный и культурный уровень чиновников;
- работа должностных лиц плохо регламентирована правилами;
- чрезмерные налоги и сборы;
- ослабленный контроль государства за бизнесом;
- плохая работа правоохранительных органов.

В таблицах 7.4.3 –7.4.8 приведены результаты расчета важности причин коррупции по синтетической типологии причин коррупции, которая описана выше. Каждой таблице соответствует оценка респондентами той или иной интегральной (синтетической) причины коррупции. Доля респондентов (в процентах), которые считают причину коррупции важной, приводится в первой строке таблицы.

Таблица 7.4.3. Доля респондентов (в процентах) по опросам «Граждане-2001», «Граждане-2005», «Бизнес-2001», «Бизнес-2005», считающих важной или неважной причину коррупции «Неэффективность базовых институтов права и правосудия»

Вариант ответа	Граждане-2001	Бизнес-2001	Граждане-2005	Бизнес-2005
Важно	50,6	59,7	72,2	70,5
Неважно	49,4	40,3	27,8	29,5

Таблица 7.4.4. Доля респондентов (в процентах) по опросам «Граждане-2001», «Граждане-2005», «Бизнес-2001», «Бизнес-2005», считающих важной или неважной причину коррупции «Проблемы государственной службы»

Вариант ответа	Граждане-2001	Бизнес-2001	Граждане-2005	Бизнес-2005
Важно	7,0	9,0	15,8	11,2
Неважно	93,0	91,0	84,2	88,8

Таблица 7.4.5. Доля респондентов (в процентах) по опросам «Граждане-2001», «Граждане-2005», «Бизнес-2001», «Бизнес-2005», считающих важной или неважной причину коррупции «Зависимость от траектории предыдущего развития»

Вариант ответа	Граждане-2001	Бизнес-2001	Граждане-2005	Бизнес-2005
Важно	9,0	9,6	22,5	13,8
Неважно	91,0	90,4	77,5	86,2

Таблица 7.4.6. Доля респондентов (в процентах) по опросам «Граждане-2001», «Граждане-2005», «Бизнес-2001», «Бизнес-2005», считающих важной или неважной такую причину коррупции, как «Зарегулированность» бизнеса»

Вариант ответа	Граждане-2001	Бизнес-2001	Граждане-2005	Бизнес-2005
Важно	13,2	30,3	33,1	28,3
Неважно	86,8	69,7	66,9	71,7

Таблица 7.4.7. Доля респондентов (в процентах) по опросам «Граждане-2001», «Граждане-2005», «Бизнес-2001», «Бизнес-2005», считающих важной или неважной такую причину коррупции, как «Культурные причины коррупции»

Вариант ответа	Граждане-2001	Бизнес-2001	Граждане-2005	Бизнес-2005
Важно	34,0	31,0	45,9	37,4
Неважно	66,0	69,0	54,1	62,6

Таблица 7.4.8. Доля респондентов (в процентах) по опросам «Граждане-2001», «Граждане-2005», «Бизнес-2001», «Бизнес-2005», считающих важной или неважной такую причину коррупции, как «Низкая мораль»

Вариант ответа	Граждане-2001	Бизнес-2001	Граждане-2005	Бизнес-2005
Важно	33,4	31,0	54,3	53,4
Неважно	66,6	69,0	45,7	46,6

Сопоставление двух выборок в разрезе синтетических причин коррупции позволяет заметить существенные сдвиги в общественном сознании:

1. Более чем в два раза возросла значимость проблем государственной

службы для граждан, которые, по экспертным оценкам, относятся к группе наиболее значимых причин коррупции.

2. Почти в три раза возросла значимость «зарегулированности» для граждан (хотя для предпринимателей она немного снизилась), и теперь оценки граждан и предпринимателей почти совпадают.
3. На одну треть выросла значимость проблемы неэффективности базовых институтов права и правосудия: если раньше эта проблема расколола респондентов на две примерно равных по численности группы, то теперь проблема неэффективности — явный лидер по важности во мнении респондентов.

Тем самым, оценки граждан и предпринимателей за прошедшие пять лет неуклонно сближались. **Размах коррупции обусловил необыкновенную, по сравнению со странами с невысоким уровнем коррупции, гражданскую пронизательность в области коррупции.** Можно констатировать, что многолетний опыт вовлеченности в коррупцию наряду с достаточно критическим отношением к этому явлению делает из обывателей экспертов в области коррупциологии.

ПРИЧИНЫ КОРРУПЦИИ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОФИЛИ РЕСПОНДЕНТОВ

Анализ показывает, что различные причины коррупции обуславливаются различными позиционными характеристиками респондентов. Так, жители городов менее 100 тыс. человек гораздо чаще указывают «зарегулированность бизнеса» в числе основных причин коррупции, а также чаще считают, что коррупцию обуславливает состояние культуры.

Низкая мораль как базовая причина коррупции гораздо реже указывается гражданами:

- с начальным или средним образованием, с доходами выше среднего, которым от 18 до 24 лет;
- из семей с высоким уровнем доходов.

С другой стороны, низкая мораль как причина коррупции указывается чаще гражданами 35–59 лет — мужчинами из семей с обеспеченностью ниже среднего (доверительная вероятность 0,009).

Богатые граждане гораздо меньшую значимость приписывают неэффективности институтов (доверительная вероятность 0,001). Этот статистический факт является нетривиальным, так как интуитивно именно граждане среднего класса недовольны системными причинами коррупционного кризиса в России. Те респонденты, которые считают важным неэффективность институтов или низкую мораль, чаще выбирают стратегию устранения причин в сравнении с теми, кто не считает важными данные причины коррупции (доверительная вероятность 0,0001).

§7.5. ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О КОРРУПЦИИ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯХ

Для понимания общественного сознания в сфере коррупционных отношений важно знать, как граждане определяют границу коррупции, какие ситуации они относят к коррупционным, а какие — нет. С этим связан другой аспект массового сознания: понимание гражданами опасностей коррупции, вредности для страны и граждан тех или иных коррупционных ситуаций. Для анализа этой стороны общественного сознания в анкеты 2005 г. для обеих категорий респондентов (граждан и бизнесменов) были включены по два смежных вопроса. Первый формулировался следующим образом:

«Ниже приведен список различных ситуаций. Оцените их с точки зрения негативных последствий для общества. Для оценки каждой ситуации выберите один из следующих вариантов ответа»:

1. Это очень вредно
2. Это вредно, но не очень
3. Это, в общем-то, безвредно

0. Затрудняюсь ответить (этот вариант ответа не зачитывался респонденту, но отмечался в случае его отказа отвечать или затруднения с ответом).

Далее следовал список из пятнадцати конкретных ситуаций, которые должны были оцениваться респондентами.

Второй вопрос был сформулирован следующим образом:

«Как вы считаете, являются или не являются эти же ситуации случаями коррупции? Выберите для каждой из них один из следующих вариантов ответа»:

1. Это точно случай коррупции
2. Это спорная ситуация: может коррупция, а может — нет
3. Это не имеет отношения к коррупции

0. Затрудняюсь ответить (этот вариант ответа не зачитывался респонденту, но отмечался в случае его отказа отвечать или затруднения с ответом).

Далее для оценки предлагался точно такой же список ситуаций, что и в первом случае.

СРАВНЕНИЕ РЕЙТИНГОВ СИТУАЦИЙ

В таблицах приложений приведены частоты ответов на эти вопросы для граждан и предпринимателей. Поскольку в каждом случае оцениваемая ситуация описывается вектором частот, мы использовали специальную статистическую технику, представленную в §1.3. Она позволяла по ответам респондентов определять рейтинг ситуации; в первом случае — *рейтинг оценки опасности последствий ситуации*, во втором — *рейтинг оценки степени коррупционности ситуации*.

В качестве иллюстрации таблица 7.5.1 представляет оба указанных выше рейтинга для обеих выборок (граждане и предприниматели). Помимо собственно рейтинга для удобства сопоставления рядом приведен его ранг. Чем больше значение рейтинга, тем меньше ранг, что, по оценке массового сознания, соответствует более коррупционной или опасной ситуации.

Данные в таблице 7.5.1. разбиты на две секции таким образом, чтобы было удобно сопоставлять представления граждан и предпринимателей об опасности и коррупционности различных ситуаций. В пределах секции темно-серым отмечены ситуации без расхождения в рангах, светло-серым — с расхождением ранга в одну позицию. Варианты ситуаций с расхождением ранга в две и более позиции не закрашены.

Прежде всего, бросается в глаза сходство двух рейтингов. Мы видим, что респонденты не продемонстрировали в своих ответах понимания различия между коррупционной ситуацией и тяжестью ее последствий. Статистическое подтверждение данного наблюдения можно сделать, воспользовавшись корреляционным анализом.

Таблица 7.5.1. Значения рейтингов и соответствующих им рангов для рейтинга оценки степени коррупционности ситуаций и рейтинга оценки опасности ситуаций по ответам респондентов по данным опросов «Граждане-2005» и «Бизнес-2005»

№	Ситуация	Граждане				Бизнес			
		Коррупционность		Опасность		Коррупционность		Опасность	
		Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
1	Инспектор ГАИ останавливает машину с сильно пьяным водителем, но за вознаграждение отпускает его	0,805	5	0,866	4	0,759	6	0,877	2
2	Студент вручает экзаменатору бутылку коньяка или коробку конфет для получения хорошей оценки	0,563	13	0,603	12	0,460	13	0,554	11
3	Депутат законодательного органа голосует в поддержку законопроекта, получив за это вознаграждение	0,862	2	0,853	5	0,871	2	0,853	5
4	Репетитор при подготовке для поступления в вуз гарантирует поступление независимо от качества подготовки	0,595	11	0,638	11	0,521	11	0,592	8

Таблица 7.5.1. Продолжение

5	Фирма получает заказ от органа власти на строительство по цене в два раза большей, чем принято на рынке строительства	0,764	7	0,751	7	0,783	5	0,754	7
6	Чиновник устраивает на работу к себе в ведомство своего родственника	0,492	14	0,525	14	0,393	15	0,450	14
7	Крупный руководитель звонит судье и дает указание, как нужно решить рассматриваемое дело	0,852	3	0,874	3	0,831	3	0,867	4
8	Судья решает хозяйственный спор между двумя фирмами в пользу той, которая дала взятку	0,879	1	0,875	2	0,876	1	0,882	1
9	Чиновник устраивает жену в фирму, работу которой он контролирует в рамках своих обязанностей	0,485	15	0,523	15	0,401	14	0,449	15
10	Сотрудник милиции за неформальную плату обеспечивает безопасность коммерческой фирме	0,661	9	0,639	10	0,595	9	0,549	12
11	Врач за вознаграждение выдает больничный лист	0,650	10	0,674	8	0,536	10	0,566	10
12	Чиновник принимает приглашение бизнесмена поужинать в ресторане после решения этим чиновником проблемы бизнесмена	0,591	12	0,576	13	0,492	12	0,473	13
13	Чтобы ускорить принятие решения по регистрации фирмы, предприниматель приносит чиновнику подарок	0,697	8	0,658	9	0,629	8	0,569	9
14	В сельской местности администрация грозит жителям не завести корма, дрова, уголь и т.п., если жители не проголосуют как нужно	0,842	4	0,883	1	0,785	4	0,870	3
15	Хулиган за взятку освобождается от наказания (15 суток)	0,770	6	0,805	6	0,717	7	0,786	6

Вычисление коэффициентов линейной и ранговой корреляции для первой пары рейтингов (коррупционность и опасность для выборки граждан) дало следующий результат: коэффициент линейной корреляции равен 0,975 (этому соответствует доверительная вероятность $P = 6,3E-10$); коэффициент ранговой корреляции Кендалла равен 0,848 ($P=1,1E-05$), коэффициент ранговой корреляции Спирмена равен 0,950 ($P=1,0E-06$). Для второй пары рейтингов (коррупционность и опасность для выборки предпринимателей) коэффициент линейной корреляции равен 0,949 ($P = 7,9E-08$); коэффициент ранговой корреляции Кендалла равен 0,714 ($P = 2,1E-4$), коэффициент ранговой корреляции Спирмена равен 0,896 ($P = 6,1E-06$). Таким образом, корреляционный анализ убедительно подтверждает вывод о том, что и граждане, и предприниматели сходным образом оценивают ситуации по степени их принадлежности к коррупции и по степени их опасности.

Таблица 7.5.2. Значения рейтингов и соответствующих им рангов для рейтинга оценки степени коррупционности ситуаций и рейтинга оценки опасности ситуаций по ответам респондентов из выборки граждан и предпринимателей (сопоставление рейтингов граждан и предпринимателей)

№	Ситуация	Коррупционность				Опасность			
		Граждане		Бизнес		Граждане		Бизнес	
		Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
1	Инспектор ГАИ останавливает машину с сильно пьяным водителем, но за вознаграждение отпускает его	0,805	5	0,759	6	0,866	4	0,877	2
2	Студент вручает экзаменатору бутылку коньяка или коробку конфет для получения хорошей оценки	0,563	13	0,460	13	0,603	12	0,554	11
3	Депутат законодательного органа голосует в поддержку законопроекта, получив за это вознаграждение	0,862	2	0,871	2	0,853	5	0,853	5
4	Репетитор при подготовке для поступления в вуз гарантирует поступление независимо от качества подготовки	0,595	11	0,521	11	0,638	11	0,592	8
5	Фирма получает заказ от органа власти на строительство по цене в два раза большей, чем принято на рынке строительства	0,764	7	0,783	5	0,751	7	0,754	7

Таблица 7.5.2. Продолжение

6	Чиновник устраивает на работу к себе в ведомство своего родственника	0,492	14	0,393	15	0,525	14	0,450	14
7	Крупный руководитель звонит судье и дает указание, как нужно решить рассматриваемое дело	0,852	3	0,831	3	0,874	3	0,867	4
8	Судья решает хозяйственный спор между двумя фирмами в пользу той, которая дала взятку	0,879	1	0,876	1	0,875	2	0,882	1
9	Чиновник устраивает жену в фирму, работу которой он контролирует в рамках своих обязанностей	0,485	15	0,401	14	0,523	15	0,449	15
10	Сотрудник милиции за неформальную плату обеспечивает безопасность коммерческой фирме	0,661	9	0,595	9	0,639	10	0,549	12
11	Врач за вознаграждение выдает больничный лист	0,650	10	0,536	10	0,674	8	0,566	10
12	Чиновник принимает приглашение бизнесмена поужинать в ресторане после решения этим чиновником проблемы бизнесмена	0,591	12	0,492	12	0,576	13	0,473	13
13	Чтобы ускорить принятие решения по регистрации фирмы, предприниматель приносит чиновнику подарок	0,697	8	0,629	8	0,658	9	0,569	9
14	В сельской местности администрация грозит жителям не завезти корма, дрова, уголь и т.п., если жители не проголосуют как нужно	0,842	4	0,785	4	0,883	1	0,870	3
15	Хулиган за взятку освобождается от наказания (15 суток)	0,770	6	0,717	7	0,805	6	0,786	6

Данные в таблице 7.5.2 разбиты на две секции по-иному: теперь можно сопоставить представления граждан и предпринимателей об опасности и коррупционности различных ситуаций. Темно-серым отмечены ситуации без расхождения в рангах, светло-серым — с расхождением ранга в одну позицию. Варианты ситуаций с расхождением ранга в две позиции не закрашены.

В случае такого сопоставления также очевидно сходство рейтингов теперь уже для граждан и предпринимателей. Снова воспользуемся корреляционным анализом. Для первой пары (оценка степени коррупционности ситуаций гражданами и предпринимателями) коэффициент линейной корреляции равен 0,988 ($P = 4,9E-12$); коэффициент ранговой корреляции Кендалла равен 0,943 ($P = 1E-06$), коэффициент ранговой корреляции Спирмена равен 0,986 ($P = 1E-06$). Для второй пары (оценка степени опасности ситуаций гражданами и предпринимателями) коэффициент линейной корреляции равен 0,989 ($P = 2,6E-12$); ранговый коэффициент корреляции Кендалла равен 0,848 ($P = 1,1E-05$), ранговый коэффициент корреляции Спирмена равен 0,950 ($P = 1E-06$).

Предпринятое нами сравнение рейтингов ситуаций позволяет сделать ряд выводов. Первой особенностью, свойственной для обеих выборок, стоит выделить существенное сходство рейтингов коррупционности и опасности ситуаций, что соответствует отождествлению респондентами коррупционной ситуации с ситуацией, имеющей негативные последствия. Хотя стоит признать очевидным, что для обыденного сознания проявления коррупции могут иметь как положительные, так и отрицательные последствия. Следовательно, мы можем говорить об устойчивом и укорененном состоянии общественного сознания в сфере коррупционных отношений, сходным образом представленном в разных социальных группах. Другими словами: граждане России склонны оценивать коррупцию как вредную в той мере, в какой они вообще рассматривают ситуацию как коррупционную. Граждане не отделяют степень отнесения ситуации к коррупционной от опасности соответствующей разновидности коррупции. Однако, стоит отметить, что представители выборки граждан в большей мере склонны к подобной оценке ситуаций, что подтверждается меньшими корреляциями между оценками коррупционности-опасности, рассчитанными для выборки предпринимателей.

Сопоставление выборок показывает, что единственное существенное расхождение в оценке коррупционности между гражданами и предпринимателями проявляется в ситуации, когда фирма получает заказ от органа власти на строительство по цене в два раза большей, чем принято на рынке строительства, что, очевидно, объясняется лучшим пониманием предпринимателями ее специфики.

Несколько больше расхождений существует в оценке негативных последствий. Представители бизнеса оценивают опасность ситуации с пьяным водителем на дороге (№1) и поступлением в вуз вне конкурса (№4) несколько выше граждан. Объясняется это следующим образом. Во-первых, бизнесмены чаще граждан передвигаются за рулем собственного автомобиля. Во-вторых, среди бизнесменов более высокий процент людей с высшим образованием, что говорит о более тесном знакомстве с ситуацией на собственном опыте. Кроме

того, предприниматели могут сталкиваться с проблемой набора кадров, существующей в современной России, когда диплом о высшем образовании не гарантирует найма хорошего специалиста. Также бизнесмены склонны считать менее опасной для общества ситуацию материального поощрения милиции в целях обеспечения безопасности своего бизнеса (10), последствия которой можно отнести к положительным — посредством коррупции стимулируется реализация исполнительной властью ее прямых функций.

Прослеживается тенденция, в соответствии с которой предприниматели склонны занижать опасность последствий в том случае, когда речь идет о воздействии бизнеса на власть. В свою очередь, граждане склонны считать более опасными ситуации с шантажом населения сельской администрацией и выдачей больничного листа за вознаграждение. Вероятно, это можно списать на упоминавшийся выше фактор непосредственного жизненного опыта.

Теперь рассмотрим, каким образом ситуации распределены по степени коррупционности-опасности. Мы видим, что респонденты относят к наиболее коррупционным и опасным ситуациям коррупцию в судах (7 и 8). Причем понятно, что предприниматели рассматривают решение хозяйственного спора за взятку как самый опасный вид коррупции. К числу наиболее коррупционных (опасных) относятся и два случая политической коррупции (3 и 14), что вполне оправданно. Характерно, что одна из них относится к коррупции на выборах.

Вместе с тем граждане слабо ассоциируют с коррупцией такую ее разновидность, как nepотизм, назначение по знакомству, (6, 9) и ситуацию «обмена» бизнесмена и должностного лица, когда чиновник принимает приглашение бизнесмена поужинать в ресторане после решения этим чиновником проблемы бизнесмена (12). В силу того, что в этих ситуациях не фигурирует факт подкупа или давления, этот результат вполне ожидаем. Это означает, что общественным сознанием еще не овладело понятие конфликта интересов.

СРАВНЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП

Естественно предположить, что различные респонденты в разной степени приписывают ситуациям более или менее высокую степень коррупционности или опасности. Иными словами, мы можем приписывать респондентам ту или иную степень склонности завышать или занижать коррупционность или опасность разных ситуаций. Это предположение проверено и подтверждено с помощью факторного анализа ответов респондентов на два анализируемых здесь вопроса. Для дальнейшего анализа построены две переменные. Сначала подсчитываются сумма баллов на ответы о степени коррупционности по пятнадцати ситуациям и сумма баллов на ответы о степени опасности по пятнадцати ситуациям. Учитываются суммы ответов только тех респондентов, кото-

рые дали ответы по всем ситуациям. Далее обе величины, образованные суммами баллов, преобразуются в номинальные переменные, определяющие принадлежность респондента одной из четырех квартильных групп предыдущей переменной. Таким образом, каждая группа содержит примерно четверть выборки. Группа с номером 1 содержит респондентов, склонных приписывать ситуациям в целом наибольшую коррупционность (опасность). Группа с номером 4 содержит респондентов, склонных приписывать ситуациям наименьшую коррупционность (опасность). Ниже эти квартильные переменные будут называться «Оценка коррупционности ситуаций» и «Оценка опасности ситуаций». При этом надо помнить, что в данном случае имеется в виду свойство респондентов так или иначе оценивать все ситуации в совокупности.

После построения этих переменных было проведено их сравнение с описанными в главе 2 синтетическими типологиями и с переменной «Социальный интеллект». Результаты приводятся ниже.

Прежде всего, проиллюстрируем, как работают новые переменные, на следующем примере. Ниже приведены три графика с распределением частот (в процентах) выбора оценки «Это точно случай коррупции» (а) и оценки «Это очень вредно» (b) внутри квартильных групп, образующих переменные «Оценка коррупционности ситуаций» (а) и «Оценка опасности ситуаций» (b) для выборки граждан для трех различных ситуаций, занимающих, в среднем по всем рейтингам, 1-е, 7-е и 15-е места, то есть оценены гражданами как высоко, средне и низко коррупционно-опасные.

Мы видим на диаграмме, относящейся к ситуации №9 (рис. 7.5.1), резкое падение частоты оценки ситуации как коррупционной (опасной) при переходе от 1-й группы к следующим. Для ситуации № 13 (рис. 7.5.2) снижение частоты идет приблизительно линейно. В случае ситуации № 8 (рис. 7.5.3) значительное снижение частоты происходит лишь в последней квартили.

Ряд подобных экспериментов, произведенных с другими ситуациями и выборками, позволяет утверждать, что скорость падения частоты велика для тех ситуаций, которые редко оцениваются как коррупционные (опасные), и мала в противоположном случае, когда ситуация многими оценивается как коррупционная (опасная).

Теперь рассмотрим зависимости между особенностями респондентов и оценками. Анализ сопряженности между двумя построенными нами переменными «Оценка коррупционности ситуаций» и «Оценка опасности ситуаций» и другими характеристиками респондентов показал, что для выборки граждан число характеристик, демонстрирующих статистически значимую взаимосвязь с указанными оценками, крайне невелико. Прежде всего, оказалось, что очень высока зависимость с возрастом. Для переменной «Оценка коррупционности ситуаций» доверительная вероятность равна $4,3E-09$, что свидетельствует об очень высокой зависимости. Еще выше эта связь для переменной «Оценка опасности ситуаций» (доверительная вероятность — $1,0E-19$).

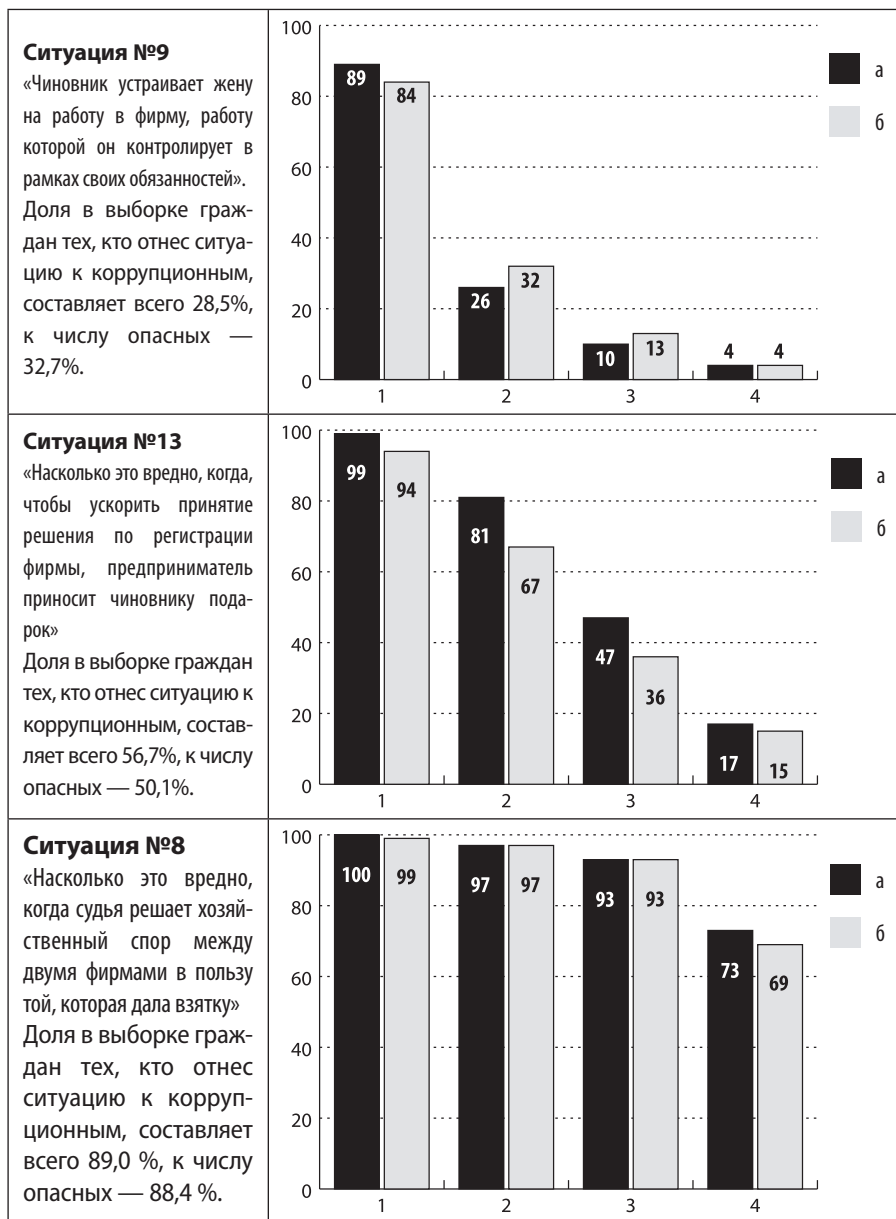


Рис. 7.5.1. Диаграмма частот (в процентах) оценки ситуаций как коррупционных (а) и опасных (б) соответственно в разных квартильных группах переменных «Оценка коррупционности ситуаций» (а) и «Оценка опасности ситуаций» (б) для выборки граждан

Фрагмент этой зависимости приведен на рис. 7.5.2. В этом фрагменте фигурируют респонденты из первой квартильной группы переменной «Оценка коррупционности ситуаций» и первой квартильной группы переменной «Оценка опасности ситуаций». Показано, как такие респонденты представлены в различных возрастных категориях.

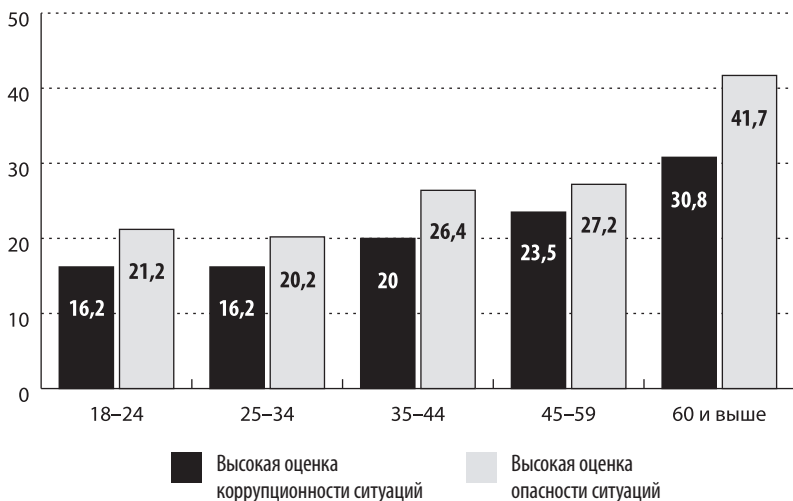


Рис. 7.5.2. Представительство (доля в процентах) в разных возрастных группах респондентов, склоняющихся к повышенной оценке коррупционности ситуаций и повышенной опасности ситуаций для выборки граждан

На рис. 7.5.2 видно, что степень критичности оценки коррупционных ситуаций увеличивается с возрастом, наиболее резкий перепад происходит с переходом к пенсионному возрасту. Между крайними возрастными группам существует двукратный разрыв. Подобная зависимость, установленная между двумя оценочными переменными и образованием, по своему характеру явно индуцирована возрастом и потому не рассматривается. Можно сделать вывод, что молодое поколение склонно менее критично оценивать коррупционные ситуации.

Также существует схожая по степени выраженности зависимость оценок коррупционности-опасности от размера дохода семьи. Для переменной «Оценка коррупционности ситуаций» доверительная вероятность равна $8,4E-07$. Еще выше эта связь для переменной «Оценка опасности ситуаций» (доверительная вероятность $1,9E-14$).

На рис 7.5.3 мы можем наблюдать фактически обратную линейную статистическую зависимость степени критичности в оценке ситуаций от размера

ежемесячного дохода семьи. Для категорий с наименьшей и с наибольшей степенью дохода количество респондентов, склонных к наиболее критичной оценке ситуаций различается почти вдвое. Полностью противоположная картина наблюдается для аналогичного распределения респондентов, склонных к пониженной оценке коррупционности-опасности. На основании этой взаимосвязи можно сделать вывод о том, что более обеспеченные граждане склонны к более низкой оценке коррупционности и опасности ситуаций.

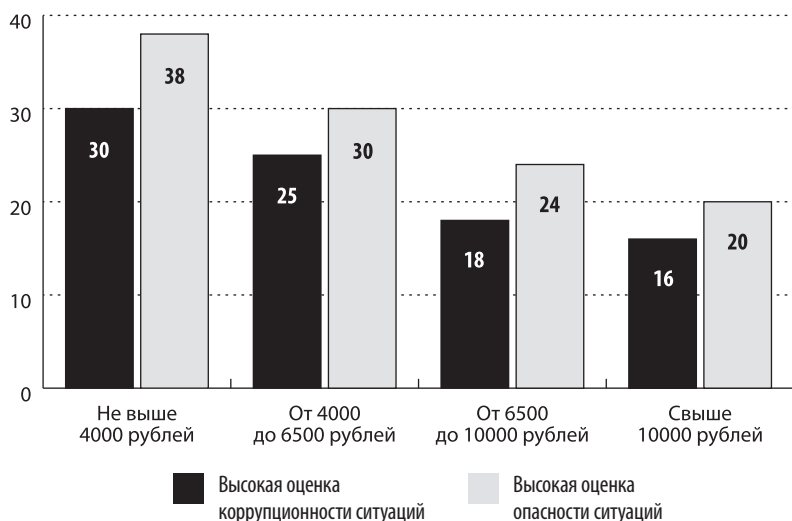


Рис. 7.5.3. Представительство (доля в процентах) в группах респондентов с разным уровнем дохода, склоняющихся к повышенной оценке коррупционности ситуаций и повышенной опасности ситуаций для выборки граждан

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы. Респонденты склонны отождествлять степень принадлежности ситуаций к коррупции с социальной опасностью ситуации. При этом слабо оцениваются пограничные ситуации, связанные с конфликтом интересов. Респонденты отличаются друг от друга общей склонностью к недооценке или переоценке степени коррупционности или опасности ситуаций в целом. Чем старше респонденты или чем меньше их доходы, тем в большей степени они критичны по отношению к ситуациям.

§ 7.6. ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ

В этом параграфе выявляются предпочтения граждан и предпринимателей в отношении стратегий борьбы с коррупцией. Анализ проводился по следующим вопросам (опросов «Граждане-2001», «Граждане-2005», «Бизнес-2001», «Бизнес-2005»):

«Во многих странах существует практика анонимных сообщений о случаях коррупции. Представьте себе, что подобная система введена и в России. Как бы вы оценили тогда приведенные ниже высказывания — с каким из них вы в большей степени согласны?»

«Какие действия высших властей против коррупции послужили бы для вас убедительным и заслуживающим доверия свидетельством того, что власти действительно решили бороться против коррупции?»

«Предположим, что вам выпало определять стратегию борьбы с коррупцией в России. Какое из следующих высказываний лучше всего отражает стратегию, которую вы бы выбрали?»

«Какие меры по борьбе с коррупцией вы были бы готовы, согласны поддержать? (дайте ответ по каждой строке)».

«Есть разные мнения по поводу возможности победить коррупцию в России. Какая из точек зрения, представленных ниже, кажется вам наиболее правильной?»

МЕТОДЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ

Меры по противодействию коррупции можно подразделить на две достаточно общие группы. В первую группу входят меры борьбы с внешними проявлениями коррупции (взятки конкретным чиновникам), с уже существующей коррупцией, с конкретными коррупционерами, во вторую — с институциональными предпосылками, обуславливающими коррупцию, с потенциальной коррупцией, с тем безличным коррупционером, в которого может, при некоторых условиях, превратиться чиновник. Это разграничение и составило концептуальную основу вопросов о противодействии коррупции в анкетах для граждан и предпринимателей.

Исходя из этого, нетрудно заметить следующее. Во-первых, первая группа мер будет носить карательный характер, который выражается в ужесточении государственного контроля, которое Самуэль Хантингтон¹ назвал одной из причин расцвета коррупции в развивающихся странах.

Во-вторых, карательные меры будут приводить к новому витку коррупции еще и по следующим соображениям. С одной стороны, каждая из мер, направленных на снижение коррупции, связана с затратами на получение информации, на поимку коррупционеров, на их осуждение и так далее. Чем больше коррупционеров, тем больше затраты на их поимку. Чем больше

¹ Huntington S. Political order in changing societies. New Haven, 1968, p. 57–62.

затраты на их поимку, тем меньше остается ресурсов на стимулирование должностных лиц, арестовывающих коррупционеров. С другой стороны, уровень потерь для коррупционера растет в связи с применением достаточно суровых мер наказания. По предположению Becker и Stigler, одной из причин коррупции является то, что прибыль должностного лица, привлекающего нарушителя к ответственности, гораздо ниже, чем затраты на наказание потенциального нарушителя¹. Если проанализировать ситуацию ужесточения наказания с позиций этого предположения, то получится следующая картина. Ужесточение наказания за коррупционные действия приводит к углублению разницы между прибылью должностного лица от поимки коррупционеров и размером тех ограничений, которые понесет коррупционер. Следовательно, вероятность того, что коррупционер и должностное лицо решат проблему с помощью взятки, в этом случае резко возрастает. Это происходит из того, что сохраняющиеся условия для коррупции побуждают обобщенного взяткодателя увеличивать размер взятки до тех пор, пока это увеличение не покрывает упомянутую выше разницу. В результате ситуация на рынке коррупционных услуг переходит на более высокий уровень, где снова стабилизируется.

В-третьих, борьба с коррупцией в рамках первого метода, целью которой является сам коррупционер, а не коррупция, будет носить характер борьбы Геракла с гидрой, у которой постоянно вырастают новые головы, что обуславливает циклический характер такого процесса искоренения коррупции.

В-четвертых, в рамках данного подхода с коррупцией среди государственного аппарата боролись исключительно представители этого аппарата. Это приводило к двум последствиям: боровшиеся были органически не в состоянии менять коренные причины, порождающие коррупцию, поскольку они восходили к важнейшим условиям существования системы; борьба против коррупционеров нередко перерастала в борьбу против конкурентов на рынке коррупционных услуг².

Вторая группа мер носит превентивный, а не карательный характер, направлена против причин, а не внешних выражений коррупции, и поэтому лишена многих недостатков, присущих «методу войны».

Если добавить к этой классификации еще одно основание — системность-бессистемность (или многомерность-одномерность) — можно получить следующую типологию методов противодействия коррупции (рис. 7.6.1).

¹ Posner R.A. Economic analysis of law. N.Y. 1977. p. 465.

² Россия и коррупция: кто кого?». Цит. соч.



Рис. 7.6.1. Классификация методов противодействия коррупции

ПРЕДСТАВЛЕНИЯ РЕСПОНДЕНТОВ О НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫХ СТРАТЕГИЯХ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ

В анкетах опросов «Граждане-2001», «Граждане-2005», «Бизнес-2001», «Бизнес-2005» фигурировал следующий вопрос:

«Предположим, что вам выпало определять стратегию борьбы с коррупцией в России. Какое из следующих высказываний лучше всего отражает стратегию, которую бы вы выбрали?»

1. Надо сменить бесчестных руководителей на честных.
2. Необходимо беспощадно наказывать всех коррупционеров.
3. Прежде всего надо устранять условия, порождающие коррупцию (юридические, экономические и т.п.).
4. Никакая стратегия не поможет, бороться с коррупцией бесполезно.

В таблице 7.6.1 приведены варианты ответов на этот вопрос по четырем опросам.

Большинство граждан и предпринимателей выбирают стратегию противодействия причинам коррупции. Сама иерархия предпочтений также едина у обеих категорий респондентов: гораздо реже стратегии противодействия причин выбирается карательная стратегия, чуть реже нее — вариант ничегонеде-

Таблица 7.6.1. Частоты ответов респондентов на вопрос «Предположим, что вам выпало определять стратегию борьбы с коррупцией в России. Какое из следующих высказываний лучше всего отражает стратегию, которую бы вы выбрали?»

№	Варианты ответов	Граждане-2001	Бизнес-2001	Граждане-2005	Бизнес-2005
1	Прежде всего надо устранять условия, порождающие коррупцию (юридические, экономические и т.п.)	51,90	64,90	51,0	69,4
2	Необходимо беспощадно наказывать всех коррупционеров	24,60	17,20	27,7	17,8
3	Никакая стратегия не поможет, бороться с коррупцией бесполезно	8,20	8,50	11,5	7,9
4	Надо сменить бесчестных руководителей на честных	8,70	5,10	8,1	2,9

ланья. Простая смена руководителей большинству — и граждан, и предпринимателей — видится наименее действенной.

Крайне устойчивы ответы на этот вопрос различных категорий респондентов и во времени. И в 2001, и в 2005 гг. предприниматели гораздо чаще граждан выбирали закрытие «Прежде всего надо устранять условия, порождающие коррупцию». И, наоборот, симпатии граждан чаще, чем предпринимателей, лежат в области тех стратегий противодействия коррупции, чью неэффективность доказывает и российский, и международный опыт. Граждане чаще, чем предприниматели, выбирают пессимистический вариант «Никакая стратегия не поможет, бороться с коррупцией бесполезно» и еще чаще — чисто карательный формат антикоррупционной политики «Необходимо беспощадно наказывать всех коррупционеров».

Таким образом, когда респонденты прямо ставятся в ситуацию выбора между стратегией, направленной на устранение условий, порождающих коррупцию (так вариант ответа и назывался), и «методом войны» («Необходимо беспощадно наказывать всех коррупционеров»), они чаще выбирают первый вариант (51,9% граждан и 64,5% предпринимателей).

ОБРАЗ ЧЕСТНОГО ЧЕЛОВЕКА В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ РЕСПОНДЕНТОВ

Если изучение мнений граждан о стратегиях противодействия коррупции носит скорее научный, чем практический интерес (может пригодиться только в целях более точного определения целей пропагандисткой кампании во время реализации антикоррупционной стратегии), то выявление образа честного человека, отношения к разоблачениям коррупционеров чрезвычайно важны и для практического «инженера» антикоррупционной кампании.

Известно, что те страны, которые преуспели в ограничении коррупции, добились внушительных результатов во многом благодаря возникновению горизонтальных механизмов контроля бюрократического поведения, контроля со стороны граждан, со стороны гражданского общества.

Можно утверждать, что возникновение таких механизмов контроля стало возможным благодаря особому видению образа честного человека. Честный человек не просто не дает взятку — он понимает всю опасность коррупции и поэтому занимает активную взяткоборческую позицию. Ради противодействия коррупции он готов пойти на некоторые компромиссы с этическими правилами: например, донести на коррупционера.

Для выявления образа честного человека у граждан и предпринимателей России, принимавшие участие в опросах «Граждане-2001», «Граждане-2005», «Бизнес-2001», «Бизнес-2005» должны были ответить на следующие вопросы:

«Предположим, что вам рассказали про одного человека, который, узнав, что его начальник берет взятки, написал про него в прокуратуру. Выберите одно из следующих слов, которое, с вашей точки зрения, наиболее точно характеризует этого человека»

- | | | |
|--------------------|------------------------|-----------|
| 1. Герой | 4. Завистник | 7. Другое |
| 2. Честный человек | 5. Мстительный человек | |
| 3. Чудак | 6. Предатель | |

«Во многих странах существует практика анонимных сообщений о случаях коррупции. Представьте себе, что подобная система введена и в России. Как бы вы оценили тогда приведенные ниже высказывания — с каким из них вы в большей степени согласны:

1. Если кто-то имеет сведения о коррупции, он должен анонимно сообщить об этом в органы власти.
2. Эта система вряд ли будет эффективной, поскольку будет трудно сохранять анонимность.
3. Эта система не будет эффективной, поскольку коррупция — естественная часть нашей жизни, помогающая людям решать свои проблемы.
4. Под этой маркой возможна дискредитация честных людей.
5. Такая система вообще не нужна.

Таблица 7.6.2 содержит линейное распределение ответов респондентов на вопрос об образе честного человека по всем четырем опросам.

В сравнении с 2001 г. доля респондентов, считающего такого человека честным возросла на 9,3%. В среде бизнесменов другая тенденция: с одной стороны, предприниматели все чаще квалифицируют такое поведение как месть и реже — как поведение честного человека; с другой — они все реже объясняют такое поведение нерациональностью, наивностью «разоблачителя»: доля предпринимателей, выбравших вариант «чудак», на 11,5% меньше в 2005 г. в сравнении с 2001 г.

Тем самым, можно констатировать две противоположные тенденции: в то время как среди граждан растет терпимое и понимающее отношение к служебным разоблачениям, предпринимателей все чаще склонны видеть в нем рациональный инструмент сведения счетов с конкурентами.

Таблица 7.6.2. Частоты ответов респондентов на вопрос «Предположим, что вам рассказали про одного человека, который, узнав, что его начальник берет взятки, написал про него в прокуратуру. Выберите одно из следующих слов, которое, с вашей точки зрения, наиболее точно характеризует этого человека?»

№	Варианты ответов	Граждане-2001	Бизнес-2001	Граждане-2005	Бизнес-2005
1	Честный человек	34,3	30,5	43,6	25,5
2	Чудак	19,2	33,0	15,4	21,5
3	Завистник	9,9	14,0	8,8	11,7
4	Герой	5,9	6,5	6,2	7,3
5	Мстительный человек	5,2	11,3	4,7	5,6
6	Предатель	2,2	3,2	4,4	4,0

Анализ ответов респондентов на вопрос о практике анонимных сообщений о коррупции свидетельствует о растущих сомнениях в эффективности этой системы по причине сложности сохранения анонимности. И опять же наиболее быстро эти сомнения выросли среди предпринимателей. Наряду с признанием неэффективности практики анонимных сообщений, все больше граждан и предпринимателей считают сообщение о факте коррупции обязанностью гражданина. Вместе с тем, существенно сократилась доля респондентов, которые считают, что под маркой анонимности возможна дискредитация честных людей.

Таблица 7.6.3. Частоты ответов (в процентах) респондентов на вопрос «Во многих странах существует практика анонимных сообщений о случаях коррупции. Представьте себе, что подобная система введена и в России. Как бы вы оценили тогда приведенные ниже высказывания — с каким из них вы в большей степени согласны?»

№	Варианты ответов	Граждане-2001	Бизнес-2001	Граждане-2005	Бизнес-2005
1	Эта система вряд ли будет эффективной, поскольку будет трудно сохранять анонимность	17,2	12,7	25,1	28,3
2	Эта система не будет эффективной, поскольку коррупция – естественная часть нашей жизни, помогающая людям решать свои проблемы	22,0	22,6	22,3	25,3
3	Если кто-то имеет сведения о коррупции, он должен анонимно сообщить об этом в органы власти	12,4	10,3	18,4	21,9
4	Под этой маркой возможна дискредитация честных людей	28,0	36,7	16,6	13,7
5	Такая система вообще не нужна	8,6	8,7	9,5	6,8

Можно констатировать, что произошли существенные изменения в отношении к противодействию коррупции. Во-первых, существенно изменился образ честного человека. Если честность и не стала еще восприниматься как норма, то в любом случае видится и гражданам и предпринимателям более позитивной, чем четырем годами раньше. Во-вторых, что более значимо, общество стало более терпимо к служебными и не служебным разоблачениями фактов коррупции.

СУБЪЕКТЫ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЩЕСТВЕННОМ МНЕНИИ

Оптимальный дизайн антикоррупционной программы — это не только правильный выбор цели, того, с чем задумано бороться, но и верное определение субъекта, основного борца с коррупцией. В том случае, если коррупция приобрела институциональный характер, минимизировать ее можно только тогда, когда она становится врагом для каждого гражданина. Борьба с коррупцией должна происходить везде — на автодороге, в вузе, в парламенте и правительстве. Кроме того, борьба только административного аппарата против коррупции в нем самом неэффективна еще и потому, что люди, взращенные в системе государственного управления, интернализовавшие административный этос этой системы, прикипевшие к ней, органически не могут бороться с коррупцией в ней, поскольку эта борьба может (и должна) вылиться в борьбу против самой системы.

Таблица 7.6.4. Частоты ответов (в процентах) респондентов на вопрос «Есть разные мнения по поводу возможности победить коррупцию в России. Какая из точек зрения, представленных ниже, кажется вам наиболее правильной?»

№	Варианты ответов	Граждане-2001	Бизнес-2001	Граждане-2005	Бизнес-2005
1	Коррупцию можно победить только всем миром. С ней должны бороться и власти, и все граждане	52,30	50,80	51,4	53,5
2	У нас воровали и будут воровать всегда. С этим ничего не поделать	21,30	24,40	25,8	23,0
3	Коррупция будет побеждена, если Президент России захочет бороться с ней	24,40	24,30	16,7	16,6

Посмотрим в целом на ответы на этот вопрос в различных анализируемых нами выборах.

Большинство граждан и предпринимателей считает, что **коррупцию можно победить только всем миром: и в исследовании 2001 г., и в исследовании**

2005 г. порядка 50% считают именно так. Этот вариант ответа, так же, как и вариант «Прежде всего надо устранять условия, порождающие коррупцию», чаще всего выбирают люди с системным пониманием проблемы. В то же время заметно уменьшение доли как граждан, так и предпринимателей, которые возлагают все надежды по борьбе с коррупцией на Президента России.

ИДЕОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ И АНТИКОРРУПЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ

Интересно проследить зависимость выбираемой респондентами стратегии борьбы с коррупцией от их идеологических убеждений. Они выявляются на основе ответов на вопрос «Бывают ли, по вашему мнению, такие ситуации в жизни страны, когда народу нужен сильный и властный руководитель, "сильная рука"?»

Тех респондентов, которые при ответе на этот вопрос выбирали вариант «Нашему народу постоянно нужна сильная рука», условно назовем *«авторитаристами»*, а тех, кто выбирал ответ «Нельзя допустить, чтобы власть попадала в одни руки», — *«либералами»*.

Можно предположить, что «авторитаристы» будут:

- считать, что необходимо беспощадно наказывать всех коррупционеров;
- полагать, что коррупция будет побеждена только в том случае, если Президент захочет с ней бороться;
- поддерживать практику анонимных сообщений о коррупции;
- склоняться к ужесточению уголовной ответственности за коррупционные акты;
- одобрять практику прослушивания телефонных разговоров.

В отношении приверженцев либеральной идеологии (в самом широком смысле, который охватывает как классический либерализм, так и либерализм в духе Дж. Роулса и Р. Нозика), можно выдвинуть противоположные гипотезы. «Либералы» будут против:

- практики анонимных сообщений о коррупции;
- ужесточения уголовной ответственности за коррупционные акты;
- практики прослушивания телефонных разговоров.

Они также будут:

- склоняться в антикоррупционной борьбе к тем мерам, которые ориентированы, скорее, на устранение причин коррупции, а не на борьбу против коррупционеров;
- полагать, что коррупцию можно победить только всем миром.

Действительно, как правило, «авторитаристы»-граждане, придерживающиеся идеологии патерналистского государства, гораздо чаще согласны с практикой анонимных сообщений о коррупции и гораздо реже считают, что «под этой маркой возможна дискредитация честных людей». Из тех, кто согласен с практикой аноним-

ных сообщений о коррупции, 56,6% считает, что «нашему народу постоянно нужна сильная рука». Для сравнения: тот же показатель в отношении людей, придерживающихся либеральных взглядов, равен 15,9% (во всей выборке доля «авторитаристов» 44,2%, «либералов» 21,5%).

Материалы исследования доказывают также, что «авторитаристы»-граждане гораздо больше «репрессивны». Это подтверждается на примере соответствующего вопроса. Из тех, кто считает, что «необходимо беспощадно наказывать всех коррупционеров», 52,3% являются «авторитаристами» и лишь 18,7% — «либералами». Из тех же, кто считает, что необходимо прежде всего устранять условия, порождающие коррупцию, 39,1% — «авторитаристы» (меньше, чем во всей выборке), а 24,2% — «либералы» (больше, чем во всей выборке). Гипотеза об одобрении «авторитаристами»-гражданами практики прослушивания телефонных переговоров также нашла свое подтверждение. Из тех респондентов, которые согласны поддержать разрешение на прослушивание телефонных разговоров, 53,8% принадлежит к категории «авторитаристов» Тот же показатель для «либералов» составляет 15%.

С точки зрения большинства граждан-«авторитаристов», определяющую роль в борьбе с коррупцией должен играть Президент. Из тех респондентов, кто согласен с этим утверждением, 52,7% согласны и с тем, что «нашему народу постоянно нужна «сильная рука», и всего 18,3% с тем, что «нельзя допустить, чтобы власть попала в одни руки».

Среди предпринимателей идеологические пристрастия выражаются менее четко. В то же время, различие между представителями отдельных идеологических воззрений в отношении таких полярных стратегий, как борьба против условий и борьба против коррупционеров, среди предпринимателей проявляются четче, чем среди граждан.

Во всей выборке при ответе на рассматриваемый вопрос доля выбравших вариант ответа «Нашему народу постоянно нужна сильная рука» составила 32,7%, а доля выбравших вариант «Нельзя допустить, чтобы вся власть попала в одни руки» — 34,7%.

Упомянутая четкость дифференциации разных идеологических течений среди бизнесменов выражается, в частности, в том, что 45,6% предпринимателей, считающих оправданной практику анонимных сообщений о коррупции, принадлежит к классу «авторитаристов» и лишь 26,7% — к классу «либералов». Из тех, кто считает, что необходимо бороться против коррупционеров, 43,4% принадлежит к «авторитаристам» и 24,6% — «к либералам». А из тех, кто полагает, что бороться надо против условий, 28,4% — это «авторитаристы», а 41,4% — «либералы».

Таким образом, идеологические ориентации респондентов оказывают существенное влияние на выбор тех или иных стратегий борьбы с коррупцией. Но самое важное состоит в том, что, как было установлено, респонденты, придерживающиеся авторитарной модели взаимоотношения власти и общества, менее склонны устранять причины, порождающие коррупцию. Следовательно, **различные идеологические убеждения обуславливают различный выбор стратегий борьбы с коррупцией.**

ГЛАВА 8. РОССИЙСКИЕ ЧИНОВНИКИ И КОРРУПЦИЯ

§ 8.1. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ОСНОВА АНАЛИЗА

Предлагаемый в этой главе анализ основывается на двух социологических исследованиях, проведенных Фондом ИНДЕМ за последние годы. Наиболее важным является исследование «Диагностика коррупции в Республике Татарстан: социологический анализ», выполненное осенью 2004 г. в рамках разработки антикоррупционной стратегии по заказу Правительства Республики Татарстан. Второе исследование — «Заработная плата и коррупция: как платить российским чиновникам» — было реализовано в 2002 г. и отличалось большей специализацией. По этой причине оно выполняет в значительной мере вспомогательные функции, в то время как основу анализа формирует татарстанское исследование. Краткие описания обоих исследований приводились в начале книги.

В качестве методологической основы предлагаемого анализа российского государственного управления с точки зрения проблемы коррупции в нашей работе используется модель принципал-агентских отношений. На настоящий момент такой подход является одним из наиболее перспективных, что находит подтверждение в значительном интересе к этой теме со стороны различных исследователей, представляющих экономическую, политическую и социологическую школы. В тексте будет предложено краткое описание модели принципал-агентских отношений в той мере, в которой это необходимо, чтобы логика анализа и повествования стала прозрачной.

Большая часть главы будет посвящена непосредственно анализу процессов и явлений, наблюдающихся в сфере государственного управления Российской Федерации. Этот анализ структурирован в соответствии с предлагаемой моделью принципал-агентских отношений.

Безусловно, учитывая относительную новизну и неразработанность предлагаемой постановки вопроса, наш анализ нельзя считать безупречным. Фактически, он заведомо наделен несколькими неизбежными недостатками, характерными для соответствующего этапа изучения поставленной проблемы.

Во-первых, на настоящий момент не существует доступной базы социологических и статистических данных, имеющей достаточный объем информации об организации государственного управления даже на федеральном уровне. Ситуация в субъектах Федерации также не способствует изучению проблемы.

Тем более проблематичен широкий сбор информации на уровне местного самоуправления. Это, безусловно, усложняет задачу исследователей и снижает допустимую степень обобщений, которые можно сделать на основе имеющихся данных.

Во-вторых, необходимо признать, что исследовательский инструментарий, использовавшийся в процессе сбора исходной социологической информации, также проходит череду испытаний, по результатам которых он существенно перерабатывается и совершенствуется. Фактически еще не существует отработанного набора стандартизированных инструментов. По этой причине его приходится в большей или меньшей степени адаптировать для каждого конкретного исследования. Следствием этого является ограниченная сопоставимость результатов различных исследований и неизбежная фрагментарность получаемой картины.

Тем не менее, полученные результаты представляют большой интерес. И дело даже не в том, что многие выводы оказываются достаточно неожиданными. В первую очередь, это одна из немногих попыток взглянуть на существующую систему государственного и муниципального управления с точки зрения проблемы коррупции и через призму восприятия чиновников. Такая постановка вопроса позволяет не только выявить какие-либо актуальные или потенциальные проблемы системного характера, но и в перспективе определить пути их разрешения. Как уже много раз было продемонстрировано, для успешного противодействия коррупции необходим комплексный, системный подход, и роль совершенствования государственного управления в этом отношении невозможно переоценить.

Чтобы обеспечить целостность и системность анализа взаимоотношений в среде должностных лиц и причин их предрасположенности или, напротив, источников относительного иммунитета по отношению к коррупции, необходимо принять за основу какую-либо теоретическую концепцию. Такая концепция или модель системы отношений, возникающих на государственной и муниципальной службе, должна отвечать двум основным требованиям:

1. Она должна достаточно достоверно описывать существующие явления в интересующей нас сфере;
2. Она должна предоставлять возможности объяснения наблюдаемых явлений и выявления путей воздействия на них.

Таким образом, такая модель должна совмещать дескриптивные и диагностические возможности. Учитывая сложность и динамичность современных социально-экономических процессов, такая постановка вопроса означает, что нам необходима не абстрактная теория, а гибкая, высокоадаптивная модель, предусматривающая возможность эффективного наращивания или включения в существующую базовую модель новых теоретических блоков, призванных обеспечивать адекватность всей теоретической системы реалиям современной жизни.

В настоящее время значительным авторитетом в этом отношении пользуется модель принципал-агентских отношений, основанная на агентской теории. Агентская теория возникла в рамках экономической теории в семидесятых годах двадцатого века. Она берет свое начало в работах Берхолда¹, Росса², Дженсена и Меклинга³. Однако очень скоро эта идея привлекла внимание широкого круга исследователей из других научных областей. Постепенно агентская теория и модель принципал-агентских отношений проникла в политологию, социологию и науку государственного управления. В настоящее время она развивается как междисциплинарный подход к решению различных исследовательских проблем. Также значительный интерес модель принципал-агентских отношений представляет для изучения проблем коррупции и повышения эффективности государственного управления.

Согласно агентской модели⁴, в отношения вступают два действующих лица — принципал и агент. Принципал — индивид или общность индивидов — обладает и распоряжается некоторыми ресурсами (власть, деньги, пространство и т.п.) и намерен действовать для достижения определенных целей. Для этого он нанимает агента (или агентов). Они заключают контракт, который может быть как формальным письменным соглашением, исполнение которого обеспечивается действующим законодательством, так и устной конвенцией, основанной на традиционном праве или просто общественно одобряемых морально-этических принципах. В соответствии с ним принципал:

- формулирует цели, которые должен реализовывать агент;
- передает часть своих ресурсов для достижения указанных целей;
- назначает вознаграждение (определяет систему мотивации) за работу агента по достижении своих целей;
- определяет систему и критерии оценки и контроля деятельности агента;
- назначает санкции за нарушение агентом контракта.

В соответствии с тем же контрактом, агент обязуется:

- работать на достижение целей принципала;
- использовать переданные ему и принадлежащие принципалу ресурсы исключительно для достижения установленных принципалом целей;
- информировать принципала о результатах своей деятельности.

¹ Berhold, Marvin. A Theory of Linear Profit-Sharing Incentives. // *Quarterly Journal of Economics* 85(3), 1971.

² Ross, Stephen. Then Economic Theory of Agency: The Principal's Problem. // *American Economic Review* 63(2), 1973.

³ Jensen M., Meckling W. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and capital structure // *Journal of Financial Economics* 1976, vol. 3, October, p. 305–360.

⁴ См., например: Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. — М.: Дело, 2001; Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма / Пер. с англ. — СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. Сатаров Г.А. Коррупционные отношения: агентская модель и смежные подходы // *Общественные науки и современность*. 2004, № 2, стр. 60–69.

Модель может включать и устанавливаемый принципалом контроль и мониторинг¹ действий агента. Кстати, для осуществления контроля может наниматься другой агент. Понятно, что контроль должен сосредотачиваться на двух главных «мишенях»: достижении поставленных целей и использовании переданных агенту ресурсов. Кроме того, контракт может включать и санкции, накладываемые на принципала² или агента в случае нарушения ими контракта.

Также во многих случаях полезно и удобно вводить в модель дополнительного актора — клиента. Клиентами можно обозначить всех, кто обращается к агенту за каким-либо решением, которое агент уполномочен принципалом принимать. В процессе такого взаимодействия между агентом и клиентом может возникать целый комплекс разнообразных отношений, многие из которых могут создавать значительные условия для развития коррупции. Так, например, агент может вступать в сговор с клиентом. В то же время принципал может использовать существующие каналы связи с клиентами своих агентов для сбора дополнительной информации. Большинство моделей успешной организации взаимодействия принципала и агента предполагает налаживание эффективных каналов обратной связи по направлению клиент — принципал.

Описанная схема агентских отношений иллюстрируется следующим рисунком:

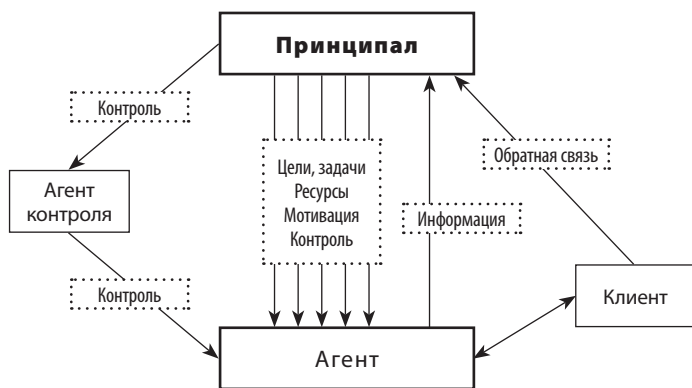


Рис. 8.1.1. Модель принципал-агентских отношений

¹ Понятия контроля и мониторинга очень близки, во многих источниках они взаимозаменяемы. Однако в целях данного анализа они будут разводиться по принципу периодичности: под контролем будут подразумеваться периодические проверки деятельности агента, а под мониторингом — систематический и постоянный сбор данных о ситуации.

² Как уже отмечалось, ситуация, когда недобросовестным оказывается принципал, тоже возможна, поэтому агент имеет моральное право требовать ответных обязательств и санкций в отношении принципала.

Важно подчеркнуть, что контракт, контроль и любые иные атрибуты отношений между принципалом и агентом имеют социальную форму и лишь в частных случаях оформляются с той или иной степенью полноты юридически. То есть регулирование отношений может осуществляться через взаимные ролевые ожидания, традиции и тому подобные социальные рамки. Следовательно, два человека, находящиеся в агентских отношениях, совершенно не обязательно осознают, что они находятся в этих отношениях.

Агентские отношения — одна из универсальных и самых распространенных разновидностей социальных отношений. Наниматель и наемный работник всегда находятся в агентских отношениях, будь то клерк в банке или заместитель министра в правительстве. Конечно, в качестве принципала и агента могут выступать не только индивиды, но и организации, а также социальные группы. Например, министерство является агентом правительства, которое, в свою очередь, является агентом народа.

Понятно, что агентские отношения возникают постольку, поскольку принципал считает себя неспособным реализовывать все свои цели и манипулировать всеми своими ресурсами. Тому есть, как минимум, две фундаментальные причины. Первая причина — объем задач, количество и разнообразие ресурсов, которыми располагает принципал, может быть столь велико, что он оказывается вынужденным диверсифицировать это распоряжение. Такая диверсификация осуществляется с помощью раздачи агентам задач и ресурсов. Вторая причина — решение задач и манипулирование ресурсами требуют специальных знаний и квалификации. Принципал не может быть универсальным специалистом и поэтому привлекает агентов, полагая, что каждый из них может быть лучшим, чем он, специалистом в решении той конкретной задачи, которую ставит перед ним принципал.

Однако, отчуждая в рамках агентских отношений отдельные цели и ресурсы, передаваемые агентам, принципал создает для себя некоторые проблемы. Они порождаются следующими обстоятельствами:

1. Агент может быть попросту недостаточно эффективен.
2. Принципал может неэффективно поставить перед агентом задачу и обеспечить ресурсами.
3. Агент может стать принципалом, наняв для решения задач, поставленных перед ним его принципалом, своего собственного агента.
4. Агент располагает собственными целями.
5. Цели агента могут вступать в конфликт с целями принципала.
6. У агента может возникнуть соблазн использовать ресурсы принципала для достижения своих целей, а не целей принципала (такое поведение часто называют оппортунистическим).

Эти проблемы приводят к тому, что принципал, нанимая агентов, несет ряд издержек. Их можно грубо разделить на две категории. Первая — агентские издержки (*agency costs*) принципала, определяемые затратами на использова-

ние агента (включая контроль). Вторая — остаточные потери принципала (*residual loss*)¹, которые определяются как возможные потери, возникающие из-за неоптимальности решений агента при решении поставленной задачи. Важно, что такие потери могут появляться, помимо прочего, из-за неэффективности агента.

Отношения принципала и агента сопровождаются эффектом асимметрии информации: агент, по сравнению с принципалом, располагает большей информацией о решаемой задаче, методах ее решения, обстоятельствах, в которых решается задача, затраченных ресурсах и результатах решения задачи. От того, как воспользуется этим агент, зависит его эффективность с точки зрения принципала.

В целом, принципал для повышения эффективности агента должен решать следующие задачи: снижать асимметрию информации, подбирать эффективных агентов, препятствовать их оппортунистическому поведению, частным случаем которого является коррупция.

Агентская модель позволяет систематизировать усилия по повышению эффективности управления. Они должны направляться на уменьшение асимметрии информации и снижение потерь принципала. Последнее сопряжено с совершенствованием контракта между принципалом и агентом. Наконец, внутри контракта важнейшей частью является вознаграждение, его величина и основания (критерии) роста. Мы не будем здесь подробно останавливаться на специфических задачах уменьшения асимметрии информации. А вот две другие задачи тесно связаны со стимулами работы агентов, главным из которых является вознаграждение. Здравый смысл подсказывает, что высокое вознаграждение может уменьшать склонность агентов к оппортунистическому поведению и позволять принципалу подбирать наиболее квалифицированных агентов. И то, и другое должно повышать эффективность их работы. Конечно, при этом растут издержки принципала. Таким образом, три категории оказываются взаимосвязанными: эффективность агентов, стимулы их работы, оппортунистическое поведение (коррупция).

На основе приведенной модели агентских отношений можно сформулировать определение коррупции: коррупционным поведением агента называется разновидность оппортунистического поведения агента, при котором последний использует ресурсы принципала не для решения задач принципала, а для достижения своих собственных целей².

Как уже отмечалось, предлагаемый в этой главе анализ основывается на двух социологических исследованиях. Наиболее важным из них является исследование, выполненное осенью 2004 г. в рамках разработки антикорруп-

¹ Jensen M., Meckling W. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and capital structure. *Op. cit.* 305–360.

² Антикоррупционная политика. *Цит. соч.*

ционной стратегии по заказу Правительства Республики Татарстан. Второе исследование — «Заработная плата и коррупция: как платить российским чиновникам» — было реализовано в 2002 г. и отличалось большей специализацией. Эти два исследования различаются по многим признакам: время проведения, объект (в татарстанском проекте это региональное и муниципальное чиновничество, а в исследовании о зарплате — федеральное), охват (в первом случае это широкий спектр отношений, связанных с деятельностью чиновников, а во втором — более специализированный на мотивационных аспектах деятельности чиновников). Эти различия достаточно принципиальны, чтобы сделать невозможным прямое сопоставление данных по двум имеющимся выборкам. В то же время, благодаря этим различиям мы получаем интересную возможность расширения и дополнения нашего анализа.

Дальнейшее повествование будет структурировано следующим образом: сначала будет дано описание социально-демографических характеристик респондентов — традиционный блок аналитики, вводящий читателя в курс дел и бегло знакомящий с объектом анализа; далее будет предложен анализ некоторых аспектов государственной службы на федеральном и региональном уровнях, а также на уровне местного самоуправления — здесь будет рассмотрен целый комплекс вопросов, связанных с организацией и функционированием системы отношений между принципалом и агентом на службе; также будет приведен анализ понимания чиновниками границ допустимого поведения на государственной службе; в заключение будут рассмотрены два блока вопросов, связанных с установками чиновников в отношении коррупции и особенностями их поведения в коррупционных ситуациях (по их собственным представлениям).

§ 8.2. СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЧИНОВНИКОВ

В анкету для должностных лиц Республики Татарстан вошел стандартный блок демографических вопросов, ориентированных на создание обобщенного представления о возрастных, гендерных, образовательных и профессиональных характеристиках респондентов. В исследовании на федеральном уровне также были вопросы социально-демографической группы. Полученные результаты дают любопытную картину в сравнении с региональным и муниципальным контекстом.

Далее приводится краткое описание наиболее существенных характеристик ситуации с кадрами государственной службы в Республике Татарстан на

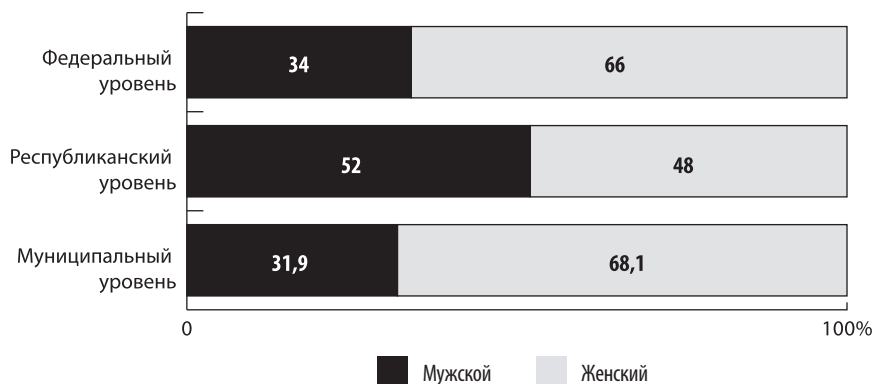


Рис. 8.2.1. Распределения (в процентах) чиновников по полу для различных уровней управления

двух уровнях управления (республиканском и муниципальном) и в министерствах на федеральном уровне. Описываемая специфика может служить ключом к пониманию многих процессов на государственной гражданской и муниципальной службе, в том числе связанных с коррупционными отношениями.

На рис. 8.2.1 изображено распределение чиновников по признаку пола. Для Татарстана очевидной оказывается значительно бóльшая часть сотрудников женского пола на муниципальном уровне управления. Различия очень велики: доверительная вероятность менее 0,0001. Учитывая определенный традиционализм российского общества в отношении полов, обоснованным представляется вывод об относительно меньшей престижности управленческих должностей на муниципальном уровне.

Приведенные для сравнения результаты исследования на федеральном уровне показывают также существенное доминирование сотрудников женского пола в федеральных министерствах. Причиной этого является специфичность гендерной организации работы министерств. Если мы посмотрим на распределение сотрудников федеральных министерств по должностям и полу, то увидим достаточно характерную картину (таблица 8.2.1).

Получается, что с высокой степенью статистической значимости имеются существенные различия в замещении должностей в федеральных органах мужчинами и женщинами. Так, на должности специалиста женщин значительно больше, чем мужчин. А из имеющихся мужчин значительно большее число занимает более высокие должности (руководитель отдела и, особенно, руководитель департамента). По поводу высших должностей из охваченных данным исследованием ничего конкретного утверждать нельзя из-за слишком малой представленности таких чиновников среди респондентов. По этой при-

Таблица 8.2.1. Распределение по полу (в процентах) среди разных категорий служащих на федеральном уровне

Категория служащего	Пол	
	Мужской	Женский
Руководитель министерства или заместитель	33,3	66,7
Руководитель департамента	60,8	39,2
Руководитель отдела	46,9	53,1
Специалист	28,2	71,8

чине невозможно выявить сколько-нибудь надежной зависимости между полом респондентов и замещением ими высших министерских постов.

На рис. 8.2.2 приводится информация о возрастных характеристиках чиновников республиканского и муниципального уровней Татарстана. Служащие объединены в группы с семилетним возрастным интервалом¹. Показательным является тот факт, что республиканский уровень государственного управления является относительно более предпочтительным для молодых людей 20–35 лет. Вообще, согласно полученным данным, республиканский уровень государственного управления Республики Татарстан обладает наиболее сбалансированным по возрастному критерию (и, таким образом, наиболее «здоровым») кадровым составом. Это свидетельствует о том, что республиканский уровень государственного управления воспринимается многими гражданами как более перспективный с точки зрения трудовой занятости.

Муниципальный же уровень управления демонстрирует значительно большее число сотрудников в возрасте 40–50 лет. Вновь статистическая значимость полученных результатов на очень высоком уровне — примерно 0,4%. Этот результат свидетельствует о достаточно неблагоприятной обстановке в сфере муниципального управления, так как означает низкую привлекательность этого уровня управления для молодых перспективных кадров.

На федеральном уровне мы видим явление иного порядка: на государственной службе значительно больше пожилых людей. Особенно это заметно на примере категории «50 лет и старше». Также показателен провал в возрастном интервале 28–42 года. Очевидно, это отражает существующую практику прихода на государственную службу в федеральные органы власти молодых людей в погоне за опытом и связями. Такие сотрудники долго на государствен-

¹ В целях сравнения результатов двух исследований первый интервал был увеличен на один год. Это было вызвано тем, что на федеральном уровне среди респондентов оказалось достаточно много двадцатилетних, в то время как в Татарстане самым молодым респондентом был двадцатиоднолетний. Такое изменение группировки не приводит к существенным изменениям в интерпретации данных.

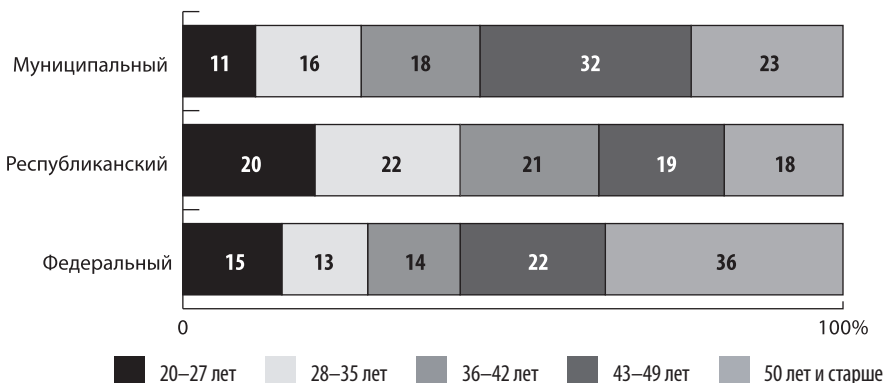


Рис. 8.2.2. Частоты (в процентах) распределения чиновников по возрасту внутри разных уровней службы

ной службе не задерживаются и уходят либо в бизнес, либо в консалтинг. Федеральная государственная служба остается по-прежнему не очень привлекательной для молодых перспективных кадров.

Теперь сравним характер полученного чиновниками образования и уровень службы, к которому они относятся. Этот аспект играет большую роль в характеристике агентских отношений на государственной и муниципальной службе, так как косвенно характеризует тип агента (в первую очередь его относительный профессионализм и амбиции).

Таблица 8.2.2 иллюстрирует статистически значимую зависимость: на муниципальном уровне наблюдается относительно большее, чем на республиканском уровне, число персонала со средним, средним специальным или неоконченным высшим образованием и полное отсутствие сотрудников с учеными степенями. Тем не менее, на практике данные категории достаточно малочисленны — 5,8% от общей численности всех чиновников или 4,0% от чиновников республиканского уровня и 13,0% муниципального, поэтому данное наблюдение имеет скорее символическое значение.

Интересно проверить, не является ли такое распределение респондентов следствием того, что на каком-либо уровне государственной или муниципальной службы занято много стажеров или молодых специалистов, продолжающих обучение в вузе. Однако, если проверить, сколько чиновников с неоконченным высшим образованием относятся к возрастной категории до 27 лет, то таких окажется всего 1,2% от общего числа респондентов-чиновников в Татарстане. На основе этого можно сделать вывод о том, что люди с неоконченным высшим образованием в своем подавляющем большинстве не могут являться стажерами или молодыми специалистами, продолжающими обуче-

Таблица 8.2.2. Распределение по образованию среди разных уровней управления

Образование	Уровень управления			В целом
	Федеральный	Республиканский	Муниципальный	
Неполное среднее	0,0	0,2	0,0	0,2
Среднее, среднее специальное	8,0	2,0	7,8	3,1
Неполное высшее	5,1	1,8	5,2	2,5
Высшее	79,1	92,8	87,1	91,7
Кандидат, доктор наук	7,8	3,2	0,0	2,6

ние, а принадлежат к категории относительно низкоквалифицированных сотрудников.

На федеральном уровне (см. также таблицу 8.2.2) ситуация очень похожа на ту, которую мы наблюдали в Татарстане на муниципальном уровне. Отличие заключается лишь в значительно большем проценте сотрудников с научными степенями, что объясняется более высокими требованиями к высшему руководящему составу. Если мы посмотрим на то, какие должности занимают сотрудники с различным образованием (таблица 8.2.3), то увидим значительно больший удельный вес людей с высшим образованием и особенно научными степенями на более высоких постах. Это явление имеет высокую статистическую значимость, и вероятность ошибки при принятии гипотезы о наличии зависимости также чрезвычайно низка (доверительная вероятность на уровне 1%).

Таблица 8.2.3. Распределение по образованию среди служащих разных категорий

Категория служащего	Образование			
	Среднее	Незаконченное высшее	Высшее	Ученая степень
Руководитель министерства или заместитель	0,0	0,0	50,0	50,0
Руководитель департамента	0,0	0,0	62,7	37,3
Руководитель отдела	0,8	0,8	86,2	12,1
Специалист	11,0	7,0	78,1	3,9

Для понимания социальной и ценностной ориентации государственных служащих Татарстана важно учитывать специфику их социального происхождения (таблица 8.2.4). Особо значимых различий между региональным и муниципальными уровнями по этим вопросам не наблюдается. Показателен тот факт, что существенная часть служащих вышла из рабочих семей. Это важно, так как

социальное происхождение человека сильно влияет на его отношение к коррупции, как это и будет в дальнейшем проиллюстрировано.

В исследовании, проводившемся на федеральном уровне, аналогичного вопроса не задавалось, поэтому сопоставление социального происхождения служащих федеральных, региональных и муниципальных органов власти невозможно.

Таблица 8.2.4. Частоты (в процентах) ответов на вопрос «Не могли бы вы описать социальное положение вашего отца на тот момент, когда вы окончили среднюю школу?» (по выборке Республики Татарстан)

Варианты ответов	Доля
Предприниматель (владелец или совладелец фирмы, предприниматель)	2,4
Руководитель в сфере народного хозяйства (руководитель высшего или среднего звена)	14,1
Специалист (специалист с высшим образованием технического или гуманитарного профиля)	17,7
Находился на партийно-государственной работе	2,7
Военнослужащий (сотрудник Минобороны, милиции, МВД, МЧС и др. силовых ведомств)	9,4
Технический персонал (технический и обслуживающий персонал без высшего образования)	8,0
Рабочий (включая работников сельского хозяйства)	37,3
Безработный (зарегистрированные и незарегистрированные)	0,3
Пенсионер (по возрасту, по болезни, инвалидности, как неработающий, так и работающий)	8,0

§ 8.3. МОТИВАЦИЯ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ

К сожалению, сложившаяся в России ситуация с государственной и муниципальной службой не является однозначно благоприятной. Работа в государственных органах или органах местного самоуправления не является особо престижной, хорошо оплачиваемой, чрезмерно перспективной. В этих условиях чрезвычайное значение приобретает резонный вопрос: если для большинства государственных и муниципальных служащих работа сопряжена с такими трудностями и проблемами, что же мотивировало их выбрать государственную службу и что мотивирует их на продолжение работы в этой сфере? Ответ на такой вопрос может дать таблица 8.3.1 (см. с. 586). Она содержит анализ результатов ответов на следующий вопрос: «Насколько важны, в какой мере привлекательны для вас следующие возможности вашей нынешней работы в органах власти и управления?».

В соответствии с методикой, описанной в § 1.3, рассчитывались рейтинги мотивов для выборки в целом и для ее отдельных частей. Таблица 8.3.1 и следующие, подобные ей, содержит как рейтинги, так и их ранги.

Как хорошо видно из данных, приведенных в таблице 8.3.1, лидируют мотивы, связанные с психологической обстановкой в коллективе, хорошие отношения с коллегами и руководством, интересный характер работы, возможность профессионального роста и самореализации, альтруистические мотивы (возможность помочь обществу и государству). Не последнее место занимают мотивы, связанные со стабильностью: достойная пенсия в будущем и стабильность социального положения. В некотором смысле материальная мотивация современных чиновников ориентирована на будущее (относительно благополучная старость), а не настоящее. По крайней мере, это относится к официальной мотивации. Неофициальная мотивация — обогащение за счет использования служебного положения в личных целях или коррупция — предмет для особого анализа.

В таблице 8.3.1 также приводятся результаты расчета рейтингов для республиканского и муниципального управленческих уровней. Вообще различий между управленческими уровнями оказалось не так уж и много. Одним из таких нюансов является относительно большая значимость для республиканских чиновников возможности наработки опыта на государственной службе. Очевидно, республиканские органы власти являются лучшей стартовой площадкой для развития карьеры, чем муниципальные структуры.

Очень существенным представляется тот факт, что стабильность и социальные гарантии находятся не на первых местах, но по уровню рейтинга входят в ведущую группу факторов. Связано это, по-видимому, с тем, что в последнее время именно этой стороне государственной службы был нанесен очень существенный урон. Поэтому сила данных стимулов оказывается ниже, чем в других развитых государствах, где социальные гарантии государственным служащим являются одним из важнейших компонентов привлекательности государственной службы наряду с большей ответственностью государственных служащих и возможностью трудиться на благо общества.

Для сравнения посмотрим, что получается при анализе ответов на аналогичный вопрос, задававшийся чиновникам из федеральных министерств (таблица 8.3.2). В данном случае интересен тот факт, что, как и в Татарстане, безусловным лидером из всех преимуществ государственной службы является хороший коллектив сослуживцев. Еще одна особенность, сразу бросающаяся в глаза, — это тот факт, что возможность помочь людям для федеральных служащих вторична, по сравнению с гигиеническими факторами (хорошие отношения с сослуживцами, руководством, интересная и творческая работа). Это может быть следствием некоторой дистанцированности федеральных служащих от целевых аудиторий, ведь федеральные чиновники призваны заниматься в большей степени вопросами стратегического планирования. В таких условиях может быть сложно видеть «живых» людей за сухими цифрами прогнозов и отчетов.

Таблица 8.3.1. Рейтинги ответов на вопрос «Насколько важны, в какой мере привлекательны для вас следующие возможности вашей нынешней работы в органах власти и управления?» с разделением по уровню управления (выборка по Татарстану). Чем ниже ранг, тем важнее возможность службы

№	Список возможностей государственной службы	Республиканский уровень		Муниципальный уровень		Общий рейтинг	
		Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
		23	Хороший коллектив сослуживцев	0,813	1	0,847	1
5	Возможность помочь людям	0,738	2	0,782	2	0,746	2
22	Хорошие отношения с руководством	0,721	3	0,772	3	0,731	3
16	Получение опыта работы на государственной службе	0,702	5	0,695	4	0,701	4
1	Интересная, творческая работа	0,704	4	0,668	6	0,697	5
21	Достойные пенсия и социальные гарантии по окончании государственной службы	0,666	6	0,668	5	0,667	6
3	Участие в решении проблем общества	0,647	8	0,649	7	0,647	7
17	Возможность установить интересные, полезные контакты	0,638	9	0,630	8	0,637	8
20	Стабильность своего социального положения на государственной службе	0,650	7	0,580	10	0,636	9
4	Участие в решении проблем, стоящих перед властью	0,577	10	0,602	9	0,582	10
19	Желание поработать именно в государственном секторе	0,533	11	0,547	11	0,536	11
18	Возможность занятости в условиях, когда другую работу не так просто найти	0,487	12	0,461	12	0,482	12
2	Возможность заниматься руководящей работой	0,475	13	0,414	14	0,463	13
15	Престижность государственной службы, высокое положение в обществе	0,474	14	0,415	13	0,463	14
8	Достаточно высокое денежное содержание на этой должности	0,470	15	0,379	15	0,453	15
6	Возможность улучшить свои жилищные условия	0,364	16	0,347	16	0,360	16
13	Возможность пользоваться услугами ведомственной медицины	0,354	17	0,257	19	0,335	17
12	Возможность пользоваться ведомственным автотранспортом	0,335	19	0,290	17	0,326	18
10	Льготные путёвки в санатории и дома отдыха	0,344	18	0,235	21	0,323	19
7	Возможность решить какие-то свои бытовые проблемы	0,328	20	0,282	18	0,319	20

Таблица 8.3.1. Продолжение

№	Список возможностей государственной службы	Республиканский уровень		Муниципальный уровень		Общий рейтинг	
		Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
11	Льготный проезд на общественном транспорте	0,312	21	0,247	20	0,300	21
9	Питание в столовой по низким ценам	0,280	22	0,179	23	0,261	22
14	Возможность бывать в заграничных командировках	0,268	23	0,212	22	0,257	23

Таблица 8.3.2. Рейтинги ответов на вопрос «Насколько важны, в какой мере привлекательны для вас следующие возможности вашей нынешней работы в органах власти и управления?» с разделением по уровню образования (федеральная выборка). Чем ниже ранг, тем важнее возможность службы.

Вопрос	Среднее		Неполное высшее		Высшее		Ученая степень		Общий рейтинг	
	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
23	Хороший коллектив сослуживцев									
22	Хорошие отношения с руководством									
1	Интересная, творческая работа									
5	Возможность помочь людям									
16	Получение опыта работы на государственной службе									
21	Достойные пенсия и другие социальные гарантии по окончании государственной службы									
20	Стабильность своего социального положения на государственной службе									
13	Возможность пользоваться услугами ведомственной медицины									
17	Возможность установить интересные, полезные контакты									

Вопрос	Среднее		Неполное высшее		Высшее		Ученая степень		Общий рейтинг	
	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
19	0,544	9	0,555	11	0,574	10	0,567	11	0,570	10
3	0,384	18	0,510	13	0,565	11	0,715	5	0,560	11
18	0,506	11	0,567	10	0,489	12	0,335	16	0,483	12
15	0,418	15	0,488	15	0,481	14	0,428	14	0,472	13
4	0,308	20	0,358	22	0,489	13	0,540	12	0,472	14
8	0,473	13	0,532	12	0,452	15	0,401	15	0,454	15
11	0,448	14	0,432	18	0,435	16	0,290	19	0,425	16
10	0,491	12	0,480	16	0,390	18	0,266	20	0,393	17
2	0,194	23	0,404	20	0,399	17	0,434	13	0,386	18
9	0,412	16	0,466	17	0,325	19	0,227	22	0,332	19
7	0,405	17	0,418	19	0,313	20	0,239	21	0,320	20
6	0,358	19	0,491	14	0,303	22	0,303	18	0,317	21
14	0,248	21	0,363	21	0,304	21	0,331	17	0,305	22
12	0,213	22	0,279	23	0,205	23	0,200	23	0,209	23

Таблица 8.3.2. Продолжение

Помимо отмеченных выше особенностей общего рейтинга, безусловный интерес представляют те отклонения от общей тенденции, которые проявляются при анализе рейтингов, построенных для каждой образовательной категории чиновников. Если с первыми двумя позициями никаких неожиданностей нет, то с третьей и четвертой позициями общего рейтинга происходят достаточно любопытные вещи.

Так, по третьей позиции мы можем наблюдать очевидное падение значимости характера работы по мере снижения образовательного уровня. По-видимому, причиной этого является уже продемонстрированная роль хорошего образования в занятии наиболее важных должностей, которые и предоставляют более интересную и творческую работу. Поэтому характер работы более значим для высокообразованных сотрудников.

Другое наблюдение затрагивает такую категорию, как «возможность помочь людям». В данном случае наблюдается некоторый рост значимости этого мотивирующего фактора с повышением образования. Это еще раз иллюстрирует предпочтительность и важность привлечения на государственную службу образованных и профессиональных сотрудников. Также бросается в глаза большая значимость возможности получения опыта работы и установления интересных и полезных контактов для сотрудников с неполным высшим образованием. Здесь все достаточно очевидно: в эту образовательную группу попадают многие практиканты и стажеры.

Вообще, если подробнее анализировать влияние образования на важность тех или иных возможностей государственной службы для чиновников, можно найти очень интересные факты. Так, в таблице 8.3.3, содержащей первые 10 позиций из общего рейтинга привлекательности различных возможностей региональной и муниципальной службы Татарстана в зависимости от образования, можно увидеть принципиально иной расклад приоритетов для сотрудников с ученой степенью.

Действительно, для кандидатов и докторов наук мотивация работы на государственной службе оказывается принципиально иной, нежели для людей со средним или даже высшим образованием. Например, на первое место для них выходит возможность заниматься интересной, творческой работой, а хороший коллектив оказывается на второй позиции. Далее следует возможность участия в решении проблем общества в целом (3 позиция), а не возможность помочь конкретным людям (6 позиция). Также высоко в иерархии стоит возможность участия в решении проблем, стоящих перед властью (4 позиция). На 5 позиции оказывается возможность получения опыта работы на государственной службе. Очевидно, у ярких, выдающихся личностей оказывается совершенно другая система ценностей и приоритетов, что необходимо учитывать при разработке стратегии привлечения высококвалифицированных специалистов на государственную службу.

Переходя к таблице 8.3.2, следует отметить, что помимо отраженных в ней тенденций, наблюдающихся на федеральном уровне управления, есть еще

несколько явлений, которые следует упомянуть. Если мы построим аналогичные рейтинги для федеральных служащих, разделенных по полу, то увидим некоторые тонкие различия между мотивацией мужчин и женщин.

Так, для женщин относительно менее значимым оказывается характер работы. Косвенное подтверждение этому мы находим и в том факте, что больше женщин занимают младшие должности, связанные с менее интересной и более монотонной работой. На более высокие позиции в рейтинге для женщин поднимается достойная пенсия и другие социальные гарантии. Это естественно, так как для женщин традиционно большее значение имеет стабильность и возможность планировать свое будущее после выхода на пенсию (тем более что женщины выходят на пенсию раньше и живут в среднем дольше мужчин).

Подобные выводы мы получаем и при повторении процедуры для выборок республиканских и муниципальных служащих Республики Татарстан. Там также для женщин относительно более значимыми оказываются достойная пенсия и стабильность социального положения (5 и 7 позиции вместо 8 и 10 соответственно).

С точки зрения повышения мотивации государственных служащих в рамках антикоррупционной стратегии, перспективным представляется воздействие на предпочтительные факторы мотивации с целью повышения их субъективной значимости для государственных служащих. Одним из таких направлений является оптимизация материального стимулирования служащих.

В таблице 8.3.4 приводятся объединенные данные из обоих исследований для всех трех управленческих уровней: федерального, регионального и муниципального. Пропустим временно данные по федеральному уровню и проанализируем данные по Татарстану. На их основе можно утверждать, что такие формы материального стимулирования, как повышенные пенсии, премии, рассматриваются республиканскими и муниципальными чиновниками Татарстана как очень важные. В совокупности с отсутствием таких отзывов на предыдущий вопрос о привлекательности различных возможностей, предоставляемых государственной службой, такие результаты позволяют заключить, что для повышения антикоррупционной мотивации чиновников можно и нужно использовать факторы материального стимулирования.

Также высоко в рейтинге стоят различные факторы, связанные с профессиональным и карьерным ростом служащих, привлечением их к более интересной или ответственной работе. Этот мотивационный вектор тесно связан с уже рассматривавшимися факторами привлекательности государственной службы. Для усиления мотивации служащих за счет нематериальных факторов очень важно развивать это направление и повышать привлекательность государственной службы в данном отношении.

Интересным является и тот факт, что для муниципальных служащих четвертая позиция общего рейтинга оказывается на 9 месте. Очевидно, это связано

Таблица 8.3.3. Рейтинги ответов на вопрос «Насколько важны, в какой мере привлекательны для вас следующие возможности вашей нынешней работы в органах власти и управления?» с разделением по уровню образования (выборка по Татарстану — первые 10 позиций). Чем ниже ранг, тем важнее возможность службы.

Список возможностей государственной службы	Общий рейтинг		Среднее, среднее специальное		Неполное высшее		Высшее		Кандидат, доктор наук	
	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
	Хороший коллектив сослуживцев	0,819	1	0,776	1	0,863	1	0,820	1	0,787
Возможность помочь людям	0,746	2	0,710	4	0,755	3	0,748	2	0,723	6
Хорошие отношения с руководством	0,731	3	0,764	2	0,775	2	0,730	3	0,683	7
Получение опыта работы на государственной службе	0,701	4	0,699	5	0,724	4	0,700	4	0,739	5
Интересная, творческая работа	0,697	5	0,639	6	0,664	5	0,697	5	0,798	1
Достойные пенсия и социальные гарантии по окончании государственной службы	0,667	6	0,76	3	0,627	8	0,667	6	0,577	11
Участие в решении проблем общества	0,647	7	0,578	13	0,63	6	0,647	7	0,769	3
Возможность установить интересные, полезные контакты	0,637	8	0,603	9	0,630	7	0,640	9	0,619	10
Стабильность своего социального положения на государственной службе	0,636	9	0,612	8	0,508	11	0,640	8	0,670	8
Участие в решении проблем, стоящих перед властью	0,582	10	0,500	18	0,536	9	0,581	10	0,766	4

Таблица 8.3.4. Рейтинги ответов на вопрос «Оцените, пожалуйста, насколько стимулируют труд на вашей нынешней должности в органах власти и управления следующие виды материального вознаграждения, льгот, поощрений и взысканий?». Чем ниже ранг, тем важнее аспект службы

№	Виды льгот, поощрений и взысканий на государственной службе		Федеральный		Республиканский		Муниципальный		
	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	
	1	Зарботная плата, включая все надбавки	0,366	9	0,428	6	0,465	6	0,465
2	Премии	0,439	6	0,497	3	0,540	2	0,540	2
3	Ценные подарки	0,192	22	0,252	18	0,231	15	0,231	15

Таблица 8.3.4. Продолжение

№	Виды льгот, поощрений и взысканий на государственной службе	Федеральный		Республиканский		Муниципальный	
		Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
4	Питание в столовой по низким ценам	0,218	19	0,172	23	0,147	23
5	Льготные путевки в санатории и дома отдыха	0,287	13	0,237	20	0,212	19
6	Льготный проезд на общественном транспорте	0,300	12	0,216	21	0,223	16
7	Возможность пользоваться ведомственным автотранспортом	0,152	23	0,273	17	0,220	17
8	Возможность пользоваться услугами ведомственной медицины	0,514	2	0,248	19	0,218	18
9	Возможность бывать в заграничных командировках	0,251	15	0,200	22	0,155	22
10	Уровень оплаты отпусков	0,358	10	0,406	7	0,430	7
11	График предоставления отпусков	0,439	5	0,398	9	0,426	8
12	Благодарности, грамоты за работу на государственной службе	0,371	8	0,405	8	0,473	4
13	Возможность получить государственную награду	0,336	11	0,378	10	0,411	10
14	Возможность получить на той же должности более интересную или ответственную работу	0,455	4	0,463	5	0,469	5
15	Возможность повышения по службе	0,469	3	0,510	2	0,495	3
16	Замечание (в качестве взыскания)	0,227	17	0,317	13	0,238	14
17	Выговор	0,196	20	0,295	16	0,204	20
18	Строгий выговор	0,195	21	0,295	15	0,195	21
19	Предупреждение о неполном служебном соответствии	0,219	18	0,308	14	0,239	13
20	Риск понижения по службе за какие-то проступки	0,238	16	0,344	12	0,255	12
21	Риск увольнения со службы за какие-то проступки	0,255	14	0,373	11	0,274	11
22	Возможность получить хорошую работу после ухода с государственной службы	0,434	7	0,491	4	0,423	9
23	Размер пенсии после ухода с государственной службы	0,526	1	0,552	1	0,614	1

с тем, что муниципальным служащим трудно найти хорошую работу в случае ухода со службы. Это может быть вызвано низким профессиональным и социальным статусом муниципальных служащих. Это, безусловно, негативное явление, с которым необходимо бороться, чтобы муниципальная служба не воспринималась как проигрышная для карьеры сфера деятельности.

Интересно, что для федеральных служащих картина несколько иная. Для них значительно большее значение имеют: возможность пользоваться услугами ведомственной медицины и график отпусков. В то же время, значимость премий для федеральных служащих оказывается относительно меньшей, чем для региональных и муниципальных чиновников в Татарстане.

Теперь обратимся к факторам, действующим негативно на государственных служащих, снижающих их мотивацию и могущих послужить причиной их ухода с государственной или муниципальной службы.

На рисунке 8.3.1 отображено распределение ответов чиновников республиканского и муниципального уровней по вопросу «Думаете ли вы о возможности своего ухода из органов власти и управления?» и вопросу «Рассматриваете ли вы время от времени возможность своего ухода из органов власти и управления?» для федеральных чиновников. Из-за лингвистических различий в формулировках вопросов и некоторых вариаций в закрытиях прямое сравнение между исследованиями невозможно. Однако тенденции для каждого из управленческих уровней очевидны, поэтому сопоставить результаты для всех трех управленческих уровней полезно.

Интересен тот факт, что на федеральном и республиканском уровне люди чаще задумываются об уходе из государственного сектора. На республиканском уровне таких людей почти на четверть больше, чем на муниципальном

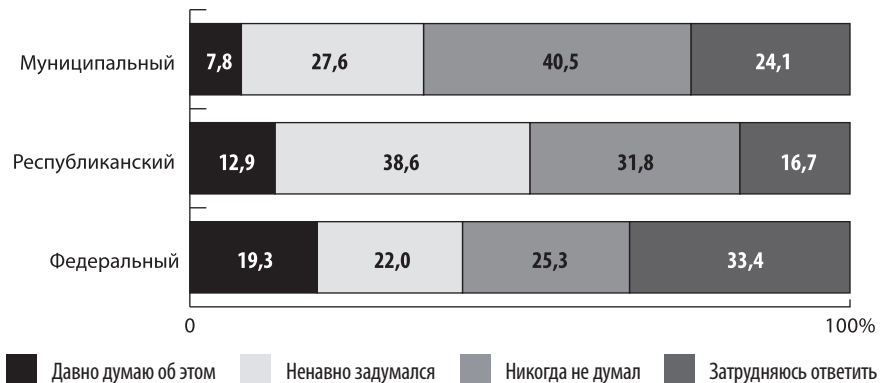


Рис. 8.3.1. Частоты распределения (в процентах) ответов на вопрос «Думаете ли вы о возможности своего ухода из органов власти и управления?» и вопросу «Рассматриваете ли вы время от времени возможность своего ухода из органов власти и управления?» для чиновников республиканского и муниципального уровней управления Татарстана и федеральных чиновников

уровне, а на федеральном — более чем в 2 раза. Еще одно интересное наблюдение заключается в том, что людей, которые недавно задумались об уходе со службы, в разы больше, чем тех, кто уже давно об этом думает. Обычной текучкой кадров это явление объяснить невозможно.

На гипотезу о большем динамизме государственной службы на федеральном уровне также работает больший процент затруднившихся ответить респондентов. Ведь одним из объяснений этого явления может быть постоянная готовность воспользоваться выпавшим шансом.

Общая тенденция также ясна. Скорее всего, здесь сыграло свою роль ухудшение оплаты труда, относительное ухудшение условий и характера труда. Так, в таблице 8.3.5 приводятся варианты и частоты ответов республиканских и муниципальных служащих Татарстана на вопрос о причинах возможного ухода со службы.

Как уже отмечалось, однозначно лидирует низкая заработная плата (226 человек или 51,3% из задумывающихся об уходе со службы). Неприятный, рутинный характер работы, если объединить все связанные с ним варианты ответов (строки 2, 4), в сумме дает 99 человек или 22,4%, что тоже немало. Лидерство низкой зарплаты как основной причины предполагаемого ухода с работы несколько противоречит иерархии факторов привлекательности государственной службы из таблицы 8.3.5. Однако это противоречие мнимое. Низкая зарплата, конечно, не может быть в числе характеристик службы, делающих ее привлекательной. Но она легко может стать причиной ухода.

Таблица 8.3.5. Варианты и частоты ответов чиновников (абсолютные и в процентах) Татарстана на вопрос «Какие причины заставляют вас задумываться об уходе с государственной службы?» (отвечали только те, кто ранее указал, что подумывает об уходе с работы)

Причины ухода со службы	Число респондентов	%
Низкая зарплата	226	51,3
Слишком много рутинной работы	60	13,6
Жесткий режим работы	48	10,9
Хотелось бы более творческой работы	39	8,8
Есть хорошее предложение	32	7,3
Хочется по ночам спать спокойно	14	3,2
Тяготит высокая ответственность	12	2,7
Натянутые отношения на работе	9	2,0
Боюсь втянуться в коррупцию	1	0,2

В ответах чиновников Республики Татарстан на вопрос о дальнейших перспективах (после ухода со службы) наибольшей популярностью пользовались

бизнес (25,9%), «иная творческая работа» (14,4%) и работа в некоммерческом секторе (12,9% от общего числа республиканских и муниципальных служащих). Еще 20,7% служащих затруднились дать ответ. Интересно, что не определившихся муниципальных служащих было почти вдвое больше (32,8% против 17,9%)¹.

На основе исследования в Татарстане можно сформулировать комплекс признаков, определяющих с повышенной вероятностью тех должностных лиц, которые намереваются покинуть государственную или муниципальную службу в поисках более высокого дохода. Это чаще чиновники республиканского уровня, нежели муниципального. Они гораздо чаще намереваются идти в бизнес (42,4%), по сравнению с остальными (26,8%). И они много чаще уверены, что легко найдут новую работу (35,0%), по сравнению с остальными (18,6%). Наконец, такого рода чиновники чаще других являются носителями пассивного неприятия коррупции и оценивают уровень коррупции как высокий. Эти признаки указывают на то, что мы имеем дело с таким типом государственного служащего, который является весьма профессиональным сотрудником, пытается уклониться от коррупции на государственной службе и стремится к работе, обеспечивающей вознаграждение, адекватное его профессионализму.

§ 8.4. ОРГАНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ

Теперь мы рассмотрим наиболее интересные результаты, связанные с некоторыми другими (в основном к ним относятся сугубо организационные моменты) аспектами практической реализации модели принципал-агентских отношений на российской государственной службе. В опросе республиканских и муниципальных служащих Республики Татарстан проблемам модели принципал-агентских отношений был посвящен специальный блок вопросов, в который вошли вопросы о процессе целеполагания и коммуникации между руководством и подчиненными; об основных источниках информации о целях деятельности служащих, их самоидентификации; о ресурсном обеспечении деятельности служащих; о способах оценки и контроля деятельности служащих; о степени регламентации такой деятельности; о степени зависимости вознаграждения от конкретных результатов работы. Несколько вопросов

¹ На федеральном уровне аналогичный вопрос дал похожие результаты. Безоговорочно лидируют бизнес (19,5%), иная творческая работа (15,8%) и некоммерческий сектор (15%). Затруднившихся с ответом оказалось 23,9%.

были отдельно посвящены проблеме конфликта интересов и практике его урегулирования в Татарстане.

Интересным вопросом является восприятие человеком своего положения в организации, его значимости для других сотрудников, а также важности его работы для клиентов организации. Это также тесно связано со спецификой агентских отношений и заслуживает анализа с тем, чтобы на основе полученных данных можно было составить адекватное представление о сложившейся ситуации. Поэтому следующий блок вопросов был посвящен анализу места и роли конкретного чиновника в успешной работе органа и в нормальном существовании всего общества.

Чиновникам задавался вопрос «Как вы думаете, насколько ценна ваша работа? Например, если бы вам пришлось уйти со своего места работы, что бы там произошло?». Полученные ответы являются достаточно показательными. Так, 44,5% служащих республиканского уровня и 48,3% муниципальных служащих затруднились дать ответ на этот вопрос. Это свидетельствует о том, что чиновникам трудно оценить свою собственную важность (и, соответственно, свою роль) для своей организации. Около 25% служащих обоих уровней ответили, что проблем бы не возникло, так как им легко нашли бы замену. Также 25% республиканских чиновников и только 20% муниципальных сочли, что это привело бы к значительным трудностям, так как они обладают специфической квалификацией.

Несколько другой смысловой акцент был заложен в вопросе «Насколько, по вашему мнению, от вашей профессиональной деятельности зависит благосостояние бизнеса и граждан?». Там более важным было значение конкретного чиновника, его профессиональных качеств и компетентности для благосостояния «клиентов» соответствующего органа. Очень показательны результаты, приводящиеся в таблице 8.4.1.

Таблица 8.4.1. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Насколько от вашей профессиональной деятельности зависит благосостояние бизнеса и граждан?» в зависимости от уровня службы

Ответ на вопрос	Уровень власти		В целом
	Республиканский	Муниципальный	
Сильно зависит	18,5	12,1	17,3
Немного зависит	31,6	19,8	29,4
Мало зависит	26,6	40,5	29,2
Затрудняюсь ответить	23,3	27,6	24,1

Примерно 23,3% республиканских чиновников против 27,6% муниципальных оказались не готовы дать конкретный ответ на поставленный перед ними вопрос. К сожалению, это значит, что многие чиновники не понимают практи-

ческого значения своей работы. Они не ощущают важности выполняемой ими работы для всего общества и его отдельных членов. Менее пятой части республиканских служащих (18,5%) и лишь 12% муниципальных заявили, что от их работы действительно сильно зависит благосостояние бизнеса и граждан. Это подводит нас к выводу, что только каждый пятый среди республиканских служащих и приблизительно каждый десятый из муниципальных отчетливо понимают, каким образом качественное или халатное выполнение их обязанностей может реально улучшить или ухудшить положение в стране. И действительно, большинство служащих — 58% республиканских и 60% муниципальных — считают, что их работа либо незначительно, либо очень мало влияет на благосостояние бизнеса или граждан.

Тут уместно вспомнить, что наши многочисленные встречи с предпринимателями в разных регионах России, проводившиеся в рамках наших проектов и проходившие в форме глубинных интервью, доставили информацию, не совсем соответствующую изложенным выше результатам. Понятно, что предприниматели указывают на высокую степень своей зависимости от властей. Но при этом они утверждают, что в существенно большей степени зависят от муниципальных властей. Это явно противоречит позициям самих чиновников, как это видно из таблицы 8.4.1.

Можно предположить, что причинами такого положения дел голосов могут быть три фактора:

1. Должностные лица редко мыслят в категориях служения обществу и его отдельным представителям.
2. Недостаточное внимание руководства республиканских и муниципальных органов власти к вопросам разъяснения сотрудникам их целей и задач, значения их работы, важности того, что они делают для всего общества (этот вопрос будет подробнее проанализирован ниже).
3. Существование большого количества второстепенных, не очень важных функций, которые вынуждены выполнять те или иные сотрудники.

К сожалению, все эти объяснения не в пользу существующего положения вещей. В первом случае речь идет о застарелых представлениях о роли государства, которые само государство не спешит менять. В случае второго объяснения мы сталкиваемся с серьезными управленческими недоработками: если человек не понимает всей важности его деятельности, то он никогда не будет полностью «выкладываться», его работа всегда будет мене эффективной, чем могла бы быть. В третьей ситуации дела обстоят еще хуже, так как это означает нерациональное использование кадров государственной службы, перерасход бюджетных средств (ведь всем сотрудникам надо платить) и создание излишних административных проблем для граждан и предпринимателей. Если без чего-то можно обойтись, то зачем на это тратить деньги и человеко-часы?

Проверим предположение о недостаточной осведомленности сотрудников о целях их деятельности. В таблице 8.4.2 демонстрируется понимание чинов-

никами целей их деятельности на занимаемой должности. Ситуация достаточно характерная: порядка 35% служащих не имеют конкретной информации о целях их деятельности. В некоторых случаях это аргументируется тем, что эти цели настолько очевидны, что их и объяснять не надо. Однако очень часто ситуация оказывается иной: то, что казалось очевидным для всех, оказывается очевидным всем по-разному. Ниже анализ проводится как в целом по выборке, так и по отдельности для служащих республиканского и муниципального уровней.

Таблица 8.4.2. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Знаете ли вы о целях вашей деятельности на занимаемой вами должности?» в зависимости от уровня службы

Варианты ответа	Уровень службы		В целом
	Республиканский	Муниципальный	
Мне они были детально разъяснены	62,4	60,3	62,0
Мне о них рассказали, но не очень понятно	3,6	0,0	2,9
Никто их мне не объяснял	3,2	3,4	3,3
Их не надо объяснять, они и так понятны	29,4	35,3	30,5
Мне о них ничего не известно	1,4	0,9	1,3

Интерес представляет еще одно наблюдение. Казалось бы, логичным является предположение о том, что чиновники, занимающие более высокие должности, должны демонстрировать большую осведомленность о целях своей деятельности в государственном органе. Однако проверка такого предположения показывает, что на основе собранных данных такой вывод сделать невозможно. Если мы построим матрицу распределения респондентов по группам на основе вопросов «Знаете ли вы о целях вашей деятельности на занимаемой вами должности?» и «К какой группе должностей вы бы отнесли занимаемую вами должность?», то получим статистически ненадежные результаты. Доверительная вероятность оказывается на уровне 10%.

Разъяснение и публичное закрепление целей деятельности республиканских и муниципальных служащих — достаточно простая акция, способная упростить работу многим людям. Тем более что, даже имея четкое представление о целях деятельности, не все чиновники могут им следовать из-за различных обстоятельств. В таблице 8.4.3 дается обзор ситуаций в этой сфере.

Те чиновники, которым четко были объяснены цели их деятельности, демонстрируют наибольшую (на уровне 80%) степень следования этим целям в своей практической деятельности. Их значительно меньше смущают трудности и препятствия (всего 5,8% таких ответов). В то же время, категория чиновников, которые восприняли цели исключительно на интуитивном уровне, показывает статистически значительно меньшую степень следования

Таблица 8.4.3. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «В какой мере вы руководствуетесь этими целями в своей деятельности?» внутри групп, образованных ответами на вопрос «Знаете ли вы о целях вашей деятельности на занимаемой вами должности?»

В какой мере вы руководствуетесь этими целями в своей деятельности?	Знаете ли вы о целях вашей деятельности на занимаемой вами должности?				
	Мне они были подробно разъяснены	Мне о них рассказали, но не очень понятно	Никто их мне не объяснял	Их не надо объяснять, они и так понятны	Всего
Я им строго следую	80,0	50,0	40,0	62,6	72,4
Руководствуюсь, когда считаю это необходимым	14,2	27,8	30,0	21,4	17,4
Я стараюсь, но слишком много препятствий, чтобы это всегда получалось	5,8	22,2	30,0	15,5	10,1
Мне практически не удается им следовать	0,0	0,0	0,0	0,5	0,2

целям в своей деятельности. Они значительно чаще обосновывают свое игнорирование «официальных» целей своей деятельности существующими препятствиями и другими обстоятельствами. Если проанализировать ответы категории чиновников, которым целей никто не объяснял, то получится аналогичная картина: они реже им следуют и чаще списывают это на обстоятельства.

Можно сделать обоснованный вывод: чтобы служащие строго следовали целям своей профессиональной деятельности, их необходимо подробно и четко им разъяснять. В противном случае чиновники будут ориентироваться на собственные субъективные суждения, а не официально установленные цели.

Также важно отметить существование статистически значимой связи между четким разъяснением целей деятельности сотрудников, самим следованием этим целям и установкой на коррупцию. Сотрудники, которые строго следуют официальным целям своей деятельности, значительно чаще занимают последовательную и активную антикоррупционную позицию. Доверительная вероятность в данном случае чуть больше 1%.

Возвращаясь к таблице 8.4.3, следует отметить тот факт, что лишь 72,4% респондентов заявили о доскональном следовании установленным целям их деятельности. Наиболее тревожным является тот факт, что более 17% служащих считают официальные цели и задачи своей деятельности исключительно факультативными и не подлежащими обязательному следованию. Порядка 27,7% от общего числа служащих частично не следуют организационным целям. Почти треть служащих лишь частично работает в направлении, нужном организации. Этому могут быть несколько объяснений.

Во-первых, служащие могут не соответствовать высоким этическим стандартам государственной/муниципальной службы. Это будет означать наличие очень серьезных проблем в сфере подбора и продвижения кадров, а также в сфере организационной культуры. Либо сама культура в организации такова, что к целям деятельности относятся поверхностно, либо процесс социализации чиновников в организации не был направлен в нужное русло, и они не усвоили основополагающих принципов работы.

Во-вторых, сами цели могут быть сформулированы четко, но неудачно — они могут не поддаваться операционализации. Существует целый комплекс критериев выработки и правильного формулирования эффективных целей, разработанный учеными в сфере управления.

В-третьих, цели могут быть такими, что им и не нужно следовать! Чиновник может руководствоваться здравым смыслом или идеей общественного блага. Но в этом случае такие цели не могут быть признаны адекватными. Они наносят вред работе организации, и их надо менять.

Контрольная ревизия целей некоторых организаций может дать представление о глубинных причинах проблем и обозначить основные направления решения указанной проблемы.

Проблема с ресурсным обеспечением деятельности чиновников (таблица 8.4.4) традиционна. Более половины служащих отмечают острую или латентную нехватку ресурсов для работы. По большому счету, ресурсов никогда не хватает, поэтому 40% служащих, отмечавших нехватку ресурсов, — это еще не критично. Большие опасения вызывают те 13,9%, которые заявили об острой нехватке ресурсов. Важно, чтобы «ресурсное голодание» не создавало принципиальных препятствий деятельности государственного органа.

Статистически значимых различий в ресурсном обеспечении республиканского и муниципального уровней обнаружено не было, а вот если оценить, служащим каких групп должностей более всего не хватает ресурсов, то станет очевидной достаточно интересная закономерность. Руководители более высокого уровня (руководители и заместители министерств, ведомств, а также руководители департаментов и управлений) относительно чаще отмечают нехватку ресурсов. В наибольшей мере удовлетворены ресурсным обеспечением служащие на должностях специалистов. Доверительная вероятность для такого сравнения оказывается на уровне 1,3%.

Другое интересное наблюдение представлено в таблице 8.4.5, посвященной зависимости оплаты труда служащих от достижения ими поставленных целей. Это напрямую связано с мотивацией государственных служащих: чем больше такая зависимость, тем эффективнее работают материальные стимулы. Получается, в республике в целом не очень эффективно используются те материальные ресурсы, которые выделяются на оплату труда государственных служащих.

Также связана с эффективностью мотивации работника проблема, рассматриваемая в таблице 8.4.6. Четкость и понятность критериев оценки работы

Таблица 8.4.4. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «В какой мере начальство обеспечивает вас ресурсами для деятельности?» внутри групп респондентов, образованных ответами на вопрос «К какой группе должностей вы бы отнесли занимаемую вами должность?»

В какой мере начальство обеспечивает вас ресурсами для деятельности?	К какой группе должностей вы бы отнесли занимаемую вами должность?				В целом по выборке
	Руководитель министерства, ведомства или его заместитель	Руководитель департамента, главного управления	Руководитель управления, отдела на правах управления и т.п.	Исполнитель: специалист, ведущий специалист, главный специалист	
Ресурсов хватает	27,6	27,5	47,0	50,3	46,1
Ощущается нехватка ресурсов	48,3	49,0	41,1	36,9	40,0
Ресурсов явно не хватает	24,1	23,5	11,9	12,7	13,9

Таблица 8.4.5. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Насколько оплата вашего труда зависит от достижения поставленных перед вами целей?» в зависимости от уровня управления

Насколько оплата вашего труда зависит от достижения поставленных перед вами целей?	%
Полностью зависит	9,9
В определенной степени зависит	36,3
Слабо зависит	21,7
Совсем не зависит	32,1

Таблица 8.4.6. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Как, по вашему мнению, оценивается ваша работа?»

Как, по вашему мнению, оценивается ваша работа?	%
Существуют формальные, постоянно действующие критерии	49,3
Оценка производится по неформальным, постоянно действующим критериям	19,8
Критерии плохо определены и могут меняться от случая к случаю	16,5
Эти критерии мне непонятны	14,4

служащего в большинстве случаев является необходимым условием его эффективной работы. Дело в том, если чиновник не уверен, какие его усилия, какая его деятельность приведет к позитивной оценке его работы, то у него автоматически пропадает стимул выкладываться. Невозможно работать во

Таблица 8.4.7. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Насколько правила в вашей организации определяют порядок вашей работы?» внутри групп респондентов, образованных ответами на вопрос «К какой группе должностей вы бы отнесли занимаемую вами должность?»

Насколько правила в вашей организации определяют порядок вашей работы?	К какой группе должностей вы бы отнесли занимаемую вами должность?				В целом
	Руководитель министерства, ведомства или его заместитель	Руководитель департамента, главного управления	Руководитель управления, отдела на правах управления	Исполнитель: специалист, ведущий специалист, и.т.п.	
Порядок моей работы четко определен	41,4	51,0	60,5	63,5	60,3
Только часть операций, которые я выполняю, регламентированы	34,5	25,5	29,5	24,4	26,8
Выполнение моих обязанностей слабо регламентировано	17,2	13,7	4,5	8,3	7,8
Практически, я сам определяю порядок моей работы	6,9	9,8	5,5	3,8	5,1

всех направлениях, а критерии как раз и задают приоритетные направления приложения сил. Те категории чиновников, которые выбрали ответы «Критерии плохо определены и могут меняться...» (16,5%), а также «Эти критерии мне непонятны» (14,4%), являются «группами риска».

Два вопроса (таблицы 8.4.7 и 8.4.8) посвящены проблеме регламентации деятельности чиновника. Существуют две общие модели регламентации процесса принятия решения чиновником:

1. Регламентация осуществляется максимально детальная, не предполагающая элемента «свободного творчества» со стороны чиновника.
2. Чиновнику передаются определенные дискреционные полномочия, т.е. он может по собственному усмотрению принимать те или иные решения.

Первый вариант подходит для достаточно рутинных функций и деятельности, не включающей элемента новизны. Он в наибольшей степени соответствует концепции классической «идеальной» бюрократии, сформулированной Вебером. Однако существует достаточно обширная сфера в государственном управлении, которая не обладает такими качествами, как повторяемость, рутинность и стандартность управленческих ситуаций. Например, вся руководящая работа в области государственного управления является по своей природе творческой, поэтому степень регламентации там закономерно ниже, чем для исполнителей. Это отражено в таблице 8.4.7 (доверительная вероятность 4,8%). В таких случаях без определенных полномочий по автономному решению вопросов

Таблица 8.4.8. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Какое из следующих утверждений больше соответствует специфике вашей работы?» в зависимости от уровня службы

Утверждение	Уровень службы		В целом
	Республиканский	Муниципальный	
Принятие решений четко регламентировано	65,6	59,5	64,4
Основания для выбора решений установлены, но их можно трактовать по-разному	27,2	25,0	26,8
Мою работу трудно регламентировать, поэтому я достаточно свободен в принятии решений	7,2	15,5	8,8
Их не надо объяснять, они и так понятны	29,4	35,3	30,5
Мне о них ничего не известно	1,4	0,9	1,3

обойтись невозможно. То есть на разных уровнях государственного управления степень регламентации должна быть различной. Тем не менее, если считать выборку данного исследования более или менее репрезентативной по чиновникам, то можно сделать интересные выводы.

На основе данных из таблицы 8.4.8 (доверительная вероятность 1,8%) можно сделать вывод о меньшей степени регламентации деятельности муниципальных служащих. На муниципальном уровне управления регламентация деятельности чиновников меньше. Она не такая жесткая и однозначная, как на республиканском уровне. Более чем в два раза больше респондентов указали, что их работу трудно регламентировать. Эти особенности необходимо учитывать при разработке антикоррупционной стратегии для республики.

Вопросы по поводу контроля не выявили каких-либо неожиданных фактов или проблем. Ситуация достаточно стандартна, если анализировать такие формальные признаки, как регулярность, систематичность и т.п.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ

Большую актуальность в последнее время приобрел вопрос повышения зарплаты чиновникам как метод борьбы против коррупции. В рамках агентских отношений заработная плата, наряду с другими формами и методами материального стимулирования, давно рассматривается как один из важнейших инструментов отладки взаимодействия между принципалом и агентом. Очевидно, заработная плата является сугубо материальным фактором и ориентирована на решение проблемы на основе теории рационального выбора.

Как было продемонстрировано в различных исследованиях¹, само по себе повышение зарплаты не является самодостаточным инструментом противодействия коррупции. Это заключение было получено путем сопоставления реальных и желаемых зарплат федеральных чиновников и сравнения полученных результатов с тем местом, которое занимает зарплата в иерархии мотивирующих факторов для чиновников. Как будет проиллюстрировано ниже, зарплата является далеко не ведущим мотивом для государственных служащих. По этой причине для реализации успешной антикоррупционной политики требуется комплекс мер, направленных на устранение причин и условий, порождающих коррупцию, а не только унифицированное повышение заработной платы всем чиновникам.

Подтверждение этой позиции можно найти и в материалах опроса, проведенного в Татарстане. Чиновникам задавались вопросы о реально получаемой ими зарплате и о размере зарплаты, который они считали бы адекватным выполняемой ими работе. Полученные данные можно использовать для оценки расхождения реальной и желательной зарплаты.

Логично, казалось бы, предположить, что чем больше разрыв между реальной и желаемой зарплатой, тем больше в общем случае неудовлетворенность существующей оплатой труда и тем больше соблазн использовать служебное положение для незаконного обогащения. В таких условиях можно было бы ожидать достаточно сильную связь между такой финансовой неудовлетворенностью и принадлежностью типологии «Установка на коррупцию». Тем не менее, такой связи не наблюдается. Коэффициент линейной корреляции между переменной неудовлетворенности зарплатой (различие между реальной и желаемой зарплатой в процентах) и непрерывной шкалой значений типологии «Установка на коррупцию» оказывается на уровне 0,074. Вероятность ошибки также достаточно высокая — 8,8%.

Интересны результаты другого вопроса. Государственных служащих спрашивали об их готовности отказаться от всех льгот и привилегий. Ответы можно оценить по таблице 8.4.9.

Получается, что служащие муниципального уровня более чем в два раза чаще оказываются неготовыми дать ответ на такой вопрос. Более 27% муниципальных служащих затруднились дать ответ. Кроме того, они реже — 67,2% против 84,7% — давали утвердительный ответ. Сложно поверить, чтобы это было связано с большим объемом благ и льгот, предоставляемых чиновникам на муниципальном уровне. Скорее всего, это лишь следствие некоторой дезо-

¹ В том числе в нескольких докладах Фонда ИНДЕМ: Заработная плата и коррупция: как платить российским чиновникам. Аналитический доклад. Москва : Фонд ИНДЕМ, 2002 (http://www.anti-corr.ru/indem/2002salary_corruption.htm). Головщинский К.И., Сатаров Г.А. Стимулы, эффективность, коррупция. Аналитический доклад. Москва : Фонд ИНДЕМ, 2004 (<http://www.anti-corr.ru/indem/2004stimuluses.doc>).

Таблица 8.4.9. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Согласились бы вы получать более высокую зарплату, но оплачивать необходимые дополнительные расходы самостоятельно?» среди должностных лиц из разных уровней управления Республики Татарстан

Ответ	Уровень службы		В целом
	Республиканский	Муниципальный	
Да	84,7	67,2	81,4
Нет	3,0	5,2	3,4
Затрудняюсь ответить	12,3	27,6	15,2

риентации муниципальных служащих в этом вопросе. Кроме того, можно предположить, что социальные льготы, о которых идет речь в данном вопросе, более актуальны для должностных лиц республиканского уровня. Статистическая надежность указанной зависимости очень высока (доверительная вероятность не более 0,01), поэтому данные результаты могут служить для определенных практических выводов.

Аналогичный вопрос из второго опроса «Чиновники-2002» дал очень похожую картину: 77,1% респондентов согласились бы на увеличение зарплаты в ущерб немонетарным льготам, 5,2% отказались бы, еще 17,6% затруднились с ответом. Картина достаточно характерная и совпадает с результатами опроса в Татарстане.

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ

Теперь обратимся к группе вопросов о конфликте интересов. Это очень актуальная проблема, приобретающая в последнее время большое практическое значение для государственного управления.

Как уже отмечалось, в отношениях принципала и агента на определенном этапе неизбежно возникает такая ситуация, когда личные интересы агента начинают противоречить интересам принципала. Если агент предпочтет свои интересы интересам принципала в ущерб последним, это будет коррупция. Если агент все-таки выберет защиту интересов принципала, а от противоречия в интересах не избавится, то возникнет ситуация, когда недоброжелатели смогут оспаривать адекватность решений агента и критиковать его действия только лишь на том основании, что в его действиях может быть какой-то тайный умысел, преследующий личные цели агента. Для того, чтобы избежать подобного развития событий, разрабатываются различные методы официального урегулирования конфликта интересов. К таким инструментам относятся информирование начальства о конфликте интересов, принятие проблемного

решения коллегиальным способом, временное замещение агента другим агентом, принятие решения непосредственным начальником агента и многие другие. Общее повышение прозрачности управленческих процессов и декларирование интересов и собственности чиновниками также являются мощными инструментами снижения негативных последствий, связанных с конфликтом интересов.

В процессе анкетирования чиновников Республики Татарстан была предпринята попытка собрать данные о ситуации с управлением конфликтом интересов на государственной и муниципальной службе. Для этого в анкету были внесены несколько вопросов по конфликту интересов. Ниже приводятся некоторые наблюдения, полученные в результате анализа ответов респондентов.

Таблица 8.4.10. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Если сотрудник оказывается в ситуации конфликта интересов и информирует об этом начальство...?»

Если сотрудник оказывается в ситуации конфликта интересов и информирует об этом начальство...?	%
Сотрудник будет выведен из ситуации конфликта интересов	61,9
Начальник распорядится продолжать работу	26,0
Ничего не будет предпринято	12,1
Эти критерии мне непонятны	14,4

Ситуация вполне нормальная. В большинстве случаев респонденты предполагали, что начальством будут предприняты определенные меры по урегулированию конфликта интересов. Однако данное заключение может иметь практический смысл только при условии распространенности практики информирования о конфликте интересов и при ее эффективном внедрении в соответствующем органе управления. Наличие этих условий будет проверено чуть ниже.

Если мы анализируем распространенность практики информирования начальства о конфликте интересов, то очень важно определить, каково отношение начальства к таким действиям подчиненных или, точнее, к факту существования самого конфликта интересов. На этот вопрос помогают ответить данные из таблицы 8.4.11.

Из нее видно, что чиновники уровня руководителя департамента значительно чаще отмечают возможный позитивный эффект от информирования начальства о нахождении в ситуации конфликта интересов. Однако более показательным является другой факт: порядка 20% от всех служащих опасаются негативных последствий такого действия. Это очень серьезная проблема, демонстрирующая актуальность разработки и внедрения таких методов и систем управления конфликтом интересов на государственной и муниципальной службе, которые обладали бы большим кредитом доверия служащих.

Таблица 8.4.11. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Если сотрудник информирует начальство о нахождении в ситуации конфликта интересов...?» внутри групп респондентов, образованных ответами на вопрос «К какой группе должностей вы бы отнесли занимаемую вами должность?»

Если сотрудник информирует начальство о нахождении в ситуации конфликта интересов...?	К какой группе должностей вы бы отнесли занимаемую вами должность?				В целом
	Руководитель министерства, ведомства или его заместитель	Руководитель департамента, главного управления или управления	Руководитель отдела, управления на правах отдела и т.п.	Исполнитель: специалист, ведущий специалист, главный специалист	
Это может быть основанием для поощрения	3,7	19,2	6,4	4,2	6,2
Никаких существенных последствий не будет	70,4	69,2	70,9	75,5	73,1
У такого сотрудника могут возникнуть проблемы по службе	25,9	11,6	22,7	20,3	20,7

Таблица 8.4.12. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Принято ли в вашей организации информировать начальство о ситуации конфликта интересов?»

Принято ли в вашей организации информировать начальство о ситуации конфликта интересов?	%
Затрудняюсь ответить	50,5
Да	36,9
Нет	12,6

В таблице 8.4.12 можно увидеть, что 50,5% чиновников затрудняются ответить, принято ли в их организациях информировать начальство о ситуации конфликта интересов. Это очень тревожный результат, так как акт информирования является основой всех механизмов разрешения конфликта интересов, и такая высокая доля неопределившихся с ответом респондентов свидетельствует об отсутствии эффективных систем управления конфликтом интересов на государственной и муниципальной службе в почти 50% случаев.

Это также означает, что эти 50,5% чиновников плохо понимают, чем является конфликт интересов и как с ним можно бороться, ведь если бы они обладали таким знанием, то смогли бы дать конкретный ответ на такой достаточно простой вопрос анкеты. Эти чиновники являются первоочередной целевой группой реформ в сфере управления конфликтом интересов, так как являются наиболее уязвимыми в подобных ситуациях.

Это также означает, что ответы таких «затрудняющихся» респондентов на все остальные вопросы по конфликту интересов не являются содержательными. По этой причине для осмысленного анализа данных по конфликту интересов необходимо отделять «затрудняющихся» и анализировать скорректированные данные (таблицы 8.4.13 и 8.4.14).

Таблица 8.4.13. Частоты ответов (в процентах) на вопросы «Если сотрудник информирует начальство о нахождении в ситуации конфликта интересов...?» внутри групп респондентов, образованных ответами на вопрос «Принято ли в вашей организации информировать начальство о ситуации конфликта интересов?»

Если сотрудник информирует начальство о нахождении в ситуации конфликта интересов...?	Принято ли в вашей организации информировать начальство о ситуации конфликта интересов?			
	Затрудняюсь ответить	Да	Нет	В целом
Это может быть основанием для поощрения	3,3	11,1	3,9	6,2
Никаких существенных последствий не будет	73,8	75,2	63,6	73,1
У такого сотрудника могут возникнуть проблемы по службе	22,9	13,7	32,5	20,7

Таблица 8.4.14. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Если сотрудник оказывается в ситуации конфликта интересов и информирует об этом начальство...?» внутри групп респондентов, образованных ответами на вопрос «Принято ли в вашей организации информировать начальство о ситуации конфликта интересов?»

Если сотрудник оказывается в ситуации конфликта интересов и информирует об этом начальство...?	Принято ли в вашей организации информировать начальство о ситуации конфликта интересов?			
	Затрудняюсь ответить	Да	Нет	В целом
Сотрудник будет выведен из ситуации конфликта интересов	62,1	68,6	41,6	61,9
Начальник распорядится продолжать работу	25,2	23,5	36,4	26,0
Ничего не будет предпринято	12,6	8,0	22,1	12,1

Такой подход позволяет нам получить результаты, которые являются статистически значимыми (доверительная вероятность в обоих случаях значительно меньше 1%), и сделать следующие выводы:

1. В тех организациях, где используются методы разрешения конфликта

интересов, значительно чаще использование таких методов чиновниками поощряется и намного реже приводит к каким-либо негативным последствиям.

2. В организациях, где такие методы не используются, процесс урегулирования конфликта интересов намного чаще ассоциируется с санкциями и наказанием.
3. В тех организациях, где используются методы разрешения конфликта интересов, значительно чаще результатом обращения к начальству за помощью становится выведение сотрудника из конфликта и значительно реже — пассивность руководства.
4. В организациях, где такие методы не используются, значительно реже обращение к начальству ассоциируется с конкретной помощью и чаще — с пассивностью начальства.

Можно говорить о том, что в тех случаях, когда механизмы разрешения конфликта интересов реально используются, они оцениваются очень позитивно и в большинстве случаев приводят к реальному улучшению ситуации. В то же время, в случаях, когда подобные механизмы не используются, наблюдается значительная мифологизация восприятия методов разрешения конфликта интересов и, возможно, самой проблемы конфликта интересов. В последующих исследованиях интересно было бы проверить, послужил ли одной из причин установления такого отношения к проблеме конфликта интересов какой-либо негативный опыт внедрения аналогичных механизмов.

Также интересно проанализировать, существует ли зависимость между различными аспектами управления конфликтом интересов и личностными качествами респондентов. В следующих таблицах приводятся результаты перекрестного анализа ответов респондентов на вопрос «Принято ли в вашей организации информировать начальство о ситуации конфликта интересов?» и распределения респондентов по категориям синтетических типологий, построенных по методике, описанной в главе 1. Статистическая значимость полученных результатов оказывается очень высокой (доверительная вероятность во всех трех случаях значительно ниже 1%).

В таблице 8.4.15 особого внимания заслуживают два момента: во-первых, респонденты с системным пониманием коррупции чаще отвечали утвердительно на вопрос о распространенности информирования о конфликте интересов; во-вторых, респонденты с системным пониманием коррупции реже затруднялись с ответом. Это свидетельствует о наличии осознаваемой респондентами взаимосвязи между такими явлениями, как коррупция и конфликт интересов. То есть те респонденты, которые обладают комплексным, системным пониманием коррупции, значительно лучше понимают существо проблемы конфликта интересов и лучше информированы о методах управления им. Также эти результаты косвенно подтверждают предположение о том, что противодействие коррупции и управление конфликтом интересов на государ-

Таблица 8.4.15. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Принято ли в вашей организации информировать начальство о ситуации конфликта интересов?» внутри групп респондентов, образованных классификацией «Понимание коррупции» с приведенными стандартизированными остатками

Принято ли в вашей организации информировать начальство о ситуации конфликта интересов?		Понимание коррупции: классификация			В целом
		Системное понимание	Бытовое понимание	Отсутствие понимания	
Затрудняюсь ответить	%	40,7	50,0	62,6	50,6
	Приведенные стандартизированные остатки	-4,0	-2	4,3	
Да	%	44,0	41,6	25,1	36,9
	Приведенные стандартизированные остатки	3,0	1,4	-4,4	
Нет	%	15,3	8,4	12,3	12,6
	Приведенные стандартизированные остатки	1,7	-1,8	-0,1	

ственной и муниципальной службе являются действиями одного ряда и, согласно мнению некоторых специалистов¹, связаны с повышением эффективности управления.

В данном случае (таблица 8.4.16.) интересен тот факт, что респонденты с активным неприятием коррупции чаще обращают внимание на механизмы управления конфликтом интересов — они чаще сообщали о наличии таких инструментов в их организациях. В противоположность им респонденты, демонстрировавшие «смирение», чаще затруднялись с ответом, а респонденты с пассивным неприятием чаще сообщали об отсутствии механизмов управления конфликтом интересов. Эти наблюдения вновь косвенно подтверждают наличие взаимосвязи между коррупцией и конфликтом интересов на государственной или муниципальной службе. Важно подчеркнуть, что эмпирические данные лишь подтверждают теоретические выводы о природе конфликта интересов и его связи с коррупцией.

На основе полученных в Республике Татарстан данных можно сделать вывод о том, что система управления конфликтом интересов на государственной и муниципальной службе развита достаточно слабо. Очень многие чиновники из числа респондентов оказались плохо информированы о том, что такое конфликт интересов. В то же время, полученные результаты свидетельствуют о большом значении управления конфликтом интересов для антикоррупционной политики региона. Очевидно, усилия по внедрению механизмов управления конфликтом интересов будут работать в том же направлении, что и другие

¹ Стимулы, эффективность, коррупция. Цит. соч.

Таблица 8.4.16. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Принято ли в вашей организации информировать начальство о ситуации конфликта интересов?» внутри групп респондентов, образованных классификацией «Установка на коррупцию» с приведенными стандартизированными остатками

Принято ли в вашей организации информировать начальство о ситуации конфликта интересов?		Установка на коррупцию: классификация				
		Активное неприятие	Пассивное неприятие	Смирение	Само-оправдание	Активное принятие
Затрудняюсь ответить	%	47,6	54,5	64,0	18,2	66,7
	Приведенные стандартизированные остатки	-2,0	1,0	2,5	-2,2	0,6
Да	%	41,4	26,4	26,7	54,5	33,3
	Приведенные стандартизированные остатки	3,2	-2,7	-2,0	1,2	-0,1
Нет	%	10,9	19,0	9,3	27,3	0,0
	Приведенные стандартизированные остатки	-1,7	2,4	-0,9	1,5	-0,7
Всего	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

антикоррупционные мероприятия, а основной опорой в таких мероприятиях станут наиболее антикоррупционно подготовленные государственные и муниципальные служащие.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ВНЕШНИМИ КОНТРАГЕНТАМИ

Важный аспект государственной и муниципальной службы — контакты (взаимодействие) с гражданами, представителями негосударственного сектора. Для изучения этой стороны службы анкета содержала табличный вопрос о частоте контактов с лицами разного типа. Результаты обработки ответов на этот вопрос приведены в следующей таблице.

Для сравнения посмотрим, каковы ответы на аналогичный вопрос, задававшийся федеральным чиновникам (таблица 8.4.18). Здесь мы можем наблюдать очень существенные отличия, которые, тем не менее, являются вполне ожидаемыми, так как напрямую зависят от специфики деятельности сотрудников федеральных министерств.

Прежде всего посмотрим, как структура контактов должностных лиц зависит от уровня управления. Выясняется, что нет статистически значимой зависимости в контактах с представителями государственных структур, негосудар-

Таблица 8.4.17. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Укажите, пожалуйста, частоту следующих типов контактов при исполнении вами служебных обязанностей на должности, которую вы сейчас занимаете» (выборка по Татарстану)

Варианты типов контактов	Варианты ответов		
	Редко или практически не бывают	Бывают, но не часто, время от времени	Такие контакты бывают часто
С представителями государственных структур	14,7	27,6	57,7
С представителями негосударственных коммерческих или финансовых структур	34,4	40,1	25,4
С представителями негосударственных некоммерческих или общественных структур	37,4	42,4	20,2
С гражданами, физическими лицами	23,3	27,7	48,9

Таблица 8.4.18. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Укажите, пожалуйста, частоту следующих типов контактов при исполнении вами служебных обязанностей на должности, которую вы сейчас занимаете» (федеральная выборка)

Варианты типов контактов	Варианты ответов		
	Редко или практически не бывают	Бывают, но не часто, время от времени	Такие контакты бывают часто
С представителями государственных структур	16,5	26,0	57,5
С представителями негосударственных коммерческих или финансовых структур	51,2	31,6	17,2
С представителями негосударственных некоммерческих или общественных структур	58,6	28,4	13,0
С гражданами, физическими лицами	44,4	26,1	29,5

ственных коммерческих или финансовых структур и негосударственных некоммерческих или общественных структур. Зато есть явная статистическая зависимость (доверительная вероятность равна 0,1%) для контактов с гражданами, физическими лицами (рис. 8.4.1).

Диаграмма наглядно демонстрирует, что муниципальные должностные лица существенно чаще контактируют с гражданами и физическими лицами, чем чиновники республиканского уровня. Это закономерно. При этом частота контактов с гражданами и физическими лицами никак не влияет на самооценку важности своей работы. Другое дело — контакты с представителями коммерческих, финансовых структур. Здесь достаточно ощутимая

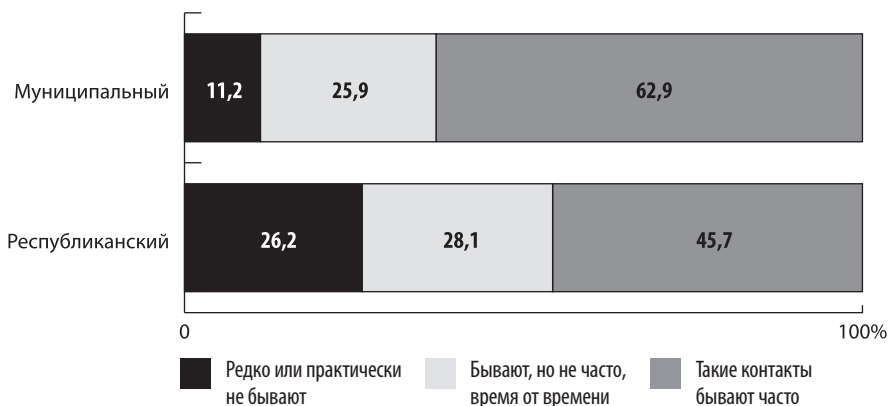


Рис. 8.4.1. Частоты ответов (в процентах) на вопрос о частоте контактов с коммерческими, финансовыми организациями Татарстана в зависимости от уровня службы

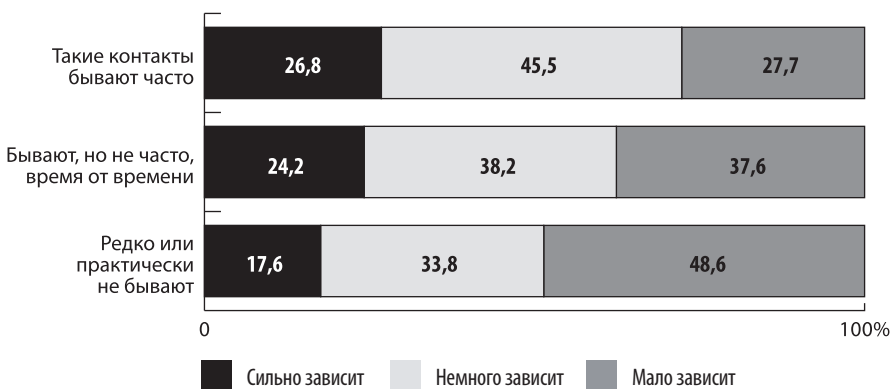


Рис. 8.4.2. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Насколько, по вашему мнению, от вашей профессиональной деятельности зависит благосостояние бизнеса и граждан?» внутри групп респондентов, образованных ответами на вопрос о частоте контактов с коммерческими, финансовыми организациями Татарстана

статистическая зависимость (доверительная вероятность равна 1,1%, см. рис. 8.4.2).

Из диаграммы видно, как по мере возрастания частоты контактов растет и уровень самооценки значимости службы: уменьшается доля ответов «мало зависит», растет доля ответов «немного зависит» и «сильно зависит».

Интересно, что от типа контактов зависит оценка уровня коррупции должностными лицами. Не влияют на эту оценку контакты со своими коллегами или с гражданами, физическими лицами. Те, кто чаще контактирует с коммерческими, финансовыми организациями, склонен выше оценивать уровень коррупции. И, напротив, те, кто чаще контактирует с некоммерческими, общественными структурами, оценивает уровень коррупции как более низкий (доверительная вероятность равна 0,2%). Форма этой зависимости изображена на следующем рисунке.

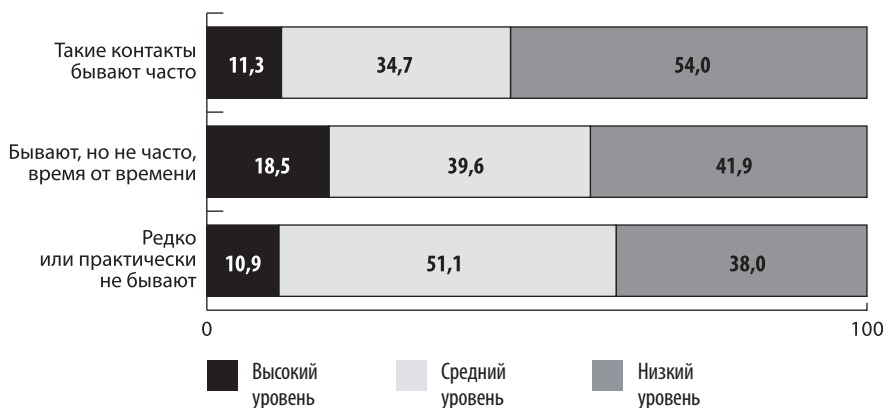


Рис. 8.4.3. Распределение респондентов по оценке уровня коррупции внутри групп респондентов, образованных ответами на вопрос о частоте контактов с коммерческими, финансовыми организациями Татарстана (в процентах)

§ 8.5. СПЕЦИФИКА ПОНИМАНИЯ ЧИНОВНИКАМИ ДОПУСТИМОСТИ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ

Еще одно интересное наблюдение было получено на основе анализа ответов респондентов на табличный вопрос «Что из следующих действий вы считаете допустимым для государственного служащего, а что нет?» (рейтинг всех вариантов ответов респондентов приводится в таблице 8.6.6).

Этот вопрос по своей сути посвящен анализу условий возникновения коррупции и конфликта интересов на государственной службе. В число оценива-

емых ситуаций вошел достаточно широкий набор, включающий не только ситуации, во многих случаях приводящие к возникновению той или иной формы зависимости чиновника от его контрагентов, но ситуации вполне безобидного характера. Также было подготовлено несколько провокационных ситуаций для снижения вероятности использования механического перебора вариантов ответов.

Было обнаружено, что в большинстве случаев имеются значительные вариации в отношении респондентов к тем или иным предлагавшимся ситуациям. Этот «когнитивный разноречивый» невозможно однозначно объяснить, поэтому было сделано предположение, что в числе респондентов присутствуют представители нескольких сильно различающихся между собой групп.

Первый класс респондентов, который проще всего было идентифицировать и обособить, можно образно назвать группой респондентов, злоупотребляющих вариантом ответа «затрудняюсь ответить». В дальнейшем для простоты мы будем обозначать их как «затрудняющиеся».

Было сделано предположение, что к таким респондентам относятся в основном те, чей уровень социального интеллекта¹ относительно низок.

Чтобы выделить этот класс респондентов, было сделано следующее: для каждого респондента суммировано число использований варианта ответа «затрудняюсь ответить» во всех ситуациях анализируемого вопроса. К классу «затрудняющихся» были отнесены те респонденты, которые использовали ответ «затрудняюсь ответить» 7 раз и более в процессе работы над 18 ситуациями вопроса анкеты. Таких респондентов оказалось 13,9% из общего числа респондентов (85 из 613 респондентов). Интересно, что 18 респондентов «затруднились ответить» на все 18 ситуаций.

Прежде чем двигаться дальше, интересно проверить наше предположение о взаимосвязи построенной нами классификации респондентов по социальному интеллекту и стратегиями ответов на вопрос анкеты о допустимости действий. Действительно, если мы посмотрим на распределение представителей класса «затрудняющихся» по категориям классификации «Социальный интеллект» (таблица 8.5.1), то увидим вполне прогнозируемую ситуацию: подавляющее большинство таких респондентов попадают в категорию низкого социального интеллекта. Семь «затрудняющихся» респондентов с социальным интеллектом высоким или выше среднего, очевидно, руководствовались иными мотивами (возможно, усталость или желание скорее закончить работу над большим табличным вопросом). Это косвенно подтверждается также тем, что пятеро из них использовали вариант «затрудняюсь ответить» не более 10 раз.

¹ Методика построения классификации «социальный интеллект» подробно описана в параграфе 1.5.

Таблица 8.5.1. Распределение «затрудняющихся ответить» респондентов по квартильным интервалам классификации «Социальный интеллект»

	Социальный интеллект — квартильные интервалы				Всего
	Высокий	Выше среднего	Ниже среднего	Низкий	
Затрудняющиеся ответить	1	6	11	67	85
Всего	156	154	147	156	613

Следующее предположение о возможной классификации респондентов по ответам на анализируемый вопрос заключалось в том, что некоторые респонденты, плохо разбираясь в существе проблемы, чрезмерно ужесточали («максималисты») или чрезмерно смягчали («минималисты») требования к чиновникам. Необходимо учитывать тот факт, что анкетирование проводилось среди государственных служащих, в связи с этим тем больший интерес представляет группа респондентов-«минималистов» для анализа, так как такие чиновники заведомо составляют «группу риска».

Для выделения респондентов в классы «максималистов» и «минималистов» были суммированы коды ответов на все ситуации. Так как, согласно кодировке, 0 соответствовал ответу «затрудняюсь ответить», 1 — «допустимо», 2 — «когда как», 3 — «недопустимо», сначала было необходимо учесть в анализе респондентов, использовавших вариант ответа «затрудняюсь ответить». Для этого вариант ответа «затрудняюсь ответить» был приравнен к варианту «когда как» в связи с тем, что затруднения при ответе испытывают обычно в тех случаях, когда нет ясного ответа «да» или «нет». После этого было построено распределение респондентов по сумме набранных баллов. В результате анализа формы распределения было решено выделить в два обособленных класса «минималистов», набравших менее 27 баллов в сумме (10,6% респондентов от общего числа респондентов), и «максималистов», набравших более 45 баллов (9,1% респондентов от общего числа респондентов).

Далее эти два класса, как и класс «затрудняющихся» респондентов, из анализа были временно исключены, и работа велась с оставшейся частью выборки. Таким образом, в итоге этих манипуляций с выборкой мы получили обособленную часть респондентов, дававших в целом взвешенные и содержательно согласованные ответы на вопросы о допустимости/недопустимости тех или иных действий для государственных служащих.

Следующим этапом стало проведения кластерного анализа (см. § 1.2) ответов респондентов на все ситуации анализируемого вопроса анкеты. Построенная дендрограмма позволила выявить несколько кластеров ситуаций, объединенных сходными мотивами. Таким образом, были намечены четыре группы ситуаций, в каждой из групп было не менее трех и не более четырех ситуаций. Также были выявлены три ситуации, которые выпадали из общего контекста и были исключены из анализа.

Эти кластеры ситуаций обладают одной важной чертой: часть респондентов демонстрировала сходные стратегии при выборе ответов на вопросы одной и той же группы. Распределение ситуаций по кластерам приводится в таблице 8.5.2.

Итак, к кластеру ситуаций, для краткости условно обозначенной как «неформальные отношения с бизнесменами», относятся три ситуации, которые объединяет риск попадания чиновника в большую или меньшую зависимость от предпринимателя. Во многих случаях такие ситуации не представляют непосредственной угрозы для профессионального и непредвзятого исполнения чиновником своих обязанностей, но опасность возникновения конфликта интересов у чиновника существенно повышается по мере его сближения с тем или иным предпринимателем.

К кластеру «бартер с коллегами» были отнесены ситуации, объединяющим фактором для которых является организация тех или иных отношений, основанных на предоставлении взаимных услуг чиновниками друг другу. Естественно, что неформальное обращение одного чиновника к другому с просьбой о решении какого-либо вопроса предполагает потенциальную готовность обращающегося в дальнейшем оказать аналогичную услугу. Очевидно, это отношения бартера услуг.

Таблица 8.5.2. Распределение подвопросов вопроса о допустимости действий анкеты для чиновников Республики Татарстан по кластерам

№	Подвопросы и кластеры
	Кластер «неформальные отношения с бизнесменами»
3	Проводить совместно отдых со знакомым бизнесменом за его счет
4	Участвовать в семейных торжествах знакомых бизнесменов
5	Принимать помощь от знакомых бизнесменов в затруднительных финансовых ситуациях
	Кластер «бартер с коллегами»
8	Обращаться в правоохранительные органы с просьбой проверить законность действий фирмы–конкурента приятеля, друга, родственника
9	Использовать свое служебное положение для обмена услугами с другими государственными чиновниками
10	Контактировать с чиновниками, распределяющими квартиры для улучшения своих жилищных условий, получения лучшей квартиры в престижном районе
11	Обращаться в правоохранительные органы с просьбой помочь приятелю, арестованному без причины, для восстановления справедливости
	Кластер «совмещение»
1	Быть совладельцем, обладателем крупного пакета акций акционерного предприятия
2	Консультировать знакомых бизнесменов по вопросам своей служебной компетенции

Таблица 8.5.2. Продолжение

6	Быть главой совета директоров в коммерческих предприятиях с большой долей госсобственности
7	Для сотрудника МВД или другой правоохранительной структуры работать в охранной структуре частного предприятия
Кластер «пограничные ситуации»	
14	Получать гонорары за публикации и выступления, которые вы делали в качестве государственного служащего
15	Ездить в служебную заграничную командировку за счет коммерческой фирмы
16	Получать от физических и юридических лиц подарки, другие виды вознаграждения после вашего выхода на пенсию, ухода с госслужбы
18	Обращаться к предпринимателям с просьбой выделить наличные деньги на ремонт административного здания
Ситуации, не вошедшие в специальные кластеры	
12	Обращаться в правоохранительные органы с сообщением о случае коррупции в вашем учреждении
13	Помогать с обустройством общественной организации, политической партии, которой вы симпатизируете
17	Использовать служебный транспорт для нужд членов семьи

К кластеру «совмещение» были отнесены ситуации, которые объединены наличием «посторонней» трудовой активности со стороны государственного служащего. Такое совмещение в подавляющем большинстве случаев является запрещенной деятельностью для чиновника. Однако полученное разнообразие ответов на эти вопросы свидетельствует о том, что не все так просто — однозначного понимания проблемы со стороны чиновников нет.

К кластеру «пограничные ситуации» были отнесены различные щекотливые ситуации, которые могут привести или же явиться следствием возникшего конфликта интересов у того или иного чиновника. Традиционно теория государственного управления ратует за то, чтобы ограничить активность такого рода. Однако полученные нами результаты также свидетельствуют о неоднозначном отношении чиновников к таким видам их деятельности.

Также несколько подвопросов по результатам кластерного анализа не вошли в описанные выше кластеры. Причина того, что эти подвопросы оказались за рамками обозначенных выше кластеров, достаточно очевидна: они являются наиболее противоречивыми и специфическими из всех перечисленных подвопросов. Фактически для каждого из них возможны ситуации либо законные и допустимые, либо абсолютно неприемлемые для чиновника, ориентированного на законопослушный образ жизни.

Следующим этапом стало распределение респондентов по классам в соответствии с тем, допускают они ситуации того или иного характера на государственной службе или нет. Соответственно, были сформированы четыре класса респондентов, демонстрирующих относительно однотипное отношение к ситуациям одного кластера.

Классификация респондентов осуществлялась на основе следующего алгоритма. Как уже отмечалось, оценки респондентами ситуаций кодировались таким образом:

- (1) допустимо;
- (2) когда как;
- (3) недопустимо;
- (0) затрудняюсь ответить (в процессе анализа перекодированы в (2) «когда как»).

Таким образом, если респондент отвечал «допустимо», то в соответствующей графе оказывался один балл, если «недопустимо», то три балла.

В первую очередь нас интересуют те респонденты, которые выбирали ответы «допустимо» или близкие к ним. Для этого в рамках соответствующих кластеров ситуаций было проведено суммирование баллов, полученных тем или иным респондентом. Три кластера из четырех состоят из четырех ситуаций, а один — из трех. Было решено, что респондент причислялся к тому или иному классу по «допустимости» в том случае, если он набирал не более шести баллов за четыре ситуации. Такая ситуация могла сложиться в четырех случаях:

1. Респондент ответил «допустимо» на все четыре ситуации.
2. Респондент ответил «допустимо» на три ситуации и «когда как» (или «затрудняюсь ответить») на четвертую.
3. Респондент ответил «допустимо» на три ситуации и «недопустимо» на четвертую.
4. Респондент ответил «допустимо» на две ситуации и «когда как» (или «затрудняюсь ответить») также на две.

Таким образом, респондент гарантированно отвечал «допустимо» как минимум на две ситуации из четырех, а по оставшимся также продемонстрировал тяготение к допустимости.

В случае с кластером, состоявшим из трех элементов, было решено ужесточить критерии отбора, чтобы повысить его надежность. Проходной балл был снижен до четырех. Таким образом, у респондента, принадлежавшего к соответствующему классу, была возможность ответить «когда как» только на один вопрос. По всем остальным — «допустимо».

Как представляется, данная модель позволяет выделить тех респондентов, которые имеют склонность считать допустимыми определенные типы ситуаций на государственной службе.

Также следует иметь в виду тот факт, что значительная часть респондентов не имела заранее сформированного мнения по поводу предлагавшихся им ситуаций, поэтому давала противоречивые ответы и не была отнесена ни к одному из классов по критерию допустимости.

Учитывая тот факт, что мы уже выделили три класса респондентов («затрудняющиеся ответить», «минималисты» и «максималисты»), мы получаем семь специфических классов респондентов, а также некоторое число респонден-

тов, не отнесенных ни к одной из характерных групп из-за непоследовательности своих ответов.

Итак, подведем промежуточный итог. Мы распределили респондентов на восемь классов:

1. Злоупотребляющие ответом «затрудняюсь ответить» — такие респонденты по различным причинам уклонялись от ответов на вопросы; причиной уклонения от ответа, скорее всего, было незнание, так как поводов для страха было минимум — вопрос был из категории менее сенситивных.
2. «Минималисты» — такие респонденты механически преуменьшали ограничения на деятельность для государственных служащих и допускали больше спорных ситуаций.
3. «Максималисты» — такие респонденты выступали с более жесткими критериями допустимости деятельности государственных служащих; согласно их мнению государственным служащим меньше дозволено.
4. Допускающие неформальные отношения с бизнесменами, ориентированные на получение материальных выгод или установление близких отношений с возможными ответными действиями в дальнейшем.
5. Допускающие бартер с коллегами или обмен с ними взаимными услугами.
6. Допускающие совмещение на государственной службе, т.е. вовлечение чиновника в какие-либо иные виды деятельности (бизнес, консультирование и т.п.).
7. Допускающие пограничные ситуации, заключающиеся в весьма неоднозначных действиях со стороны чиновников.
8. Не сформировавшие целостного мнения («бессистемные») — не принадлежащие к специальным классам респондентов.

Приведем некоторые статистические характеристики данных классов респондентов.

Таблица 8.5.3. Распределение респондентов по классам

	Всего	30*	Мин.	Макс.	4	5	6	7	Бессист.
N респ.	613	85	65	56	75	23	30	59	273
% респ.	100	13,9	10,6	9,1	12,2	3,8	4,9	9,6	44,5
Σ N респ.	613	206			407				
Σ % респ.	100%	33,6%			66,4%				

* Здесь: и в дальнейшем под «30» подразумевается вариант ответа «затрудняюсь ответить».

Как видно из таблицы 8.5.3, 33,6% респондентов принадлежат к тем классам респондентов, которые либо затруднялись отвечать на многие подвопросы, либо тяготели к минимизации или максимизации ограничений для чиновни-

ков. 66,4% респондентов давали более или менее взвешенные ответы. Однако необходимо признать, что из них более двух третей демонстрировали бессистемный подход к оценке предлагавшихся ситуаций.

Еще один важный для нашего анализа момент — это факт вхождения части респондентов сразу в несколько классов по допустимости. Действительно, если мы суммируем проценты, соответствующие 4,5,6 и 7 классам, то мы получим более 21,9% от общего числа респондентов.

Таблица 8.5.4. Распределение респондентов по классам допустимости

Принадлежность к классам по допустимости (число классов)	Число респондентов	% респондентов
Ни одному классу	273	67,1
Одному классу	93	22,9
Двум классам	29	7,1
Трем классам	12	2,9
Итого	407	100,0

Таким образом, мы видим, что из 100% респондентов, которых оказалось возможным распределить по четырем классам допустимости, 22,9% респондентов оказались причислены лишь к одной группе, 7,1% респондентов были причислены сразу к двум классам, а 2,9% респондентов вошли сразу в три класса.

В связи с этим возникает вопрос о соотношении классов респондентов по допустимости между собой. Действительно, если они пересекаются, то интересно оценить корреляцию между ними. Для этого была посчитана обычная линейная корреляция между бинарными векторами. Соответствующая корреляционная модель предлагается на рис. 8.5.1. Жирным шрифтом обозначены коэффициенты корреляции между классами. Доверительная вероятность не превышает 0,01.

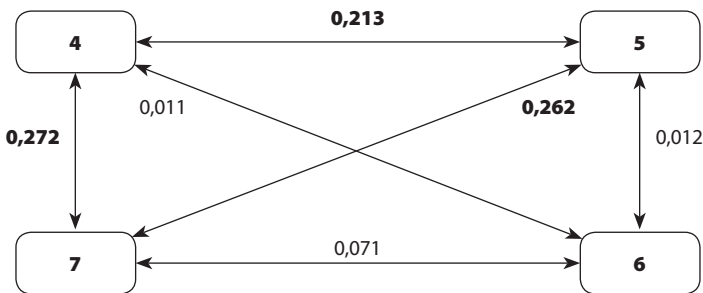


Рис. 8.5.1. Корреляционная модель «Допустимость»

Очевидно, между четвертым, пятым и седьмым классами респондентов существуют статистически значимые связи. Если мы сопоставим описания этих классов, то станет ясно, какой класс и почему выпадает из ряда. Действительно, шестой класс («совмещение») является единственным классом респондентов, посвященным сугубо технологическим вопросам или вопросам дополнительного заработка. Четвертый («неформальные отношения с бизнесменами») и пятый («бартер с коллегами») классы имеют много общего между собой, так как связаны с установлением человеческих отношений между чиновником и его контрагентами. Это принципиально отличается от сути ситуаций шестого класса. Седьмой класс («пограничные ситуации») уже ближе к шестому, что и отражается в большем коэффициенте корреляции между ними. Однако проблемы, которые могут возникнуть у чиновников, вовлеченных в такие ситуации, все-таки различны по своей природе. Совмещение воспринимается респондентами как нечто более личное и не зависящее от основной профессиональной деятельности, несмотря на тот факт, что оно тоже может привести к возникновению конфликта интересов.

Теперь рассмотрим результаты, полученные посредством использования описанной классификации респондентов. Некоторые наблюдения оказались достаточно интересными. Чтобы дополнительно проверить полученные результаты, было решено воспроизвести процедуру классификации респондентов по критерию недопустимости для государственного служащего тех или иных действий.

Для начала оценим, как влияют на выбор респондентов такие стандартные факторы, как пол и возраст. Действительно, с достаточно высокой степенью статистической значимости (доверительная вероятность равна 0,015) существуют различия между респондентами мужского и женского пола. Как видно из таблицы 8.5.5, женщины более склонны к «минимализму» или использованию варианта ответа «затрудняюсь ответить». Мужчины, в свою очередь, тяготеют к более структурированному выбору по рассматриваемым вопросам. В таблице жирным шрифтом выделены приведенные стандартизированные остатки, соответствующие высокой степени статистической значимости. Аналогичный метод визуализации будет использован и в остальных таблицах этого раздела.

Таблица 8.5.5. Таблица сопряженности между классификацией респондентов по полу и классификацией по способу ответов на вопрос об оценке ситуаций для чиновников Республики Татарстан (используются приведенные стандартизированные остатки)

Пол	Классификация респондентов по способу ответов на вопрос 52			
	Принадлежность к 4, 5, 6, 7 или 8	Злоупотребляющие 30	Минималисты	Максималисты
Мужской	2,9	-2,3	-1,9	0,0
Женский	-2,9	2,3	1,9	0,0

По поводу возраста респондентов и его влияния на выбор ответов также можно найти много интересного. Например, с высокой долей вероятности существует различие между молодежью и людьми старшего возраста в отношении допустимости неформальных связей с предпринимателями. Как видно из таблицы 8.5.6, респонденты 21–27 лет чаще принадлежат к четвертому классу (допустимость неформальных отношений с бизнесменами), а представители возрастных групп 36–42 лет и старше 50 лет в большей мере не одобряют подобное поведение чиновников. Доверительная вероятность в данном случае очень низка ($5,34e-007$).

Таблица 8.5.6. Таблица сопряженности между классификацией респондентов по возрасту и принадлежностью к классу допустимости неформальных отношений с бизнесменами (используются приведенные стандартизированные остатки)

Интервалы по возрасту	Класс 4 (допустимость неформальных отношений с бизнесменами)	
	Нет	Да
21–27 лет	–5,1	5,1
28–35 лет	–0,1	0,1
36–42 лет	3,3	–3,3
43–49 лет	–0,6	0,6
50 лет и старше	2,6	–2,6

Достаточно велика — доверительная вероятность на уровне 0,018 — вероятность того, что возраст также влияет на то, как респонденты относятся к вопросам совмещения на государственной службе (см. таблицу 8.5.7). Так,

Таблица 8.5.7. Таблица сопряженности между классификацией респондентов по возрасту и принадлежностью к классу допустимости совмещения (используются приведенные стандартизированные остатки)

Интервалы по возрасту	Класс 6 (допустимость совмещения)	
	Нет	Да
21–27 лет	1,4	–1,4
28–35 лет	–2,4	2,4
36–42 лет	–1,4	1,4
43–49 лет	0,2	–0,2
50 лет и старше	2,2	–2,2

респонденты до 27 лет в меньшей мере поддерживают идею совмещения на государственной службе, а в интервале 28–49 лет она приобретает значительно бóльшую популярность. Очевидно, это связано с тем объемом обязательств, которые берет на себя молодой человек вне зависимости от пола. Так, ближе к 30 годам человек обычно сталкивается с необходимостью кормить семью, растить детей, обеспечивать им достойный уровень жизни, что требует больших денег. Можно предположить, что в таких условиях люди стремятся задействовать свой потенциал по максимуму, и если у них возникает возможность получить приработок, то они ее используют. После 50 лет в большинстве случаев потребление семьи уже устоялось, не растет и постепенно начинает снижаться. В таких условиях уже больше возможностей поднимать вопросы принципов и говорить о недопустимости совмещения на государственной службе.

Еще одно любопытное наблюдение — это влияние возраста на принадлежность респондентов к классу с неструктурированным выбором (т.е. осознанным, но несистематическим выбором, не ориентированным на механическое завышение или занижение оценок). С доверительной вероятностью на уровне 0,004 такое влияние существует.

Так, молодежь (от 21 до 35 лет) больше тяготеет к последовательному, систематическому выбору ответов. Люди старше 36 лет по различным причинам демонстрируют склонность к более хаотичным ответам. Объяснение тому может крыться в неадаптированности респондентов к реалиям современного мира, который очень существенно изменился за последние двадцать лет. В таких условиях людям старшего поколения оказывается сложнее принять и осознать новые стандарты и стереотипы поведения. Возможно, определенную роль играет и современное образование (вузы, курсы повышения квалификации и т.п.).

Таблица 8.5.8. Таблица сопряженности между классификацией респондентов по возрасту и принадлежности к классу неструктурированных по допустимости (используются приведенные стандартизированные остатки)

Интервалы по возрасту	Класс 8 («неструктурированные» по допустимости)	
	Нет	Да
21–27 лет	2,6	-2,6
28–35 лет	2,0	-2,0
36–42 лет	-1,9	1,9
43–49 лет	-0,9	0,9
50 лет и старше	-1,8	1,8

Если мы посмотрим на влияние уровня управления на распределение респондентов между классами (таблица 8.5.9), то увидим достаточно интерес-

ную (хотя и вполне ожидаемую) картину. На республиканском уровне государственные служащие дают более изощренные ответы на вопросы. Они в меньшей степени полагаются на механические алгоритмы ответов («максималисты» и «минималисты») и реже используют «затрудняюсь ответить». На муниципальном уровне мы видим обратную картину. Доверительная вероятность здесь находится на уровне 0,013.

Таблица 8.5.9. Таблица сопряженности между классификацией респондентов по уровню службы и классификацией по способу ответов на вопрос 52 анкеты для чиновников Республики Татарстан (используются приведенные стандартизированные остатки)

Госслужащим какого уровня вы являетесь?	Классификация респондентов по способу ответов на вопрос 52			
	Принадлежность к 4, 5, 6, 7 или 8	Злоупотребляющие 30	Минималисты	Максималисты
Республиканского	3,3	-2,1	-1,6	-1,2
Муниципального	-3,3	2,1	1,6	1,2

На том же уровне находится статистическая значимость данных, приведенных и в таблице 8.5.10. Для нас принципиально в данном случае то, что служащие низового уровня в большей степени демонстрируют склонность к использованию ответа «затрудняюсь ответить», что означает худшее понимание природы и возможных последствий тех или иных обсуждаемых ситуаций. Также исполнители низового звена более склонны к минимализму в ограничении деятельности государственных служащих. Т.е. они склонны считать больше различных действий допустимыми для чиновников.

Таблица 8.5.10. Таблица сопряженности между классификацией респондентов по группам должностей и классификацией по способу ответов на вопрос 52 анкеты для чиновников Республики Татарстан (используются приведенные стандартизированные остатки)

К какой группе должностей вы бы отнесли занимаемую вами должность?	Классификация респондентов по способу ответов на вопрос 52			
	Принадлежность к 4, 5, 6, 7 или 8	Злоупотребляющие 30	Минималисты	Максималисты
Руководитель министерства, ведомства или его заместитель	0,7	-0,6	-1,3	0,9
Руководитель департамента, главного управления или управления	0,8	-1,8	0,2	0,6

Таблица 8.5.10. Продолжение

Руководитель отдела, управления на правах отдела и т.п.	2,3	-2,1	-2,0	0,8
Исполнитель: специалист, ведущий специалист, главный специалист	-2,9	3,2	2,3	-1,5

Если же анализировать ситуацию с популярностью отдельных классов, то ситуация оказывается также достаточно интересной. Так, оказывается, что среди высшего руководства относительно меньше представителей класса допустимости неформальных отношений с бизнесменами. Среди низших специалистов таких респондентов оказывается, наоборот, больше. Доверительная вероятность взаимосвязи между уровнем должности на государственной службе и принадлежностью к этому классу оказывается на уровне 0,01.

Также влияет на распределение респондентов по классам предложенной классификации оценка ими уровня коррупции в стране и понимание коррупции. Как уже отмечалось, ситуации из анализируемого нами вопроса очень тесно связаны с коррупционной опасностью на государственной службе. Поэтому в этом нет ничего удивительного. Так, например, из таблицы 8.5.11 видно, что низкая оценка уровня коррупции и затруднения в оценке допустимости предлагавшихся для анализа ситуаций взаимосвязаны (доверительная вероятность значительно меньше 0,001). В то же время, средняя и высокая оценка уровня коррупции означает значительное увеличение процента респондентов, сознательно оценивающих коррупционные ситуации, и сокращение процента респондентов, затрудняющихся отвечать на вопросы.

Таблица 8.5.11. Таблица сопряженности между классификацией респондентов по оценке уровня коррупции и классификацией по способу ответов на вопрос 52 анкеты для чиновников Республики Татарстан (используются приведенные стандартизированные остатки)

Оценка уровня коррупции: классификация	Классификация респондентов по способу ответов на вопрос 52			
	Принадлежность к 4, 5, 6, 7 или 8	Злоупотребляющие 30	Минималисты	Максималисты
Высокий уровень	2,3	-2,7	0,7	-1,2
Средний уровень	2,3	-2,5	0,6	-1,4
Низкий уровень	-3,9	4,4	-1,0	2,3

На практике больший интерес представляет другое наблюдение. Анализ распределения респондентов по классам допустимости показывает, что высокая оценка уровня коррупции связана с большей лояльностью респондентов

к неформальным отношениям с бизнесменами (надежность с доверительной вероятностью 0,05) и к пограничным ситуациям (доверительная вероятность 0,01) на государственной службе. Очевидно, респонденты, с одной стороны, понимают, что имеют дело с негативным явлением коррупции, а с другой стороны, оправдывают действия, создающие условия для ее возникновения.

Этот парадокс еще раз подчеркивает важность того, что для успешной оценки тех или иных противоречивых ситуаций на государственной службе необходимо обладать знанием и пониманием коррупционных механизмов. Только в таком случае у людей будет возможность осознанно принимать решение по поводу допустимости или недопустимости определенных действий.

Для проверки этого заключения рассмотрим влияние качества понимания коррупции на распределение респондентов между классами.

Таблица 8.5.12. Таблица сопряженности между классификацией респондентов по пониманию коррупции и классификацией по способу ответов на вопрос о допустимости ситуаций для чиновников Республики Татарстан (используются приведенные стандартизированные остатки)

Понимание коррупции: классификация	Классификация респондентов по способу ответов на вопрос 52			
	Принадлежность к 4, 5, 6, 7 или 8	Злоупотребля- ющие 30	Минималисты	Максималисты
Системное понимание	1,8	-4,4	1,3	1,0
Бытовое понимание	0,9	-2,5	0,5	0,9
Отсутствие понимания	-2,7	6,8	-1,8	-1,9

Получается вполне прогнозируемая ситуация: системное понимание коррупции отбирает максимальное число респондентов у класса «затрудняющихся ответить», бытовое понимание также перераспределяет респондентов из класса «затрудняющихся» в классы по критериям допустимости, а отсутствие понимания резко увеличивает число респондентов, попадающих в этот класс.

Таблица 8.5.13. Таблица сопряженности между классификацией респондентов по установке на коррупцию и классификацией по способу ответов на вопрос о допустимости ситуаций для чиновников Республики Татарстан (используются приведенные стандартизированные остатки)

Установка на корруп- цию: классификация	Классификация респондентов по способу ответов на вопрос 52			
	Принадлежность к 4, 5, 6, 7 или 8	Злоупотребля- ющие 30	Минималисты	Максималисты
Активное неприятие	1,9	-2,2	-1,9	1,5
Пассивное неприятие	2,1	-1,7	-0,3	-1,1
Смирение	-5,2	5,2	2,4	-0,4

Таблица 8.5.13. Продолжение

Самооправдание	0,4	-0,5	0,8	-1,1
Активное принятие	-1,2	1,0	1,3	-0,6

Здесь важно обратить внимание на тот факт, что позиция смирения с неизбежностью коррупции достаточно сильно влияет на то, как относились респонденты к предлагавшимся им ситуациям. Так, среди респондентов, придерживающихся этой позиции, значительно больше в процентном отношении тех, кто во многих случаях затруднялся дать ответ. Среди них больше и тех, кто значительно расширяет границы дозволенного в отношении деятельности государственных служащих. Получается, что «смирение» означает не только механическое принятие факта коррупции («ничего с ней поделать нельзя, так нечего даже и пытаться»), но и пассивное попустительство коррупции, непотворение или даже участие в создании условий для возникновения и развития коррупции. Ведь допущение различных спорных и двусмысленных ситуаций на государственной службе является необходимым условием для возникновения коррупции.

На этом фоне даже пассивное неприятие выглядит предпочтительнее, так как демонстрирует большую склонность к анализу предлагавшихся ситуаций и осознанной оценке допустимости или недопустимости тех или иных проявлений. Категории «самооправдание» и «активное принятие» в данном случае оказались очень малочисленными, поэтому каких-либо статистически значимых выводов по их поводу делать нельзя.

Таблица 8.5.14. Таблица сопряженности между классификацией респондентов по установке на коррупцию и принадлежности к классу по допустимости пограничных ситуаций (используются приведенные стандартизированные остатки)

Установка на коррупцию: классификация	Класс 7 (допустимость пограничных ситуаций)	
	Нет	Да
Активное неприятие	3,1	-3,1
Пассивное неприятие	-1,3	1,3
Смирение	-2,5	2,5
Самооправдание	-1,9	1,9
Активное принятие	0,4	-0,4

В таблице 8.5.14 предлагается еще одно интересное наблюдение. Активное неприятие коррупции связано с большой строгостью респондентов по отношению к различным пограничным ситуациям, которые в некоторых случаях могут

приводить к коррупции. Смирение же, в свою очередь, имеет прямо противоположный эффект. Респонденты, относящиеся к классу смирившихся, в большей мере склонны допускать такие пограничные ситуации на государственной службе. Доверительная вероятность в данном случае значительно ниже 0,001.

§ 8.6. УСТАНОВКИ И ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ ЧИНОВНИКОВ В КОРРУПЦИОННЫХ СИТУАЦИЯХ

УСТАНОВКИ ЧИНОВНИКОВ ТАТАРСТАНА В ОТНОШЕНИИ КОРРУПЦИИ

Теперь рассмотрим установки должностных лиц Татарстана более пристально. В частности, интересно проверить, существуют ли какие-либо нюансы и различия в понимании и отношении к коррупции на различных управленческих уровнях в Татарстане. На приводящихся ниже диаграммах можно выделить несколько интересных моментов. Так, например, понимание коррупции значимо (доверительная вероятность равна 0,01) различается на республиканском и муниципальном уровнях. Структура зависимости представлена на диаграмме рисунка 8.6.1.

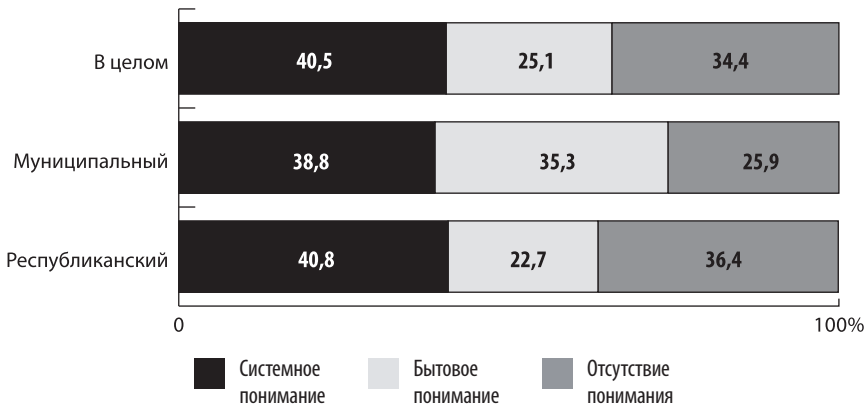


Рис. 8.6.1. Распределение респондентов по классам типологии «Понимание коррупции» внутри групп должностных лиц различных управленческих уровней

Мы видим, в частности, что на муниципальном уровне оказывается больше людей, не обладающих пониманием природы коррупции: 36,4% против 25,9%. Это вступает в пока не проясненное противоречие с другой выявленной зависимостью.

На следующем рисунке представлена подобная зависимость в случае типологии «Оценка уровня коррупции» (доверительная вероятность равна $6,71E-05$).

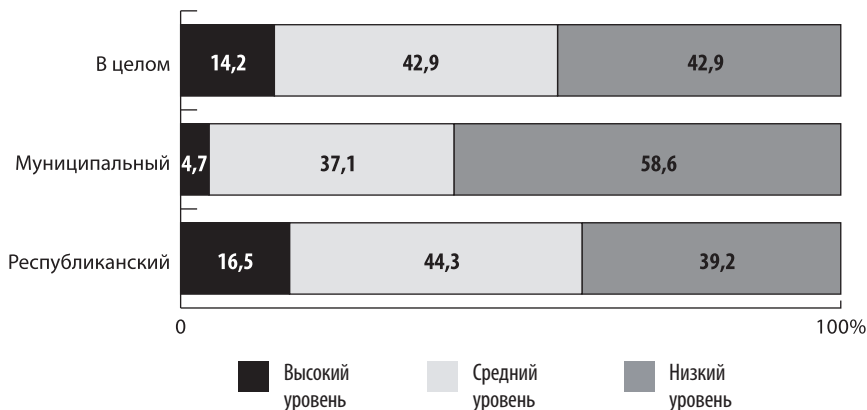


Рис. 8.6.2. Распределение респондентов по классам типологии «Оценка уровня коррупции» внутри групп должностных лиц различных управленческих уровней

Прокомментировать представленные данные можно так: на муниципальном уровне отношение к коррупции более терпимое, она реже воспринимается как большая проблема. Количество чиновников, которые оценивают уровень коррупции как относительно низкий на муниципальном уровне, на треть выше, чем на республиканском. Вместе с тем, возможна другая интерпретация. Предшествующий анализ показывает, что на муниципальном уровне коррупция имеет более интенсивный характер, чем на республиканском. Чем шире социальная практика, тем больше стремление оправдать ее, представить как рутинную, незначимую. Особенно, если речь идет о практике, социально осуждаемой. То есть мы сталкиваемся с типичной ситуацией снятия когнитивного диссонанса¹.

Относительно предрасположенности к коррупции (установки на коррупцию) вообще не наблюдается сколько-нибудь значимой статистической зависимости от уровня государственного или муниципального управления.

Однако существуют другие интересные зависимости с другими позицион-

¹ Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса: Пер. с англ. — СПб.: «Ювента», 1999.

Таблица 8.6.1. Частоты (в процентах) распределения различных установок на коррупцию среди чиновников с разным социальным происхождением; расшифровки номеров классов: 1 — «Активное неприятие», 2 — «Пассивное неприятие», 3 — «Смирение», 4 — «Самооправдание», 5 — «Активное принятие»

Социальное положение отца на момент окончания школы респондентом	Номера классов типологии «Установка на коррупцию»				
	1	2	3	4	5
Предприниматель	42,9	35,7	21,4	0,0	0,0
Руководитель в сфере народного хозяйства	65,1	19,3	12,0	3,6	0,0
Специалист с высшим образованием	64,4	20,2	11,5	2,9	1,0
Находился на партийно-государственной работе	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Военнослужащий (сотрудник Минобороны, милиции, МВД, МЧС и др. силовых ведомств)	61,8	20,0	16,4	1,8	0,0
Технический и обслуживающий персонал без высшего образования	66,0	17,0	12,8	0,0	4,3
Рабочий (включая работников сельского хозяйства)	68,9	21,9	9,1	0,0	0,0
Пенсионер (как неработающий, так и работающий)	53,2	17,0	23,4	6,4	0,0

ными характеристиками респондентов-чиновников. Такой пример представлен в таблице 8.6.1.

Установленная зависимость является статистически значимой (доверительная вероятность равна 0,006). Дополнительная статистическая обработка этих данных позволяет сделать несколько достаточно любопытных выводов. Они приводятся в порядке уменьшения их статистической значимости.

Чиновники, родители которых занимали технические позиции и не имели высшего образования, склонны к более инструментальному восприятию коррупции как способа решения проблем. Эта особенность может быть подтверждена из другого источника: если проверить уровень распространенности системного понимания коррупции среди таких людей, то выяснится, что оно менее распространено, чем можно было бы ожидать. Государственные служащие, родители которых находились на партийно-государственной работе, декларируют склонность к позиции активного неприятия коррупции.

Служащие, родители которых были уже на пенсии, когда те оканчивали школу, более склонны к «самооправданию» и, в чуть меньшей степени, «смирению». Дети родителей-рабочих, наоборот, не «жалуют» позицию «самооправдания». Дети предпринимателей, безработных и пенсионеров (на момент окончания школы) несколько реже, чем другие категории, выбирают позицию активного неприятия.

Следует признать, однако, что данные зависимости, по всей видимости, обусловлены не прямыми причинно-следственными связями, а значительно

более сложной системой опосредованных, косвенных взаимосвязей. В данном случае речь идет о том, что социальное происхождение человека задает определенный путь его социального и профессионального развития. Выбор своим призванием государственной службы также является одним из таких лишь отчасти запрограммированных шагов.

Для проверки такого предположения сравним влияние образования на распределение чиновников в соответствии с заявленными типологиями. Таблица 8.6.2 дает тому хорошую иллюстрацию: юридическое образование способствует развитию понимания коррупции в целом и системному пониманию коррупции в частности; военное образование, напротив, не способствует развитию понимания коррупции вообще; а отсутствие высшего образования всего лишь несколько снижает распространенность системного понимания коррупции.

Таблица 8.6.2. Частоты (в процентах) распределения различных типов понимания коррупции среди респондентов, получивших различное высшее образование (изъятые строки с образованием, представленным малым числом наблюдений)

Образование	Тип понимания коррупции		
	Системное	Бытовое	Отсутствие
Нет высшего образования	47,8	30,4	21,7
Физико-математическое	41,7	30,6	27,8
Техническое	36,7	26,0	37,3
Естественное	36,4	36,4	27,3
Военное	23,3	16,7	60,0
Педагогическое	37,5	32,5	30,0
Управленческое	44,4	16,7	38,9
Экономическое	41,4	19,6	39,1
Юридическое	62,2	22,0	15,9
Иное образование	22,0	31,7	46,3
Всего по выборке	40,5	25,1	34,4

В таблице 8.6.2 просматриваются и другие интересные факты. Однако только перечисленные выше являются действительно статистически значимыми (хотя сам вопрос наличия зависимости не вызывает сомнений: доверительная вероятность не превосходит 0,001), а все остальные могут иметь лишь статус гипотез, которые еще необходимо проверять.

Отсутствует взаимозависимость полученного высшего образования и установки на коррупцию. Не дает особых результатов и проверка взаимозависи-

мости между профессиональным прошлым и установками на коррупцию. Не очень интересны результаты и другого эксперимента. Если рассмотреть зависимость между профессиональным прошлым служащих и пониманием коррупции, то можно увидеть мало примечательного. Во-первых, надежность выводов о существовании такой связи находится на уровне 0,019. Во-вторых, в данном контексте единственным заслуживающим внимания фактом является большее количество людей с системным пониманием коррупции среди прошедших на государственную службу после окончания вуза, техникума или другого учебного заведения. Все очень логично и малоинформативно.

Мы осветили основные аспекты и проблемы государственной службы, непосредственно связанные с оценкой, пониманием и установкой на коррупцию. Теперь обратимся к комплексу вопросов описывающих опыт работы чиновников на государственной службе.

КОРРУПЦИОННАЯ СИТУАЦИЯ И ПОВЕДЕНИЕ В НЕЙ ЧИНОВНИКОВ РЕСПУБЛИКАНСКОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УРОВНЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН¹

Рассмотрим несколько моментов, связанных с анализом коррупционных ситуаций служащими Республики Татарстан республиканского и муниципального уровней.

Один из блоков вопросов в анкете чиновников был посвящен вопросам наказания за коррупцию. Это достаточно важная проблема, так как существует мнение, что чиновники в таких ситуациях ориентируются преимущественно на ценности корпоративной бюрократической культуры, которая требует от них защиты своих коллег в соответствии с максимой «поступай с другими так, как хочешь, чтобы поступили с тобой».

Первый из вопросов этого блока был посвящен распространенности частоты наказаний за коррупцию (см. таблицу 8.6.3).

Таблица 8.6.3. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Вспомните последний случай наказания за коррупцию кого-либо из вашей организации. Когда это было?» среди чиновников разного уровня управления

Вариант ответа	Уровень службы		
	Республиканский	Муниципальный	В целом
Не припомню таких случаев	85,7	76,7	84,0
В течение последнего месяца	1,8	0,9	1,6

¹ В исследовании, проводившемся среди федеральных чиновников, этот блок вопросов отсутствовал или, точнее, еще не был изобретен.

Таблица 8.6.3. Продолжение

От месяца до полугода	2,0	5,2	2,6
От полугода до года	1,8	0,9	1,6
Год-два назад	5,2	6,0	5,4
Более двух лет назад	3,4	10,3	4,7

В ответе на этот вопрос 84% всех государственных служащих указали, что таких случаев не помнят. Причем, что характерно, на муниципальном уровне таких ответов было лишь 76,7%, а на республиканском — 85,7%. Получается, что на муниципальном уровне контроль и преследование коррупционеров незначительно, но более развиты. Другие различия не представляются статистически значимыми.

Вообще подобная ситуация представляется очень символичной. При той распространенности коррупции, о которой свидетельствуют самые разнообразные исследования, такие ответы респондентов свидетельствуют далеко не лучшим образом о характере контроля и мониторинга их деятельности. Помимо этого, тот факт, что более трех четвертей чиновников не могут припомнить случаев привлечения должностных лиц к ответственности, свидетельствует о том, что система применения санкций за коррупционное поведение также не работает.

Фактически это означает, что существующая система управления уделяет крайне мало внимания эффективной настройке такого важного аспекта агентских отношений, как контроль и санкции.

Интересно распределение ответов респондентов на другой вопрос по проблеме наказания: «Какие чувства вызвали у вас эти случаи наказания людей за коррупцию? Какое высказывание, из приведенных ниже, ближе к вашему представлению?»

Таблица 8.6.4. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «Какие чувства вызвали у вас эти случаи наказания людей за коррупцию? Какое высказывание, из приведенных ниже, ближе к вашему представлению?» среди чиновников разного уровня управления

Вариант ответа	Уровень службы		
	Республиканский	Муниципальный	В целом
Человек не виноват — к этому вынуждает ситуация, условия работы	12,3	33,3	18,0
Подделом негодяю	30,1	3,7	23,0
А сколько таких еще осталось	19,2	14,8	18,0
Сам виноват — не попадайся	5,5	7,4	6,0
Каждый мог бы быть на его месте	5,5	3,7	5,0
Жалко человека, у него семья, дети	2,7	7,4	4,0
Затрудняюсь ответить	24,7	29,6	26,0

На республиканском уровне более распространены категоричные антикоррупционные установки, а на муниципальном — оправдательные, списывающие ответственность за зло на обстоятельства и условия работы. Разрыв очень большой: критичные суждения по отношению к коллегам распространены на муниципальном уровне в восемь раз меньше, чем на республиканском, а оправдательное отношение, наоборот, в три раза больше.

Данное наблюдение демонстрирует еще один эффект этической неподготовленности агентов. Является ли это следствием неоптимальной организации агентских отношений? Отчасти да. Подобные результаты можно было бы ожидать. Тем не менее, адекватные меры пока не приняты.

Большой интерес представляют данные, приведенные в следующей таблице, посвященной оценке чиновниками мотивов прихода на службу их коллег. Фактически этот вопрос в неявной форме проверяет базовую мотивацию чиновников. В вопросе намеренно почти отсутствуют «позитивные» мотивы (единственное исключение — вариант ответа «служить стране, обществу»). В таких условиях весь вес «позитивной» (общественно одобряемой) мотивации должен быть сконцентрирован в одном единственном ответе. Однако даже при такой постановке вопроса первые шесть рангов оказываются заняты ответами, подразумевающими исключительно эгоистическую мотивацию. Хотя вопрос и задавался про «сослуживцев», очевидно, что объектом анализа являются сами респонденты и их представление о ценности государственной и муниципальной службы. Таблица 8.6.5 предоставляет очень яркую характеристику агентов.

Таблица 8.6.5. Рейтинг ответов на вопрос «Как часто, по вашим наблюдениям, среди ваших сослуживцев встречаются люди, пришедшие на государственную службу по следующим причинам?». Чем выше рейтинг, тем меньше распространена причина

Рейтинг	Причина прихода на государственную службу	№
0,162	Возможность сделать карьеру, реализовать свой потенциал	2
0,240	Чувство уверенности, надежности	6
0,276	Служить стране, обществу	8
0,343	Иметь власть над людьми	9
0,408	Возможность завязать связи и уйти в бизнес	5
0,417	Возможность завязать связи и уйти в политику	4
0,499	Создать (поддержать) свой собственный бизнес	7
0,626	Использовать служебное положение для обогащения	1
0,666	Выполнение заказа пославших на эту работу фирм	3

Как становится ясно из перечня вариантов ответов, данный вопрос содержит достаточно много морально и этически спорных мотивов. Помимо этого, в вариантах ответов на вопрос есть и более «достойные» опции, ориентированные на профессиональный рост, развитие карьеры. Учитывая специфику вопроса, полученные данные могут использоваться для выявления проблемных точек в процедурах замещения должностей государственной службы. Они позволяют выделить приоритетные направления проверки претендентов на должности в органах республиканской и муниципальной власти и управления.

Теперь рассмотрим распределение ответов на вопрос о допустимом и недопустимом поведении на государственном посту (таблица 8.6.6). Эти ответы интересны сами по себе. Они демонстрируют несколько интересных моментов. Во-первых, многие действия воспринимаются чиновниками и оценивают-

Таблица 8.6.6. Рейтинг ситуаций, определенный по ответам на вопрос «Что из следующих действий вы считаете допустимым для государственного служащего, а что нет?». Чем больше рейтинг, тем менее допустима ситуация

Рейтинг	Ситуации	№
0,723	Контакт с чиновниками, распределяющими квартиры для улучшения своих жилищных условий	10
0,705	Использовать служебный транспорт для нужд членов семьи	17
0,700	Ездить в служебную заграничную командировку за счет коммерческой фирмы	15
0,691	Использовать свое служебное положение для обмена услугами с другими чиновниками	9
0,673	Быть главой совета директоров в комм. предприятиях с большой долей госсобственности	6
0,669	Быть совладельцем, обладателем крупного пакета акций акционерного предприятия	1
0,665	Проводить совместно отдых со знакомым бизнесменом за его счет	3
0,641	Для сотрудника МВД работать в охранной структуре частного предприятия	7
0,631	Помогать общественной организации, политической партии, которой вы симпатизируете	13
0,611	Обращаться в правоохранительные органы с просьбой проверить законность действий фирмы-конкурента	8
0,583	Обращаться к предпринимателям с просьбой о ремонте административного здания	18
0,527	Консультировать знакомых бизнесменов по вопросам своей служебной компетенции	2
0,522	Принимать помощь от знакомых бизнесменов в затруднительных финансовых ситуациях	5
0,457	Обращаться в правоохранительные органы с просьбой помочь приятелю, арестованному без причины	11
0,429	Получать подарки, вознаграждение после выхода на пенсию, ухода с госслужбы	16
0,420	Получать гонорары за публикации, которые вы делали в качестве госслужащего	14
0,315	Обращаться в правоохранительные органы с сообщением о случае коррупции в вашем учреждении	12
0,314	Участвовать в семейных торжествах знакомых бизнесменов	4

ся на допустимость/недопустимость не с точки зрения теории (будь то этика или управление), а с точки зрения общепринятой практики и жизненного опыта. Во многих из описанных ситуаций процент людей, которые не смогли определиться со своей оценкой того или иного поступка оказывался на уровне 20–30%. С одной стороны, в эту категорию попадали чиновники, которые чувствовали бы себя неуютно, отвечай они честно на вопрос. Значит, часть респондентов из категории «затрудняюсь ответить» потенциально относится к тем, кто фактически использует описываемые методы, но считает их двусмысленными или недопустимыми, с точки зрения служебной этики. С другой стороны, это могут быть люди, которые никогда не задумывались над подобными вопросами и просто не могут быстро дать четкий ответ о допустимости того или иного поступка. Или они много раз наблюдали что-то подобное, но сомневаются в законности таких действий. Обе ситуации являются достаточно неблагоприятными для государственной службы Республики Татарстан. С обоими явлениями, по-видимому, необходимо бороться и изживать их.

Рейтинг допустимости ситуаций из приведенной выше таблицы ясно показывает наличие полного этического сумбура в сознании должностных лиц. Чтобы убедиться в этом, достаточно посмотреть, какие действия попали в число пяти наиболее допустимых ситуаций (нижние строки таблицы) и пяти наиболее недопустимых (верхние строки таблицы).

Если мы посмотрим на распределение ответов между республиканским и муниципальным уровнем, то увидим достаточно много заслуживающего внимания. Ниже приводятся таблицы распределения ответов по уровням службы для тех вопросов, статистическая надежность результатов по которым соответствует критерию однопроцентной статистической значимости, принятой для данного исследования.

Во всех случаях среди муниципальных служащих неопределившихся оказывается приблизительно в два раза больше, чем среди республиканских. Это универсальная тенденция, прослеживаемая почти во всех ответах на данный вопрос. Кроме того, во многих случаях чиновники республиканского уровня значительно чаще выбирают ответ «когда как». Можно предположить, что это тоже своеобразная форма ухода от прямого ответа.

В целом, основная проблема респондентов в случае данного вопроса заключается в том, что большинство из них не знали удобного и понятного способа определения, что допустимо на службе, а что — нет. По сути, эта проблема является проявлением системного сбоя в агентских отношениях — принципал или принципалы надлежащим образом не определяли стандарты поведения и ценностно-целевые установки своим агентам, которые вынуждены использовать в работе свой практический опыт и бытовые воззрения. Это очень серьезная проблема, которую необходимо решать. Уже разработанные и опробованные за рубежом и в России методы и инструменты позволяют сделать это. Тем более что для антикоррупционной стратегии принципиально

Таблица 8.6.7. Частоты ответов (в процентах) на три вопроса из блока «что из следующих действий вы считаете допустимым для государственного служащего, а что — нет?» для должностных лиц разного уровня управления

<i>Вопрос: «Принимать помощь от знакомых бизнесменов в затруднительных финансовых ситуациях»</i>			
Ответ на вопрос	Уровень службы		В целом
	Республиканский	Муниципальный	
Допустимо	24,2	19,8	23,4
Когда как	38,3	21,6	35,1
Не допустимо	27,0	35,3	28,6
Затрудняюсь ответить	10,5	23,3	12,9

<i>Вопрос: «Для сотрудника МВД работать в охранной структуре частного предприятия»</i>			
Ответ на вопрос	Уровень службы		В целом
	Республиканский	Муниципальный	
Допустимо	13,7	13,8	13,7
Когда как	22,9	13,8	21,2
Не допустимо	47,3	42,2	46,3
Затрудняюсь ответить	16,1	30,2	18,8

<i>Вопрос: «Использовать свое служебное положение для обмена услугами с другими чиновниками»</i>			
Ответ на вопрос	Уровень службы		В целом
	Республиканский	Муниципальный	
Допустимо	7,0	7,8	7,2
Когда как	24,5	18,1	23,3
Не допустимо	52,7	44,8	51,2
Затрудняюсь ответить	15,7	29,3	18,3

важно, чтобы все участники отдавали себе отчет в том, что является прямой коррупцией, что создает условия для высоковероятного возникновения коррупции в скором времени, а что является лишь двусмысленным, но неопасным поведением, неспособным бросить тень на репутацию чиновника.

ГЛАВА 9. «ГРУППА НАДЕЖДЫ» И «ГРУППА РИСКА»

§ 9.1. ВЫДЕЛЕНИЕ «ГРУППЫ НАДЕЖДЫ» И «ГРУППЫ РИСКА» СРЕДИ ГРАЖДАН И БИЗНЕСМЕНОВ

В исследовании «Диагностика коррупции — 2001» и в настоящем исследовании в обеих выборках граждан и предпринимателей были выявлены респонденты, которых по ряду их характеристик можно разделить по группам со следующими условными названиями:

«*Группа риска*», к которой отнесены респонденты, отличающиеся повышенной склонностью к достижению своих целей коррупционным путем («инициативные взяточдатели») и негативно оценивающие перспективы антикоррупционной деятельности.

«*Группа надежды*», к которой отнесены респонденты, понимающие системные причины коррупции, не являющиеся активными взяточдателями (не более чем «пассивные взяточдатели») и в целом позитивно настроенные на борьбу с коррупцией.

«*Группа остальных*», к которой отнесены респонденты, близкие к средне-статистическим характеристикам.

Такая дифференциация предпринята с целью определить потенциальных сторонников антикоррупционной политики и тех, кто, скорее, не будет склонен участвовать в ее проведении и даже, возможно, будет противодействовать ей. Разумеется, это не означает, что «группа надежды» в полном составе станет опорой при проведении антикоррупционной политики, а «группа риска» — полностью ее тормозом. Но в целом такая дифференциация поможет понять, на какие группы населения и предпринимателей стоит, в первую очередь, рассчитывать при проведении антикоррупционной политики и почему.

По сравнению с исследованием «Диагностика коррупции — 2001» методика выделения обеих групп была несколько изменена и применена к данным обоих проектов, что позволяет одновременно изучать и динамику.

Построение «группы риска» и «группы надежды» основывалось на закономерностях, которые установлены в предшествующих главах. Напомним, что была выявлена независимость между переменными «Вовлеченность в коррупцию» и «Установка на коррупцию». Поэтому при формировании изучаемых групп требовалось учитывать сочетание этих классов. Кроме того, было установлено, что группы респондентов с пониженной вовлеченностью в корруп-

цию характеризовались пониженным уровнем понимания коррупции. Поэтому высокий уровень понимания коррупции также включался в число критериев для отбора кандидатов в «группу надежды». Причина ясна — противодействие коррупции невозможно без относительно адекватного понимания сути и причин этого явления.

ПОСТРОЕНИЕ «ГРУППЫ НАДЕЖДЫ» И «ГРУППЫ РИСКА» ДЛЯ ВЫБОРОК ГРАЖДАН

«Группа надежды» строилась с помощью перечисленных выше переменных с помощью следующего правила отнесения к конструируемой группе:

«ни разу не дававшие взятку» И «обладающие системным пониманием коррупции» И «установка на коррупцию — активное неприятие ИЛИ пассивное неприятие»

Соответствующее правило для выделения «группы риска» выглядело следующим образом:

«давшие взятку при последнем попадании в коррупционную ситуацию» И «обладающие системным пониманием коррупции» И «установка на коррупцию — смирение ИЛИ самооправдание ИЛИ активное принятие»

Результаты построения групп приведены на рисунке 9.1.1.

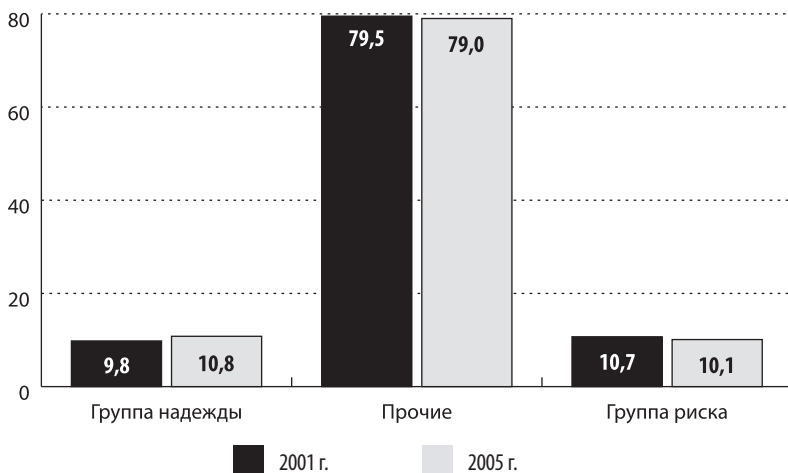


Рис. 9.1.1. Распределение респондентов выборок «Граждане-2001» и «Граждан-2005» по сконструированным группам «надежды» и «риска»

Мы видим, что группы статистически неразличимы по численности и практически не меняются по объему на промежутке от 2001 до 2005 г.

ПОСТРОЕНИЕ «ГРУППЫ НАДЕЖДЫ» И «ГРУППЫ РИСКА» ДЛЯ ВЫБОРОК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Для предпринимателей обе группы строились по несколько более сложному правилу, которое удобнее представить в табличном виде. Кроме того, правило отбора будет проиллюстрировано на примере выборки «Бизнес-2005».

Отбор проводился в два этапа. На первом этапе отбирались кандидаты в обе группы.

Таблица 9.1.2. Таблица отбора кандидатов в «группу надежды» и «группу риска», построенная на основе таблицы сопряженности (в клетках — количество наблюдений), образованной классами типологии «Установка на коррупцию» и интервалами значений функции принадлежности классу «Избегание» размытой классификации «Вовлеченность в коррупцию»

Типология А: «Установка на коррупцию»	Интервалы принадлежности классу «Избегание»			В целом
	до 0,7	от 0,7 до 0,9	выше 0,9	
Активное неприятие	37	37	74	148
Пассивное неприятие	117	135	139	391
Смирение	98	107	109	314
Самооправдание	40	22	34	96
Активное принятие	46	21	14	81
В целом	338	322	370	1030

Примечание. Во внутренней части таблицы клетки закрашены в соответствии с попаданием наблюдений в следующие группы: □ — кандидаты в «группу надежды»; ■ — кандидаты в «группу риска»; □ — «прочие».

После первого этапа отбора из класса кандидатов в обе выбрасываются те, кто понимает коррупцию хуже уровня «Системное понимание» и переводятся в группу «Прочие».

Та же процедура с теми же соотношениями, представленными в таблице 9.1.1, использовалась для формирования искомых групп для выборки «Бизнес-2001». Результаты формирования групп представлены на следующей диаграмме.

И в данном случае различие в долях групп относительно объема выборок статистически незначимо при сравнении по годам. Не следует также придавать значение явным различиям в представительности построенных групп в

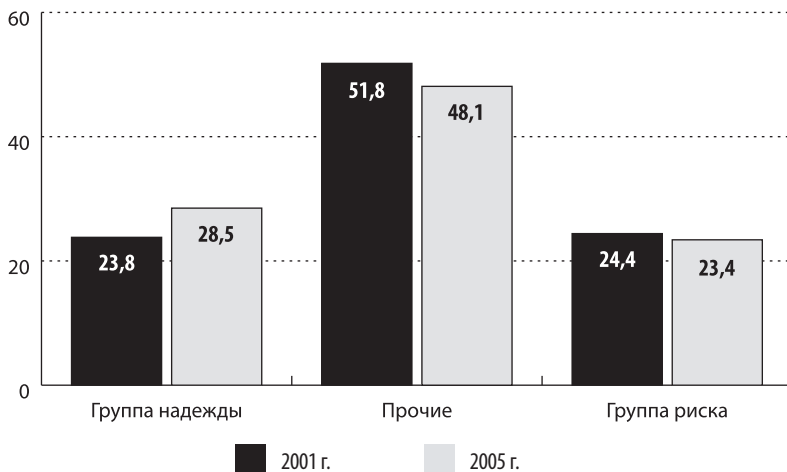


Рис. 9.1.2. Распределение (проценты) респондентов выборок «Бизнес-2001» и «Бизнес-2005» по сконструированным группам «надежды» и «риска»

выборках граждан и предпринимателей. Это связано с различиями в правилах отбора. Различия внесены намеренно, с тем чтобы в каждом случае соблюсти главный критерий: сочетание контрастности групп с их достаточной наполненностью.

§ 9.2. СРАВНЕНИЕ «ГРУППЫ НАДЕЖДЫ» И «ГРУППЫ РИСКА» НА ВЫБОРКЕ ГРАЖДАН

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ РАЗЛИЧИЯ

Следует отметить, что в исследовании 2005 г. различия между нашими двумя типологическими группами по критерию возраста стали менее заметны по сравнению с 2001 г. Произошло некоторое перераспределение возрастных категорий в сторону сглаживания процентного соотношения.

Так, в 2001 г. в «группе риска» больше половины составляли граждане до 35 лет (50,6%). Если же взять интервал до 45 лет, получалось 72,8%. То есть доля молодых и относительно молодых людей здесь была существенно выше, чем в других группах и в среднем по выборке. В какой-то степени это объясняет

повышенный «прагматизм» данной группы¹. В 2005 г. эти пропорции уменьшились: респонденты до 35 лет составляют лишь 37,9%, а до 45-ти — 58,3%. Тем самым, по этим возрастным категориям «группа риска» почти сравнялась с «группой надежды» (соответственно в ней 36% и 53,6%) и со всей выборкой, где респонденты до 45 лет составляют 52,3% (в 2001 г. — 55,8%). Несмотря на некоторое превышение молодого возраста в «группе риска», оно уже не столь заметно, чтобы на этом делать какие-то выводы.

Посмотрим теперь с другой стороны: какова доля зрелых и относительно пожилых людей. Тут, правда, труднее сравнивать, поскольку в 2001 г. интервалы у нас составляли 45–54 года, 55 и старше, а в 2005 г. — 45–59 лет, 60 и старше. Поэтому сравним интегральный интервал: от 45 лет и старше. Здесь также сгладились различия по возрастному критерию, что видно из следующей таблицы.

Таблица 9.2.1. Частоты распределения респондентов, отнесенных к разным типологическим группам, в возрастном интервале от 45 лет и старше в 2001 и 2005 гг. (в процентах)

Годы	«Группа риска»	«Группа надежды»	Всего
2001	33,8	45,7	44,2
2005	41,7	46,4	47,7

Обратим внимание, что «группа надежды» в целом представляла несколько более старшие возраста не только по сравнению с «группой риска», но и с респондентами в целом по выборке. Теперь картина изменилась: хотя обе типологические группы чуть «постарели», их, тем не менее, представляют более молодые люди, чем в среднем по выборке (хотя в «группе надежды» в 2005 г. можно отметить более высокий процент лиц от 60 лет и старше — 22,3% — по сравнению с 12,1% в «группе риска» при 22,5% в среднем по выборке).

В исследовании 2005 г. (в отличие от 2001 г.) выявилось, что место проживания не влияет на характеристики, специфичные для каждой из групп. Следовательно, за прошедшее время произошла, так сказать, диффузия зависимости от вида и размера населенного пункта. Например, если в 2001 г. в «группе надежды» выделялась доля тех, кто живет в наиболее крупных горо-

¹ Этот феномен был подмечен в других исследованиях. См., например: Зубов А.Б. Границы разломов и уровни единства в современной России: уроки социологического исследования. — Полития, 1998, № 2. С.41–101. Вопрос о том, характерна ли это черта вообще для молодого поколения или временный всплеск, вызванный самим периодом «прагматизма» в России, пришедшего на смену кратковременному периоду «романтизма», требуется дополнительно изучать социологам и психологам.

дах, мегаполисах (с населением более 1 млн человек) — 38,7 % — в отличие от 29% в «группе риска» и 19,5% в «группе остальных», то в 2001 г. этот фактор перестал быть значимым. Данное обстоятельство мы склонны также отнести к оптимистическим, поскольку тем самым восприятие коррупции, понимание ее и т.д. (неважно, «правильные» или нет) становятся общераспространенными и перестают быть принадлежностью в основном крупнейших городов.

Равным образом перестали быть значимыми для дифференциации групп и такие факторы, учитывавшиеся в исследовании г., как материальное положение, структура расходов, пол респондентов, уровень образования.

МИРОВОЗЗРЕНЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ

Различия между «группой надежды» и «группой риска» демонстрируют ответы на вопросы, предназначенные для выявления установок респондентов, их системы ценностей. Исследование показало, что существенно сузилось поле для проведения четкого мировоззренческого водораздела между группами. В то же время есть позиции, которые дают возможность выявить некоторые особенности групп.

Прежде всего сравним частоты ответов и ранги, т.е. места, на которые разные группы поставили свои «приоритеты» при ответах на вопрос о наиболее значимых для населения общественных проблемах как в 2001 г., так и 2005 г. Вот как распределились ответы у двух противоположных групп в 2001 г. по данному вопросу (приведены формулировки тех ответов, где в наибольшей степени видны расхождения между рангами у двух полярных групп и ранг у «группы риска» не превышает 10, т.е. речь идет о значимых ответах).

Таблица 9.2.2. Частоты выбора респондентами вариантов ответа (в процентах) и ранги (в скобках) ответов на вопрос «Какие из проблем нашего общества беспокоят вас больше всего?» по данным выборки «Граждане-2001»

Варианты ответа	«Группа риска», % (ранг)	«Группа надежды», % (ранг)	Остальные, % (ранг)
Распространение наркомании	34,3 (3)	25,4 (5)	30,6 (3)
Организованная преступность, бандитизм	22,7 (5)	28,9 (3)	21,3 (5)
Кризис морали, культуры, нравственности	21,3 (6)	28,4 (4)	20,7 (6)
Отсутствие ясных целей, ориентиров развития страны	19,4 (8)	8,6 (11)	9,5 (12)
Безработица	14,4 (9)	24,9 (6)	21,4 (4)
Конфликт в Чечне	13,4 (10)	18,3 (7)	18,6 (7)

В исследовании 2005 г. картина несколько изменилась. Сравним ответы на тот же вопрос, по которым видны наибольшие расхождения между двумя анализируемыми группами.

Таблица 9.2.3. Частоты выбора респондентами вариантов ответа (в процентах) и ранги (в скобках) ответов на вопрос «Какие из проблем нашего общества беспокоят вас больше всего?» по данным выборки «Граждане-2005»

Варианты ответа	«Группа риска», % (ранг)	«Группа надежды», % (ранг)	Остальные, % (ранг)
Организованная преступность, бандитизм	18,2 (4)	15,5 (6)	16,4 (5)
Уличная преступность, кражи	17,2 (5)	11,3 (10)	16,5 (4)
Кризис морали, культуры, нравственности	8,9 (10)	21,4 (4)	14,1 (7)

Легко заметить (и здесь нет расхождения с 2001 г.), что наибольший разрыв существует в озабоченности моральным состоянием общества. Но мы бы не стали из этого делать вывод, что «группа надежды» более нравственна, чем «группа риска» или «остальные». Известна практика, когда об общественной нравственности пекутся не обязательно самые высокоморальные люди. Есть основание предположить, что более высокая озабоченность «группы надежды» связана с тем, что в ней больше пожилых людей (от 60 лет и старше). Следовательно, в этой группе большее влияние оказывает фактор возрастания генеративности¹. А увеличение генеративности выражается, в том числе, в большей озабоченности будущим страны или молодежи.

Хотя, по сравнению с 2001 г., «группа риска» существенно понизила значимость проблемы кризиса морали, культуры, нравственности, не следует делать вывод, что в данной группе больше людей, которых вообще не волнуют морально-этические проблемы. Это вполне подтверждается тем, что, например, варианту ответа «Корыстность, взяточничество чиновников» (в таблице не показано)

¹ Понятие генеративности ввел в психологию развития американский психолог Э. Эриксон (См.: Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис: Пер. с англ. — М.: 1996). Под генеративностью он понимал возможность разрешения возрастного кризиса зрелого возраста — генеративность против стагнации. По Эриксону, люди, разрешившие кризис в пользу генеративности, нацелены на обеспечение последующих поколений своим жизненным опытом, знаниями, помощью и проч. «Выбравшие» стагнацию, остаются центрированными на себе. В дальнейшем понятие генеративности усовершенствовал современный американский психолог Макадамс, доказавший, что с возрастом генеративность увеличивается (См.: McAdams D.P. Unity and purpose in human lives: the emergence of identity as a life story // Studying Persons and Lives / A.I. Rabin, R.A. Zucker, R.A. Emmons, S. Frank (eds.). — New York: Springer, 1990. — P. 148–200. McAdams D.P., Aubin Ed de St., Logan R.L. Generativity Among Young, Midlife, and Older Adults // Psychology and Aging. — 1993. — Vol. 8. — № 2. — P. 221–230).

обе группы присвоили одинаковый ранг, кстати, более высокий, чем в «группе остальных». На наш взгляд, «группа риска» в большей степени реагирует на более конкретные формулировки, которые, однако, по своей сути представляют собой проявление общего явления. Поэтому неудивительно, что вполне конкретно сформулированными проблемами организованной преступности, бандитизма, а также уличной преступности, краж больше оказалась озабочена «группа риска». Другое дело, что в 2001 г. картина в отношении организованной преступности была прямо противоположной (ранг 3 у «группы надежды» против 5 у «группы риска»). Полагаем, что это связано с изменениями общей ситуации в стране — с выходом на первые места одних проблем и снижением значимости в глазах людей — других. Не стоит сбрасывать со счетов и такой важный фактор определения позиций респондентов, как пропаганда. Учитывая, что «группа надежды» значительно сильнее доверяет власти, не стоит удивляться, что эта группа «понижила рейтинг» и проблем, связанных с преступностью: ведь образ, формируемый пропагандистской машиной, как раз направлен на то, чтобы убедить общество — «порядка стало больше».

Теперь сравним ответы разных групп по критерию наибольшей значимости проблем. В этих целях были отобраны позиции, занявшие по всей выборке первые пять мест.

Таблица 9.2.4. Частоты выбора респондентами вариантов ответа (в процентах) и ранги частот ответа при ответе на вопрос «Какие из проблем нашего общества беспокоят вас больше всего?» по данным опроса «Граждане-2005»

Варианты ответа	Всего, % (ранг)	«Группа риска», % (ранг)	«Группа надежды», % (ранг)	Остальные % (ранг)
Рост цен	60,2 (1)	60,2 (1)	55,1 (2)	60,9 (1)
Бедность людей, низкая зарплата	56,6 (2)	56,4 (2)	61,6 (1)	56,0 (2)
Безработица	29,8 (3)	30,6 (3)	23,5 (3)	30,5 (3)
Организованная преступность, бандитизм	16,5 (4)	18,2 (4)	15,5 (6)	16,4 (5)
Распространение наркомании	16,4 (5)	17,2 (6)	17,9 (5)	16,0 (6)

Можно видеть, что российское общество в целом волнуют, в первую очередь, проблемы собственного материального положения (первые три позиции) и проблемы, связанные с уровнем криминальности общества. Если сравнить пять наиболее острых для всех респондентов проблем в 2001 и 2005 гг., можно обнаружить, что их распределение почти не изменилось. Лишь озабоченность «кризисом морали, культуры, нравственности» с 5-го места перешла на 7-е, а в пятерке наиболее острых проблем ее вытеснила «безработица». Однако для «груп-

пы надежды» ранг проблемы морального состояния общества сохранился на том же уровне, хотя и несколько уменьшился в процентном отношении (21,4% против 28,4% в 2001 г.). Общее снижение значимости морально-этических проблем можно объяснить не улучшением ситуации в этой сфере, а появлением проблем, представляющимися гражданам более острыми.

При сравнении результатов исследований 2001 и 2005 гг. заметны, хотя и не радикальные, но все же изменения в том, что можно назвать информированностью о средствах защиты нарушенных прав. И эти изменения по-разному повлияли на представителей выделенных нами типологических групп. Так, четыре года назад было отмечено, что адаптивность «группы риска» используется для достижения целей не только в коррупционных проявлениях, но и в легальной форме. Причем, более активно, чем в «группе надежды». Об этом в 2001 г. свидетельствовали ответы на вопрос «Если вы были когда-либо за последний год недовольны тем, как решалась чиновниками ваша проблема, знали ли вы, куда и кому вы могли жаловаться на них?». Оказалось, что представители «группы риска» в этом смысле подготовлены лучше других групп: 35,2% знали, куда следует жаловаться (в сравнении с 25,2% «группы надежды» и 22% «остальных»). В 2005 г. ответы респондентов на тот же вопрос существенно изменили картину.

Таблица 9.2.5. Частоты выбора респондентами вариантов ответа (в процентах) ответов на вопрос «Если вы были когда-либо за последний год недовольны тем, как решалась чиновниками ваша проблема, знали ли вы, куда и кому вы могли жаловаться на них?» (выборка «Граждане-2005»)

Варианты ответа	«Группа риска»	«Группа надежды»	Остальные	Всего
Да	37,9	42,3	33,5	34,9
Нет	62,1	57,7	66,5	65,1

Из этой таблицы можно сделать три наблюдения.

Первое. В стране хоть и медленно, но идет процесс улучшения понимания гражданами роли и функций новых государственных институтов и общей картины функционирования государства. В целом более чем на 10% увеличилась доля тех граждан, кто знает, куда и к кому можно жаловаться на чиновников.

Второе. «Группа надежды» опередила по данному показателю «группу риска». Это представляется естественным, если учесть, по каким критериям формировалась типология групп (см. выше). Но мы выделяем этот момент, т.к. в прошлом исследовании «группа риска» оказалась более информированной о способах обжалования действий чиновников.

Третье. Обе группы — «надежды» и «риска», несмотря на свои типологически полярные характеристики по ряду позиций, демонстрируют более высокий социальный интеллект в сравнении с иными респондентами. Другими словами, «группа остальных» не является промежуточной между названными

крайними группами. И скорее «группа риска» при определенных условиях может стать опорой для борьбы с коррупцией.

Вообще, в качестве принципиального вывода нужно отметить, что ни одна из выделенных типологических групп не является, так сказать, идеальной с гражданской точки зрения. Например, если для «группы риска» характерна меньшая рефлексия по поводу морали, то «группа надежды» демонстрирует более высокий уровень стремления к государственному патернализму.

Проиллюстрируем это наблюдение с помощью анализа ответов респондентов на вопрос, в котором они должны были оценивать степень своего согласия с различными суждениями. По ответам на этот вопрос по методике, описанной в § 1.3, строились рейтинги суждений, показывающие степень согласия респондентов с этими суждениями. Для удобства сравнения результатов построения рейтингов в разных социальных группах сопоставляются как значения рейтингов, так и их ранги. Ранг 1 приписывался суждению, самому значимому в данной социальной группе, ранг 2 — следующему по значимости и т.п.

В следующих двух таблицах приведены данные, позволяющие сравнить суждения, различавшие позиции представителей «группы надежды» и «группы риска» в 2001 и 2005 гг. Для анализа мы взяли ответы, где расхождение по рангам и/или значениям рейтинга между указанными группами наиболее сильно. Кроме того, для удобства сравнения приведены значения разницы рейтингов.

Можно видеть, что, во-первых, подтверждается общая тенденция к некоторой диффузии типологических групп, к их сближению по основным характеристикам. Во-вторых, в число суждений, где нет единства, теперь попало отношение к деньгам (в 2001 г. различие между рангами этого суждения было минимальным), хотя разница рейтингов здесь весьма небольшая. Вообще в целом «группа риска» еще больше (хотя и не намного) сместилась к более циничному восприятию мира, тогда как в «группе надежды» моральный аспект остался на том же уровне: в 2005 г. существенно поляризовалось отношение групп к суждению морального толка: «Раз у нас наступил капитализм, то и жить надо по закону капитализма — побеждает сильнейший, человек человеку волк». При сохранении минимума расхождений в ранге резко увеличилось расхождение между рейтингами (в 1,6 раза) вследствие того, что в «группе надежды» рейтинг понизился, а в «группе риска» повысился. Мы отмечаем это, но не отказываемся от общего вывода о некотором сближении групп (впрочем, сближение не обязательно идет в «прогрессивном» направлении). В частности, можно отметить, что патерналистские мотивы, ранее свойственные «группе надежды», в более заметной степени стали присутствовать и в «группе риска». Полагаем, что это связано с общей, отнюдь не либеральной атмосферой, а также с соответствующей государственной политикой и пропагандой, насыщенными патерналистским духом.

Таблица 9.2.6. Рейтинги и ранги суждений по результатам ответов на вопрос «С каким из нижеприведенных суждений вы бы скорее согласились, а с какими нет?» среди групп «риска» и «надежды» по данным опроса «Граждане-2001» (в скобках приведены ранги рейтингов)

Варианты ответа	«Группа риска»	«Группа надежды»	Разница рейтингов
Законы сейчас никто не соблюдает, поэтому быть «законником» наивно и глупо	0,820 (4)	0,402 (8)	-0,418 ¹
Главная цель Запада — превратить Россию в третьеразрядную страну, в свой сырьевой придаток	0,734 (5)	0,624 (5)	-0,110
Обязанность правительства — обеспечить всех людей работой	0,719 (6)	0,759 (3)	0,040
Свобода слова привела к росту вседозволенности, разврата, порнографии	0,599 (8)	0,619 (6)	0,020
Раз у нас наступил капитализм, то и жить надо по закону капитализма — побеждает сильнейший, человек человеку волк	0,507 (10)	0,236 (9)	-0,271

Таблица 9.2.7. Рейтинги и ранги суждений по результатам ответов на вопрос «С каким из нижеприведенных суждений вы бы скорее согласились, а с какими нет?» среди групп «риска» и «надежды» по данным опроса «Граждане-2005». В скобках приведены ранги рейтингов

Варианты ответа	«Группа риска»	«Группа надежды»	Разница рейтингов
Что бы ни говорили, а деньги теперь решают все	0,880 (2)	0,804 (4)	-0,076
Законы сейчас никто не соблюдает, поэтому быть «законником» наивно и глупо	0,801 (5)	0,360 (8)	-0,441
Раз у нас наступил капитализм, то и жить надо по закону капитализма — побеждает сильнейший, человек человеку волк	0,621 (10)	0,178 (9)	-0,443

В еще большей степени ощущается дифференциация групп в ответах на вопрос, в котором предлагалось оценить человека, сообщающего о взятках, которые берет его начальник. Условно ответы респондентов можно сгруппи-

¹ Разница рейтингов может иметь отрицательную величину, поскольку образуется путем вычитания рейтинга «группы риска» из рейтинга «группы надежды».

ровать и одну группу назвать «одобрение» (сюда попадают ответы: «герой» и «честный человек»), другую — «осуждение» («чудак», «завистник», «мстительный человек», «предатель»). Составим таблицу, в которой будут сравниваться частоты ответов в 2001 и в 2005 гг.

Таблица 9.2.8. Частоты выбора респондентами вариантов ответа (в процентах) на вопрос «Предположим, что вам рассказали про одного человека, который, узнав, что его начальник берет взятки, написал про него в прокуратуру. Выберите одно из следующих слов, которое, с вашей точки зрения, наиболее точно характеризует этого человека». (В колонках сумма процентов не равна 100, т.к. для данной таблицы не учитывались ответы «Другое», «Затрудняюсь ответить» и «Нет ответа»)

Варианты ответа	«Группа риска»		«Группа надежды»		Остальные	
	2001	2005	2001	2005	2001	2005
Герой	2,8	7,6	6,6	8,0	6,2	5,8
Честный человек	24,4	34,4	46,0	57,4	33,2	42,9
Чудак	27,3	20,7	18,2	12,5	18,6	15,1
Завистник	14,8	9,6	10,3	4,5	9,0	9,3
Мстительный человек	5,7	8,3	5,0	3,3	5,0	4,4
Предатель	3,4	6,1	0,7	3,3	2,6	4,3

Мы видим из таблицы, что повысилось общее число одобрительных ответов во всех группах. Причем, если в 2001 г. одобрение «группы риска» и «группы надежды» соотносилось как 27,2% против 52,2% (при 39,2% у «остальных»), то в 2005 г. такое соотношение изменилось: 42% против 65,4% (при 48,7% у «остальных»). В то же время стоит учитывать, что оценка «герой» хотя и носит положительный характер, для государства в целом является негативной, ибо, если сообщение о преступлении воспринимается как геройство, значит, у людей нет уверенности в том, что такой поступок не повлечет для заявителя отрицательных, вплоть до трагических, последствий.

Отметим и такие изменения: в обеих группах в 2005 г. существенно снизилось число ответов, оценивавших заявителя о взятках как «чудака» и «завистника» (в «группе надежды» снизилась также доля тех, кто считает такого человека мстительным). Однако во всех группах отмечается значительный рост оценок «предатель».

Тенденция к сближению обеих групп подтверждается также тем, что в исследовании 2005 г. не найдено никаких значимых различий между ответами респондентов, отнесенных к двум разным группам, на два табличных вопроса, в которых им предлагалось оценить степень коррупционности различных ситуаций и степень их социальной опасности, «негативных последствий для общества». А вот при оценке коррупционности разных государственных и

общественных институтов различия между группами в 2005 г. неожиданно проявились (хотя разница касается только распределения их по рангам, а между рейтингами разница остается несущественной). О неожиданности мы говорим потому, что данный вопрос, казалось бы, не требует ни морально-этического, ни ценностного отношения. Посмотрим, по отношению к каким институтам существуют наибольшие различия.

Таблица 9.2.9. Распределение рангов рейтингов коррупционности при ответах на вопрос «Как бы вы оценили следующие органы власти, организации, институты по степени их коррумпированности?» по данным опроса «Граждане-2005»

Органы власти, организации, институты	Группа риска	Группа надежды
Правоохранительные органы	1	4
Средства массовой информации	18	13
Частное предпринимательство	17	14
Администрация и учителя средних школ, училищ, техникумов	21	27
Администрация и преподаватели высших учебных заведений	12	15
Администрация и сотрудники поликлиник и больниц	14	18

Итак, для «группы надежды» более коррумпированными, нежели для «группы риска», представляются СМИ и частное предпринимательство. А все другие из названных институтов более коррумпированы по мнению «группы риска». Нетрудно заметить, что «лидерами коррупционности» у «группы надежды» являются исключительно институты гражданского общества. Это подтверждает высказанный ранее тезис о некотором общем антилиберальном настрое в «группе надежды».

ПОНИМАНИЕ И ОЦЕНКА УРОВНЯ КОРРУПЦИИ

Более яркую картину различий между двумя основными типологическими группами представляют ответы на вопрос о негативном влиянии коррупции. Респондентам в этом вопросе (он отсутствовал в исследовании 2001 г.) предлагался список проблем и задач, стоящих перед нашей страной, и требовалось оценить, насколько коррупция препятствует решению соответствующей проблемы, задачи. Предусматривалась возможность оценить степень помех с помощью следующих ответов: 1) не препятствует; 2) скорее не препятствует; 3) скорее препятствует; 4) препятствует (ответы «Затрудняюсь ответить» не засчитывались). Рейтинги и их

ранги показывают, насколько, по мнению респондентов, велико или мало негативное влияние коррупции на решение соответствующей государственной задачи (чем ранг ниже, тем влияние коррупции представляется сильнее). По некоторым позициям «группа надежды» довольно существенно отличается от «группы риска». Чтобы это продемонстрировать, приведем список проблем, где заметны наиболее существенные расхождения в ответах разных групп.

Таблица 9.2.10. Распределение рейтингов негативного влияния коррупции на различные общественные задачи по результатам обработки ответов на вопрос «Известно, что коррупция страшна не только сама по себе, но и своими негативными последствиями. В связи с этим, оцените, пожалуйста, в какой мере коррупция препятствует решению различных задач, стоящих перед нашей страной? Выберите для каждой из приведенных ниже задач один из следующих вариантов ответа» (по данным опроса «Граждане-2005»)

Варианты ответа	«Группа риска»		«Группа надежды»	
	Рейтинг	Ранг	Рейтинг	Ранг
Рост экономики («удвоение ВВП»)	0,701	11	0,814	5
Обеспечение безопасности граждан	0,748	8	0,823	4
Защита от терроризма	0,751	6	0,794	10
Развитие системы образования, повышение его качества	0,774	4	0,802	9
Развитие системы здравоохранения, его доступности и высокого качества для граждан	0,784	3	0,812	6

Видно, что препятствие коррупции росту экономики больше волнует «группу надежды». Может быть, это связано с тем, что материальное положение ответственных к ней респондентов (это было выявлено еще в 2001 г.) несколько хуже, чем в «группе риска»? Вряд ли, поскольку в перечне вариантов ответа был и такой, как «рост уровня благосостояния граждан», а по нему ранги (довольно высокие) у обеих групп почти совпадают. Видимо, здесь мы имеем опять-таки дело с феноменом Эриксона, о котором говорилось выше. К тому же, «группа надежды», в целом характеризующаяся более высоким доверием к власти, проводит и более непосредственную причинно-следственную связь между уровнем коррупции и ростом экономики, поскольку о росте ВВП постоянно твердят представители власти, прежде всего, Президент РФ. В принципе огромный резерв развития экономики действительно заложен в уменьшении масштабной коррупции. Но «группа риска» снижает ранг влияния коррупции на решение задачи экономического роста не потому, что не видит такой связи, а потому, что для нее более тесная связь существует при решении более конкретных проблем. Она не склонна вслед за властью оперировать «глобальными категориями», тем более навязшими в зубах от частого повторения (к ним относится и «удвоение ВВП»).

Наоборот, «группу риска» больше волнует влияние коррупции на развитие систем образования и здравоохранения, их доступности и высокого качества. Здесь, как представляется, сказывается бóльшая «приземленность» «группы риска». Респондентов из этой группы в более значительной мере волнуют конкретные проблемы жизни, тогда как «группа надежды» отличается сосредоточенностью на проблемах, формулируемых в более общей форме.

Полагаем, что эти особенности групп повлияли и на различия в рангах, выставленных группами по позициям защиты от терроризма и обеспечения безопасности граждан. «Группа риска» воспринимает проблему защиты от терроризма как проблему более конкретную нежели обеспечение безопасности граждан.

Довольно существенная динамика, различающая наши типологические группы, обнаружилась при ответе на вопрос «Когда, на ваш взгляд, были больше распространены коррупция, взяточничество, хищение государственных средств, блат, кумовство?». Предлагалось возможность отметить два наиболее коррумпированных (по мнению респондента) из следующих пяти периодов: 1) до революции (1917 г.); 2) в советское время; 3) в период М. Горбачева; 4) в период президентства Б. Ельцина; 5) в нынешний период президентства В. Путина. Обнаружилось, что разрыв между группами «риска» и «надежды» резко возрос, но одновременно возросла во всех группах и негативная оценка коррупции в период В. Путина, о чем говорилось в предыдущих разделах. Целесообразно составить таблицу, в которой можно было бы увидеть как различия по группам, так и динамику.

Таблица 9.2.11. Частоты выбора респондентами вариантов ответа (в процентах) на вопрос «Когда, на ваш взгляд, были больше распространены коррупция, взяточничество, хищение государственных средств, блат, кумовство?» (в отношении только двух периодов — Б. Ельцина и В. Путина).

Варианты ответа	«Группа риска»		«Группа надежды»		Все	
	2001	2005	2001	2005	2001	2005
В период президентства Б. Ельцина	55,7	58,6	66,6	66,7	58,0	57,8
В период президентства В. Путина	16,5	52,9	17,5	38,1	14,3	43,1

Из такого сопоставления можно сделать следующие выводы.

Во-первых, оценка коррумпированности госаппарата в период ельцинского правления почти не изменилась ни по всей выборке, ни по обеим группам. Как и в 2001 г., «группа надежды» по-прежнему демонстрирует наиболее критичное отношение к этому периоду (такая оценка чуть-чуть стала еще более негативной). В 2005 г. вопрос о политических предпочтениях респондентов не задавался и, соответственно, группы не дифференцировались по этому параметру. Но мы знаем по результатам исследования 2001 г., что «группа надежды»

была в целом настроена антиельцински (например, значительно больше, чем в «группу риска», в нее входило тех, кто на парламентских выборах отдавал предпочтение КПРФ, а на президентских — Г. Зюганову). Нет оснований считать, что это отношение изменилось. В то же время четыре года назад «группа надежды» не сильно расходилась с «группой риска» по отношению к В. Путину (соотношение было 45,2% против 51,9%). Да и в целом «группа надежды» характеризовалась более высоким (почти в 2 раза) уровнем доверия к власти. В 2001 г. картина по этому параметру была такой.

Таблица 9.2.14. Распределение трех групп граждан по классам типологии «Доверие к власти» (в процентах) по данным опроса «Граждане-2001»

Типы	«Группа риска»	«Группа надежды»	Остальные
Доверчивые	11,9	23,2	18,6
Рациональные	46,6	50,7	52,7
Недоверчивые	41,5	26,2	28,7

Во-вторых, мы видим, что резко повысилась оценка уровня разложения государственного аппарата в настоящее время («в нынешний период президентства В. Путина»): у «группы риска» отмечен скачок на 36,4%, у «группы надежды» — на 20,6%, у «остальных» — на 28,8%. Разумеется, такое значительное повышение оценки коррумпированности государства имеет под собой вполне объективные причины, т.е. реальный рост масштабов коррупции. Различия же в восприятии этих масштабов в полярных группах объясняются их мировоззренческими и психологическими особенностями, о которых говорилось выше, а также в докладе по результатам исследования 2001 г. Например, то же повышенное доверие к власти у «группы надежды» препятствует более резким суждениям соответствующих респондентов о коррумпированности аппарата в настоящее время. И, наоборот, «группа риска» отличается значительно бóльшим числом тех, кто не доверяет власти (в том числе не верит в искренность разрозненных антикоррупционных мер, заявлений о необходимости борьбы с коррупцией и проч.). Это подтверждается данными, полученными в результате конструирования на основе разных ответов (в 2005 г.) шкалы, которая позволяет выявить общие уровни оценки коррупции у разных групп. Так вот, «группа надежды» по этой шкале почти ничем не отличается от «группы остальных», а «группа риска» демонстрирует гораздо более пессимистические оценки: если в «группе надежды» тех, кто оценил уровень коррупции как высокий, 49,7%, то таких в «группе риска» уже 60,8%; соответственно, соотношение по оценке коррупции на среднем уровне 41,4% против 34,7%, а как низкий уровень группы оценивают 8,9% против 4,5%.

О том, что на общую оценку уровня современной коррупции в «группе надежды» влияет психологическая установка на доверие к власти и, соответственно, более «лояльное» отношение к ее коррумпированности (более низ-

кая оценка уровня коррупции), свидетельствует также расхождение в одном из вариантов ответа на вопрос «Как Вы полагаете, по чьей инициативе и по какой причине люди, которых вы знаете, чаще всего дают взятку чиновнику?». Среди вариантов ответа был и такой: «Чиновник заставляет, намекает или создает для этого ситуацию». Оказалось, что такой ответ в «группе риска» дали 33,4% (похожую долю дают и остальные), а вот в «группе надежды» этот вариант выбрали уже 42,6%. И такая позиция вполне устойчива: в 2001 г. соотношение было почти такое же (31,9% против 42,6%). Спрашивается: если в «группе надежды» больше людей считают, что инициатива взятки исходит от чиновников, то почему та же группа ниже других оценивает общий уровень коррупции? Ведь он для гражданина как раз и определяется поведением чиновников. Объяснить это можно лишь более высоким уровнем доверия к власти (вопрос, почему он более высокий, следует изучать, но можно предположить, что это связано с личными психологическими особенностями респондентов из «группы надежды»).

Заметим, что по двум другим вариантам ответа («Граждане сами проявляют инициативу» и «Обе стороны заранее знают, что взятка общепринята в этой ситуации») значимого расхождения между группами не обнаружено. И только по выбору фатально обреченного ответа «Другого способа решения проблемы просто не существует» «группа риска» почти на 7% опередила «группу надежды» (17,8% против 10,7%), что естественно, ибо «группа риска» отличается, в первую очередь, именно таким, обреченным взглядом на коррупцию в России. Но, может быть, высокий процент тех, кто в «группе надежды» считает, что инициатива взятки исходит от чиновника, компенсируется как раз пониженной долей в той группе, кто считает, что нет другого способа решить проблему? Нет. Обе полярные группы, как было установлено (и практически, по построению, в силу высокой взаимосвязи между социальным интеллектом и пониманием коррупции), обладают высоким социальным интеллектом. Следовательно, они вполне могли отличить вариант ответа, предполагающего некие системные условия, способствующие коррупции (а именно это и подразумевает последний вариант ответа), от корыстной мотивации чиновника, далеко не всегда зависящей от благоприятных или неблагоприятных условий для коррупции.

§ 9.3. СРАВНЕНИЕ «ГРУППЫ РИСКА» И «ГРУППЫ НАДЕЖДЫ» НА ВЫБОРКЕ БИЗНЕСМЕНОВ

В среде респондентов-предпринимателей, в сравнении с респондентами в выборке граждан, обнаружено существенно меньше значимых показателей, по которым можно дифференцировать группы «риска» и «надежды». Это не

должно удивлять, если учесть, что сама анализируемая категория бизнесменов является весьма специфической и в этом смысле более однородной, нежели обычные граждане. Несмотря на то, что рождение предпринимательского слоя в современной России обладает многими особенностями, вызванными, прежде всего, слишком узкими возможностями легального накопления состояний, отсутствием больших наследств, существованием массы законодательных и бюрократических трудностей при создании собственного дела, а также криминальными притязаниями на долю прибыли, тем не менее, российские бизнесмены психологически мало чем отличаются от бизнесменов в других странах мира. Как правило, это наиболее энергичные люди, не боящиеся брать на себя ответственность, умеющие управлять наемными работниками.

В то же время, и в этой среде есть люди, исповедующие разные мировоззрения, обладающие разными психологическими характеристиками и потому по-разному проявляющие себя в отношении как к коррупции в целом, так и к конкретным коррупционным отношениям. Поэтому интересно проанализировать, чем и почему различаются группы среди бизнесменов. Перед этим необходимо отметить, что по социально-демографическим показателям, как и по видам и размерам бизнеса, не обнаружено значимых зависимостей, характеризующих ту или иную группу.

МИРОВОЗЗРЕНЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ

Прежде всего, весьма любопытно посмотреть, по каким ответам наблюдаются наиболее значимые отклонения по вопросу, который направлен на выяснение мировоззренческих особенностей. Респондентам предлагались те же 10 суждений, как и в анкете для граждан, с которыми можно было полностью или частично согласиться либо полностью или частично отвергнуть. Как и в случае с гражданами, сопоставим здесь не только различия между группами, но и то, как изменились позиции бизнесменов по сравнению с 2001 г. Для таблиц 9.3.1 и 9.3.2 взяты ответы, по которым расхождение по рангам (на 3 и более) и/или рейтингам (более 0,1) между «группой надежды» и «группой риска» наиболее сильно.

В целом, негативные морально-этические установки (позиции 1 и 2 в обеих таблицах) у обеих групп бизнесменов смещаются в сторону уменьшения важности (меньшего согласия). Так, на одно место вниз сместились ранги у обеих групп по суждению «Законы сейчас никто не соблюдает, поэтому быть «законником» наивно и глупо». И хотя разница рейтингов здесь несколько увеличилась, соотношение рангов осталось тем же. В то же время, у «группы риска» изменение отношения к аналогичному и, по сути, совершенно не выражающему смысл современного капитализма суждению («Раз у нас наступил капитализм, то и жить надо по закону капитализма — побеждает сильнейший, человек человеку волк») показывает, что процесс пере-

осмысления моральных основ новой системы общественных отношений действительно происходит. Здесь у «группы надежды» ранг данного суждения, как и четыре года назад, равен 10 (т.е. позиция занимает последнее место), да и рейтинг несколько понизился. Респонденты из «группы риска» присвоили этому суждению более низкий ранг (7 против 6 в 2001 г.), хотя рейтинг этого суждения несколько более высокий (0,632 против 0,582 в 2001 г.).

Таблица 9.3.1. Рейтинги и ранги суждений по результатам ответов на вопрос «С каким из нижеприведенных суждений вы бы скорее согласились, а с какими нет?» среди групп «риска» и «надежды» по данным опроса «Бизнес-2001» (в скобках приведены ранги рейтингов)

Варианты ответа	«Группа риска»	«Группа надежды»	Разница рейтинга
Законы сейчас никто не соблюдает, поэтому быть «законником» наивно и глупо	0,780 (3)	0,462 (7)	-0,318
Раз у нас наступил капитализм, то и жить надо по закону капитализма — побеждает сильнейший, человек человеку волк	0,582 (6)	0,264 (10)	-0,318
Когда вы голосуете на выборах, то чаще всего плохо представляете, за кого	0,473 (9)	0,477 (6)	-0,004

Таблица 9.3.2. Рейтинги и ранги суждений по результатам ответов на вопрос «С каким из нижеприведенных суждений вы бы скорее согласились, а с какими нет?» среди групп «риска» и «надежды» по данным опроса «Бизнес-2005». В скобках приведены ранги рейтингов

Варианты ответа	«Группа риска»	«Группа надежды»	Разница рейтинга
Законы сейчас никто не соблюдает, поэтому быть «законником» наивно и глупо	0,785 (4)	0,393 (8)	-0,392
Раз у нас наступил капитализм, то и жить надо по закону капитализма — побеждает сильнейший, человек человеку волк	0,632 (7)	0,259 (10)	-0,373
Когда вы голосуете на выборах, то чаще всего плохо представляете, за кого	0,504 (9)	0,574 (6)	-0,070

Интересно отметить различие в отношении суждения «Когда вы голосуете на выборах, то чаще всего плохо представляете, за кого». Во-первых, данное суждение не дифференцируется в выборке граждан, а в предпринимательской среде проблема

качества политической системы служит дифференцирующим фактором. При этом, хотя в 2005 г. ранги остались для обеих групп прежними, существенно возросла разница рейтингов. То есть возросло дифференцирующее значение отношения к политической системе.

В целом же в 2005 г. сохранились типологические черты обеих групп. «Группа риска», как и в 2001 г., сохраняет свое стремление к самооправданию своего, возможно, не вполне этичного поведения в сфере бизнеса и демонстрирует значительно меньшую обеспокоенность проблемой моральной основы бизнеса.

Посмотрим, подтверждается ли такой вывод другими ответами. Для этого целесообразно рассмотреть соотношение ответов респондентов разных групп на вопрос «Какие из проблем нашего общества беспокоят вас больше всего?». Напомним, что в анкете предлагалось 18 проблем, из которых следовало отметить не более трех, наиболее важных с точки зрения респондента. Составим таблицу, где покажем, по каким пяти проблемам существуют наибольшие расхождения в рангах между группами.

Таблица 9.3.3. Частоты выбора респондентами вариантов ответа (в процентах) и ранги частот ответа на вопрос «Какие из проблем нашего общества беспокоят вас больше всего?» по данным опроса «Бизнес-2005»

Варианты ответа	«Группа риска»	«Группа надежды»	Остальные
7. Кризис морали, культуры, нравственности	18,7 (6)	27,2 (3)	28,5 (3)
9. Корыстность, взяточничество чиновников	29,5 (3)	21,8 (6)	26,1 (4)
12. Уход от идеалов социализма	2,5 (15)	0,0 (18)	1,6 (17)
15. Распространение наркомании	21,2 (4)	16,7 (9)	16,8 (9)
16. Отсутствие ясных целей, ориентиров развития страны	17,8 (9)	24,5 (4)	21,8 (5)

Картина, как видим, не вполне однозначная. То, что проблеме кризиса морали, культуры, нравственности «группа надежды» присвоила по совокупности ответов в два раза более высокий ранг, понятно (само конструирование групп предполагает входение в «группу надежды» респондентов с более высокой планкой неприятия коррупции как аморального явления). Здесь расхождение между группами бизнесменов аналогично дифференциации групп у граждан.

Но вот распределение рангов и частот ответов (в процентах) по проблеме «Корыстность, взяточничество чиновников» ставит исследователей в некоторый тупик. Полагаем, что более высокий ранг этого ответа «группой риска» можно объяснить следующими обстоятельствами. Во-первых, как уже говорилось в отношении граждан, на основе одной лишь повышенной озабоченности мораль-

ным состоянием общества у «группы надежды» нельзя делать вывод о том, что эта группа более нравственна, чем «группа риска» или «остальные». Или, наоборот, на том основании, что в «группе риска» больше людей, которых вообще не волнуют морально-этические проблемы. А, во-вторых, подобный парадокс, скорее всего, связан с тем, что «группа риска» не столько циничнее, сколько более прагматична. В ней (и об этом свидетельствуют многие другие ответы соответствующих респондентов) больше тех, кто не очень доверяет слишком общим формулам и склонен оперировать более конкретными понятиями. Корыстолюбивые чиновники в глазах «группы риска» представляют для страны и для их бизнеса реальную опасность. Но кто скажет, что это не связано с кризисом морали в обществе в целом? Поэтому мы и делаем вывод о том, что в реальности и «группа риска» озабочена состоянием этической сферы, но эта озабоченность проявляет себя через более операциональные суждения.

То же самое относится и к разнице в рангах по ответу «Распространение наркомании». Это ведь тоже проявление кризиса морали. Но проявление — вполне конкретное, а потому «группа риска» демонстрирует здесь больше озабоченности, чем «группа надежды».

Нам могут возразить на такие построения, сказав, что в романтической «группе надежды» не нашлось ни одного (!) человека, который был бы озабочен уходом от идеалов социализма. А вот в прагматичной «группе риска» таких хоть и не много (2,5%), но все же есть, что соответственно повысило ранг ответов этой группы (позади по значимости для «группы риска» оказались лишь «Угроза диктатуры», «Задержки с выплатой зарплаты, пенсий» и «Нехватка продуктов питания, товаров первой необходимости»). Заметим, кстати, что по сравнению с 2001 г. тут произошла некоторая динамика в сторону поляризации: четыре года назад «уходом от идеалов» озаботились 0,5% респондентов из «группы надежды» и 1,3% — из «группы риска». Получается, что все больше бизнесменов из «группы риска» тоскуют по годам полного отсутствия рыночной экономики и уголовного запрета частно-предпринимательской деятельности?

Полагаем, что в данном случае мы имеем дело с несколько иным феноменом, нежели оценка важности проблемы морального состояния общества. Тут дело отнюдь не в романтизме и прагматизме, а в том, что, судя по всей совокупности ответов респондентов «группы риска», в нее вошли и те предприниматели, которые в советское время назывались «цеховиками», т.е. были нелегальными предпринимателями, а также бывшие представители советской номенклатуры. Они-то и скорректировали общее распределение рангов. И поскольку данная группа демонстрирует в целом более лояльное отношение к коррупции и характеризуется активным вовлечением в коррупцию, нет ничего удивительного, что для части респондентов этой группы советская коррупция технологически и психологически ближе, нежели коррупция капиталистическая. А обеспокоенность «уходом от идеалов» — не более чем ностальгия по более привычным условиям для бизнеса. Это не означает, что таких

«бывших» нет в «группе надежды». Просто в силу ценностных предпочтений и психологических особенностей, ностальгирующие «бывшие» оказались в «группе риска» (их ответы как раз подтверждают обоснованность включения к данной группе).

Наконец, озабоченность отсутствием ясных целей, ориентиров развития страны для «группы риска» оказалась гораздо менее значительной, чем для «группы надежды» и даже для остальных. Почему? На наш взгляд, из-за наличия общих качеств, характеризующих «группу риска» — замкнутость на себе, прагматизм, отсутствие щепетильности в выборе средств ведения бизнеса, более пессимистического (м.б. более реалистического?) взгляда на действительность, но без особого желания ее изменять.

В анкете для бизнесменов (2005 г.) был вопрос «Насколько существенными для ведения бизнеса у нас в стране являются следующие препятствия?» (предлагалось оценить 37 препятствий). Другой вопрос, близкий по содержанию, звучал так: «Оцените, пожалуйста, насколько в нашей стране мешают развитию такого бизнеса, как ваш, следующие действия властей?» (анализ ответов на эти вопросы см. § 6.1). Фактически в обоих вопросах речь шла о проблемах, стоящих перед бизнес-сообществом. Поэтому в таблице 9.3.4 мы объединили ответы на оба вопроса. При анализе выявилась следующая картина различий между группами (сравнение различий рангов и рейтингов при условии, что разница между рангами составляет 3 и более).

Нет смысла комментировать каждую из приведенных позиций. Но, может быть, обнаружится какая-то закономерность, если агрегировать суждения. В этих целях мы разделили все приведенные в таблице 9.3.5 суждения на 4 группы с весьма условными названиями. Чтобы удобнее было ориентироваться, мы присвоили каждой группе номер и отметили это в таблице.

1. Пороки правовой и административной системы: неэффективность бюрократической машины; соблюдение всех правовых норм требует высоких затрат; постоянные проверки и чрезмерные требования контролирующих органов; излишнее лицензирование; установленное законом неравномерное распределение налогового бремени (на бизнес); избирательный подход чиновников налоговых органов к взиманию налогов с разных налогоплательщиков.

2. Проблемы экономики: инфляция; отсутствие ясной и четкой экономической политики государства; неразвитость экономической инфраструктуры.

3. Захват бизнеса: участие чиновников в управлении компаниями с долями федеральной, областной или муниципальной собственности; собственный бизнес чиновников высокого ранга; срращивание власти и бизнеса.

4. Издержки подкупа: неопределенность исхода коррупционной сделки; непредсказуемость расходов на взятки.

Вне групп проблем осталось лишь одно суждение: «Уголовные преступления (хищения, кражи и т.д.)». Оно имеет довольно низкий рейтинг, и им можно пренебречь.

Правда, и такой прием не объясняет распределение рангов между группами. Только некоторые показатели с очевидностью коррелируют с мировоззренческими позициями групп. Так, естественно, что «группа риска» отдала

Таблица 9.3.4. Рейтинги и ранги ответов на вопросы «Насколько существенными для ведения бизнеса у нас в стране являются следующие препятствия?» и «Оцените, пожалуйста, насколько в нашей стране мешают развитию такого бизнеса, как ваш, следующие действия властей?» по данным опроса «Бизнес-2005». Проблемы упорядочены по убыванию важности в «группе риска» (в первом столбце в скобках приведены номера групп вопросов из приведенной выше классификации)

Варианты ответа	«Группа риска»		«Группа надежды»	
	2001	2005	2001	2005
1. Неэффективность бюрократической машины (1)	0,774	1	0,737	6
2. Соблюдение всех правовых норм требует высоких затрат (1)	0,757	3	0,735	7
3. Постоянные проверки и чрезмерные требования контролирующих органов (1)	0,738	5	0,691	15
4. Участие чиновников в управлении компаниями с долями федеральной, областной или муниципальной собственности (3)	0,561	6	0,494	10
5. Инфляция (2)	0,735	8	0,703	13
6. Излишнее лицензирование (1)	0,554	9	0,507	6
7. Собственный бизнес чиновников высокого ранга (3)	0,719	12	0,666	21
8. Сращивание власти и бизнеса (3)	0,717	14	0,681	19
9. Установленное законом неравномерное распределение налогового бремени (на бизнес) (1)	0,699	19	0,693	14
10. Отсутствие ясной и четкой экономической политики государства (2)	0,695	20	0,764	2
11. Незрелость экономической инфраструктуры (2)	0,684	23	0,710	11
12. Неопределенность исхода коррупционной сделки (4)	0,674	24	0,591	30
13. Непредсказуемость расходов на взятки (4)	0,651	26	0,560	32
14. Избирательный подход чиновников налоговых органов к взиманию налогов с разных налогоплательщиков (1)	0,637	27	0,649	23
15. Уголовные преступления (хищения, кражи и т.д.)	0,588	32	0,616	28

более высокие места препятствиям для бизнеса, вызванным вступлением самих бизнесменов в коррупционные отношения («Издадержки подкупа»). По сути, здесь респонденты сетуют на то, что сами правила коррупционных отношений не очень постоянны и определены.

В целом объяснимы и более высокие ранги «группы риска», выставленные проявлениям «захвата бизнеса». Эта группа, имеющая, как было сказано, более сильную установку на коррупцию и более активно вовлеченная в коррупционные отношения, склонна винить в недостаточном развитии бизнеса такую разновидность коррупции, как собственный бизнес чиновников. Можно предположить, исходя из некоторых характерологических черт данной группы, что многие респонденты в ней были бы согласны подкупать бюрократию, но

негативно относятся к тому, что сама бюрократия создает недобросовестную конкуренцию в хозяйственной деятельности.

«Группа надежды» указала гораздо меньше (6 из 15) позиций, в которых ранги оказались выше чем у «группы риска», а именно: излишнее лицензирование; установленное законом неравномерное распределение налогового бремени (на бизнес); отсутствие ясной и четкой экономической политики государства; неразвитость экономической инфраструктуры; избирательный подход чиновников налоговых органов к взиманию налогов с разных налогоплательщиков; уголовные преступления (хищения, кражи и т.д.). Трудно понять, почему именно эти позиции выше оценены как препятствия для бизнеса «группой надежды», учитывая, что некоторые не менее системные препятствия высоко оценила и «группа риска». Но если обобщить позиции «группы надежды», по которым ранг выше, то мы увидим, что они, как правило, в большей степени соответствуют современным воззрениям на то, что действительно препятствует развитию предпринимательства в России. В них меньше ощущается, так сказать, «человеческий фактор».

ПОНИМАНИЕ КОРРУПЦИИ, ЕЕ ПРИЧИН И ГОТОВНОСТЬ УЧАСТВОВАТЬ В ПРОТИВОДЕЙСТВИИ ЕЙ

Как же мировоззренческие особенности групп влияют на их отношение к коррупции и к перспективам борьбы с нею? Для этого рассмотрим наиболее значимые расхождения в ответах, данных респондентами на несколько вопросов, затрагивавших именно коррупционную проблематику.

Для начала отметим, что «группа риска» **более негативно** оценивает уровень коррупции в стране и при этом **более определена** в своих ответах (у нее более высокий социальный интеллект). Продемонстрируем это на двух диаграммах.

Но как группы понимают, **что относится к коррупции и какова опасность тех или иных проявлений?** В этих целях в анкете для бизнесменов было предусмотрено два вопроса (16 и 17), содержащих описание одних и тех же ситуаций. В одном случае требовалось оценить степень вреда (опасности) самой ситуации, а во втором — определить, относится ли она и в какой степени к проявлениям коррупции. В целом ответы по данному «тесту» анализировались выше. Нас же интересуют здесь лишь значимые расхождения между двумя полярными группами респондентов. Однако таких расхождений почти не оказалось. Можно отметить только разрыв на два пункта между рангами, присвоенными ответу «чиновник устраивает на работу к себе в ведомство своего родственника» (13 — у «группы риска», 15 — у «группы надежды», между рейтингами разница -0,018), ответу «врач за вознаграждение выдает больничный лист» (12 — у «группы риска», 9 — у «группы надежды», между рейтингами разница 0,095) и ответу «чтобы ускорить принятие решения по регистрации фирмы, предприниматель приносит чиновнику подарок» (10 — у «группы риска», 12 — у «группы надежды», между рейтингами разни-

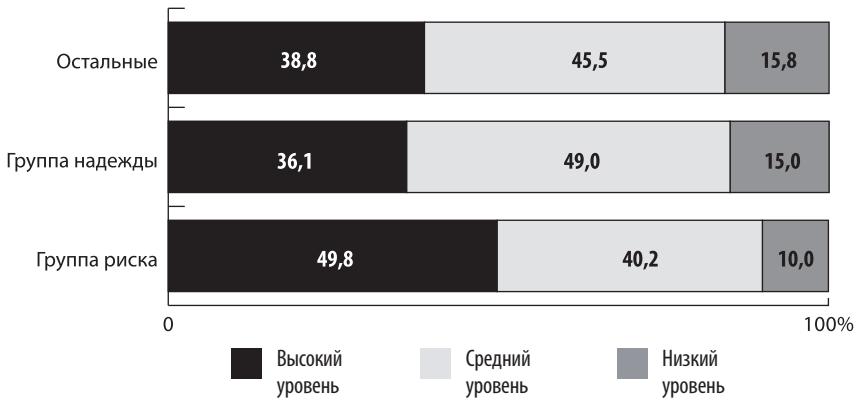


Рис. 9.3.1. Распределение представителей классов типологии «Оценка уровня коррупции» внутри групп «риска», «надежды» и «остальных» по данным опроса «Бизнес-2005»

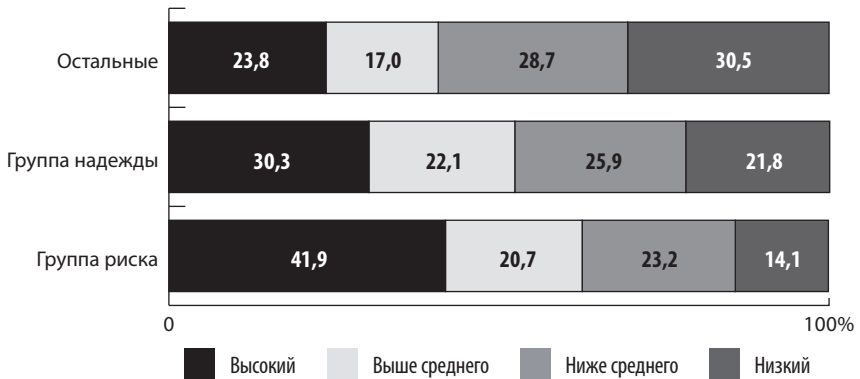


Рис. 9.3.2. Распределение респондентов с различным уровнем социального интеллекта внутри групп «риска», «надежды» и «остальных» («Бизнес-2005»)

ца 0,063). Однако эти минимальные расхождения не очень информативны. В еще меньшей степени наблюдается расхождение между ответами на вопрос о степени идентификации той или иной ситуации как коррупционной.

Практически одинаковы у обеих групп и оценки, которые требовалось дать различным высказываниям **о судах, судебной системе и правосудии.**

Существенные расхождения появляются по вопросу, который требовал оценить негативное влияние коррупции в целом на решение различных про-

блем страны. Чтобы продемонстрировать наибольшие различия, составим следующую таблицу.

Таблица 9.3.5. Распределение рангов и рейтингов при ответах на вопрос «Известно, что коррупция страшна не только сама по себе, но и своими негативными последствиями. В связи с этим, оцените, пожалуйста, в какой мере коррупция препятствует решению различных задач, стоящих перед нашей страной? Выберите для каждой из приведенных ниже задач один из следующих вариантов ответа» («Бизнес-2005»)

Варианты ответа	«Группа риска»		«Группа надежды»	
	2001	2005	2001	2005
Рост экономики («удвоение ВВП»)	0,705	9	0,772	5
Развитие внутреннего рынка товаров отечественных производителей	0,728	5	0,757	8
Обеспечение безопасности граждан	0,732	4	0,758	7
Развитие системы образования, повышение его качества	0,722	6	0,751	10
Развитие системы здравоохранения, его доступности и высокого качества для граждан	0,691	12	0,757	9
Рост уровня морали и нравственности в обществе	0,713	7	0,785	4

Как видим, в сравнении с гражданами, у групп бизнесменов несколько большее число государственно-общественных проблем вызвало расхождения (при том, что мы у бизнесменов учитывали лишь различия в три и более ранга). Соответственно, можно говорить и о возможности более существенной дифференциации групп бизнесменов. Так, среди граждан влияние коррупции на решение задачи роста уровня морали и нравственности в обществе не вызвало расхождений во взглядах, а в среде бизнесменов данная сфера четко разделила группы. Понятно, что «группа надежды» демонстрирует большую озабоченность состоянием этической сферы. Но не очень понятно, почему то же самое не произошло в выборке граждан.

Объяснимы различия рангов по позициям «Рост экономики («удвоение ВВП»)» и «Развитие внутреннего рынка товаров отечественных производителей». Первой позиции «группа надежды» дала 5 место (против 9 — у «группы риска»), по второй — наоборот, «группа риска» дала 5 место (против 8 — у «группы надежды»). Гипотетические причины таких разрывов мы приводили в комментариях по тому же вопросу в выборке граждан.

А вот по таким социальным сферам, как образование и здравоохранение, картина иная, чем в выборке граждан. Как и там, у бизнесменов «группа риска» видит в большей степени, чем «группа надежды», негативное влияние коррупции на совершенствование системы образования. А в отношении здравоохранения позиции полярно поменялись.

То же произошло и с отношением к обеспечению безопасности граждан. «Группа риска» у бизнесменов отдала здесь приоритет по сравнению с «группой надежды».

Возможно, здесь мы имеем дело не только с различиями между типологическими группами, сконструированными для данного исследования, но и с различиями вообще между обычными гражданами и предпринимателями. В частности, есть основания предполагать, что предприниматели существенно чаще пользуются платными медицинскими услугами.

Далеко не по всем вопросам или вариантам ответов удалось установить значимые расхождения между группами респондентов-бизнесменов. Тем более интересным становится характер и самих вопросов (вариантов ответов), где такие расхождения существуют.

В частности, о дифференциации групп можно судить по ответам на вопрос, в котором спрашивалось об использовании различных способов противостояния коррупционному натиску чиновников. Значимые расхождения между группами выявились только по трем позициям. Для демонстрации вновь используем разницу в рейтингах и рангах, которые образованы на основе ответов респондентов обеих групп.

Таблица 9.3.6. Рейтинги и ранги рейтингов ответов на вопрос «Известно, что некоторые предприниматели пытаются противостоять различными способами коррупционному натиску чиновников. Мы хотели бы узнать о вашем личном опыте: какие способы вы используете, а какие — нет, и по каким причинам?» по данным опроса «Бизнес-2005»

Варианты ответа	«Группа риска»		«Группа надежды»	
	2001	2005	2001	2005
Помощь в продвижении представи-телей бизнеса в органы власти	0,333	2	0,249	7
Обращение с исками в суды на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу	0,212	6	0,298	3
Обращение с жалобами в прокура-туру на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу	0,193	8	0,282	4

Можно видеть, что лишь один способ противостояния коррупции «группа риска» использует или хотела бы использовать гораздо активнее, чем «группа надежды». В принципе нет ничего зазорного в том, что предпринимательские круги желают, чтобы их интересы отстаивались в органах власти. Но, зная нашу действительность, нетрудно понять, что речь идет о не менее коррупционном способе «борьбы с коррупцией» — фактически о проявлении такой известной коррупционной стратегии, как «захват государства».

После этого можно перейти к последнему дифференцирующему вопросу, цель которого состояла в выявлении взглядов бизнесменов на стратегию противодействия коррупции в России. Вот что выяснилось при сопоставлении ответов респондентов каждой из групп. Различия не требуют комментариев.

Таблица 9.3.7. Частоты (в процентах) ответов на вопрос «Если бы вам выпало определять стратегию борьбы с коррупцией в России, то какую стратегию вы бы выбрали?» по данным опроса «Бизнес-2005»

Варианты ответа	«Группа риска»	«Группа надежды»	Остальные	Всего
Надо сменить бесчестных руководителей на честных	2,9	1,4	3,8	2,9
Необходимо беспощадно наказывать всех коррупционеров	19,9	15,6	18,0	17,8
Прежде всего, надо устранять условия, порождающие коррупцию	59,3	81,6	67,1	69,4
Никакая стратегия не поможет, бороться с коррупцией бесполезно	16,6	0,7	7,9	7,9
Затрудняюсь ответить	1,2	0,7	3,2	2,0

§ 9.4. ОБЩИЕ И СПЕЦИФИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА ВЫДЕЛЕННЫХ ГРУПП

В отличие от исследования 2001 г., в 2005 г. оказалось возможным сравнить группы «риска» и «надежды» у граждан и бизнесменов только по двум вопросам. Причем вопросы эти помогают выявить мировоззренческие особенности респондентов. Поэтому сравнивать группы из обеих выборок весьма интересно.

Сначала сравним ответы на вопрос «Какие из проблем нашего общества беспокоят вас больше всего?», взяв для анализа лишь те позиции, по которым разница в рангах равна трем и более пунктам.

Прежде всего отметим, что не по всем позициям наблюдается одновременное расхождение между группами разных выборок. Для удобства мы затенили в таблице позиции, по которым есть расхождения между выборками сразу по обоим аналогичным группам. Это:

- безработица;
- слабость, беспомощность государственной власти;
- отсутствие ясных целей, ориентиров развития страны;
- задержки с выплатой зарплаты, пенсий.

Следовательно, только по этим четырем проблемам разница ответов связана в большой степени с разницей в социальном статусе респондентов — граждан и предпринимателей. Если сгруппировать эти проблемы, можно увидеть, что две из них (безработица и задержки с выплатой зарплаты и пенсий) представляют собой социально-экономические и отчасти административно-политические пробле-

Таблица 9.4.1. Частоты выбора респондентами вариантов ответа (в процентах) и ранги этих частот при ответах на вопрос «Какие из проблем нашего общества беспокоят вас больше всего?» по данным опросов 2005 г. (в скобках приведены ранги)

Варианты ответа	«Группа риска»		«Группа надежды»	
	граждане	бизнес	граждане	бизнес
1. Нехватка продуктов питания, товаров первой необходимости	1,9 (16)	0,8 (18)	4,8 (14)	0,3 (17)
3. Безработица	30,6 (3)	10,8 (11)	23,5 (3)	11,6 (12)
4. Уход от идеалов демократии	2,9 (15)	5,4 (13)	1,8 (17)	4,4 (13)
6. Организованная преступность, бандитизм	18,2 (4)	17,8 (8)	15,5 (6)	20,1 (7)
7. Кризис морали, культуры, нравственности	8,9 (10)	18,7 (6)	21,4 (4)	27,2 (3)
9. Корыстность, взяточничество чиновников	15,6 (7)	29,5 (3)	15,5 (7)	21,8 (6)
11. Уличная преступность, кражи	17,2 (5)	10,8 (12)	11,3 (10)	12,6 (11)
12. Уход от идеалов социализма	0,3 (18)	2,5 (15)	2,1 (16)	0,0 (18)
13. Слабость, беспомощность государственной власти	13,7 (9)	19,5 (5)	14,9 (8)	23,5 (5)
14. Угроза диктатуры	0,6 (17)	2,5 (16)	2,4 (15)	0,6 (18)
15. Распространение наркомании	17,2 (6)	21,2 (4)	17,9 (5)	16,7 (9)
16. Отсутствие ясных целей, ориентиров развития страны	5,4 (14)	17,8 (9)	9,2 (11)	24,5 (4)
17. Задержки с выплатой зарплаты, пенсий	6,1 (13)	1,7 (17)	5,4 (13)	2,0 (16)

мы. Слабость, беспомощность государственной власти можно обозначить как административно-политическую проблему, а отсутствие ясных целей, ориентиров развития страны — как идейно-политическую. В таком случае становится несколько понятнее распределение частот и рангов у одноименных групп в обеих выборках.

Бизнес (и тут нет значимых зависимостей от принадлежности к группе) ставит на более низкие места проблемы наемных работников. Можно, конечно, упрекать предпринимателей в эгоизме, но это бессмысленное занятие: всегда и везде бизнес эгоистичен, а задача государства в том и состоит, чтобы различными правовыми, финансово-экономическими рычагами нейтрализовать, ограничивать и даже ставить на службу обществу «системный» эгоизм бизнесменов вместо призывов к «социальной ответственности», которые неизбежно оборачиваются вульгарным государственным рэкетом и все той же коррупцией.

Наоборот, обе группы бизнесменов как более важные, по сравнению с гражданами, оценили фундаментальные политические проблемы: слабость, беспомощность государственной власти и отсутствие ясных целей, ориентиров развития страны. И это тот случай, когда предприниматели как раз в силу своего делового эгоизма предстают более активными гражданами. Им нужна эффективная власть и ясное видение

перспектив развития страны не для «морального удовлетворения», не для нормального «гражданского самочувствия», а именно для того, чтобы можно было планировать развитие своего бизнеса. Здесь, правда, тоже сказываются различия между группами (особенно по суждению «отсутствие ясных целей, ориентиров развития страны»), но показательно, что даже бизнесмены из «группы риска» придают большее значение данной проблеме, чем граждане из «группы надежды».

Теперь имеет смысл проанализировать, какие проблемы (помимо названных выше) и для каких групп **более значимы у граждан** в сравнении с бизнесменами.

Среди «групп риска» более высокие места получили у граждан организованная преступность, бандитизм (ранг 4 в сравнении с рангом 8 у предпринимателей) и уличная преступность, кражи (5 против 12 у предпринимателей). Надо сказать, что граждане из «группы риска» в отношении уличной преступности вообще резко «опередили» все сравниваемые категории (и среди граждан, и среди бизнесменов). Чуть меньше, но тоже заметна разница этой категории в сравнении со всеми другими и по суждению организованная преступность, бандитизм. Но почему именно «группа риска» у граждан ставит проблемы криминализации на более высокие места? Мы попытались это объяснить в § 9.2.2. Что же касается расхождения рангов у «групп риска» среди граждан и бизнесменов, то здесь, скорее всего, мы имеем дело с разными реакциями, связанными с разным социальным статусом респондентов в двух выборках. Бизнесмены в меньшей степени озабочены организованной преступностью либо потому, что некоторые из них сами связаны с ней, либо, наоборот, не сталкиваются с ней и, в то же время, ориентированы не столько на мнение СМИ, сколько на свой опыт. То же — и в отношении уличной преступности: предприниматели, в силу своего образа жизни, гораздо меньше сталкиваются с ее проявлениями, чем граждане.

Среди «групп надежды» граждане «опережают» бизнесменов по таким позициям, как нехватка продуктов питания, товаров первой необходимости (ранг 14 против 17 у той же группы бизнесменов), угроза диктатуры (15 против 18) и распространение наркомании (5 против 9).

Теперь, наоборот, посмотрим, какие проблемы и для каких групп **более значимы у предпринимателей** в сравнении с гражданами. Таких позиций обнаружилось четыре.

Среди «групп риска» более высокие места получили у бизнесменов кризис морали, культуры, нравственности (ранг 6 против 10 у граждан), корыстность, взяточничество чиновников (3 против 7) и уход от идеалов социализма (15 против 18). Среди «групп надежды» есть только один показатель, дифференцирующий одноименные группы в обеих выборках: предприниматели более важным, чем граждане, считают уход от идеалов демократии (13 против 17).

По позиции кризис морали, культуры, нравственности различия оказались значимыми в обеих выборках. Довольно существенно расходятся как частоты выбора, так и ранги в обеих выборках по «группам риска». Бизнесмены ставят озабочен-

ность моральным состоянием общества на гораздо более высокое место, чем граждане. Полагаем, что такая озабоченность «группы риска» среди бизнесменов объясняется тем, что в этой среде моральная нечистоплотность, необязательность, обман и прочие негативные проявления слабых моральных устоев напрямую отражаются на успешности бизнеса; с ними предприниматели сталкиваются уже не как с абстрактными, а как с вполне конкретными пороками. Вот почему «группа риска» у бизнесменов почти вплотную подошла к степени озабоченности кризисом морали у «группы надежды» среди граждан. Последняя, в свою очередь, опять-таки проявила меньшую озабоченность, чем аналогичная группа среди бизнесменов.

Пожалуй, довольно очевиден более высокий ранг «группы риска» среди предпринимателей в отношении варианта ответа корыстность, взяточничество чиновников. Это вполне конкретная проблема, с которой бизнесу приходится сталкиваться постоянно. Неслучайно данное суждение в выборке граждан не стало дифференцирующим фактором между группами, а среди бизнесменов группы в отношении данной позиции разделились: «группа надежды», как уже говорилось выше, ставит эту проблему лишь на 6 место (почти такое же, как у обеих групп в выборке граждан) в сравнении с 3 — у «группы риска». Следовательно, вопреки «лояльности» к коррупции и активному вовлечению в нее (напомним, что это — типологические черты «группы риска»), бизнесмены из данной группы отнюдь не меньше других (а может быть и больше) ненавидят коррупцию.

Среди «групп надежды» бизнесмены «опережают» граждан только по одному суждению: уход от идеалов демократии (ранг 13 против 17 у граждан). Что на это можно сказать? То, что бизнесмены вообще по разным позициям показывают, что они являются более общественно и политически активными людьми. Но не в силу своих личных качеств, а в силу того, что чаще видят причинно-следственные связи между развитием своего дела и обстановкой в стране. И тут мы бы не стали считать одинаковыми «чужаками» тех бизнесменов, которые поставили на более высокое место проблему демократии, и тех, кто тоскует по идеалам социализма (напомним, что по этому суждению выделяются как от «группы надежды» в своей выборке, так и от одноименной группы в выборке граждан бизнесмены из «группы риска»). Выше мы уже попытались выдвинуть гипотезу по поводу такой ностальгии. Так что причины двух «идеологических ответов» различные.

Следующий сравнительный анализ можно провести по вопросу об оценке негативных последствий коррупции для страны. Для этого также построим таблицу, опять-таки взяв для анализа лишь те позиции, по которым разница в рангах равна трем и более пунктам.

Сначала проанализируем ответы, по которым одновременно есть значимые расхождения между обеими одноименными группами граждан и бизнесменов. Это следующие позиции:

- рост и развитие частного бизнеса;
- рост уровня благосостояния граждан;

- обеспечение безопасности граждан;
- развитие системы здравоохранения, его доступности и высокого качества для граждан.

Будет довольно логично, если мы объединим в пару два суждения (задачи): рост и развитие частного бизнеса и рост уровня благосостояния граждан. После этого сразу же становится видно, как социальный статус влияет на оценку. Все вполне естественно: бизнес в обеих группах поставил на гораздо более высокие места задачу развития предпринимательства (разница рангов в обеих группах равна 9 пунктам). И, наоборот, обычные граждане отметили как более важную задачу повышения благосостояния людей. То, что разница между гражданами и бизнесменами по «группе надежды» меньше, тоже вполне объяснимо: в этой группе чаще, в большем объеме сказывается нацеленность респондентов на общественные задачи, проблемы; в ней меньше эгоистических проявлений.

Таблица 9.4.2. Рейтинги ответов и ранги этих рейтингов для вопроса «Известно, что коррупция страшна не только сама по себе, но и своими негативными последствиями. В связи с этим, оцените, пожалуйста, в какой мере коррупция препятствует решению различных задач, стоящих перед нашей страной? Выберите для каждой из приведенных ниже задач один из следующих вариантов ответа» по данным опросов 2005 г. (в скобках приведены ранги)

Варианты ответа	«Группа риска»		«Группа надежды»	
	граждане	бизнес	граждане	бизнес
2. Развитие внутреннего рынка товаров отечественных производителей	0,714 (10)	0,728 (5)	0,811 (8)	0,757 (8)
4. Рост и развитие частного бизнеса	0,690 (12)	0,744 (3)	0,776 (12)	0,791 (3)
5. Повышение эффективности государственного управления	0,765 (5)	0,769 (1)	0,841 (2)	0,821 (2)
6. Рост уровня благосостояния граждан	0,785 (2)	0,709 (8)	0,826 (3)	0,766 (6)
7. Обеспечение безопасности граждан	0,748 (8)	0,732 (4)	0,823 (4)	0,758 (7)
8. Защита от терроризма	0,751 (6)	0,698 (10)	0,794 (10)	0,741 (12)
12. Развитие системы здравоохранения, его доступности и высокого качества для граждан	0,784 (3)	0,691 (12)	0,812 (6)	0,757 (9)
13. Рост уровня морали и нравственности в обществе	0,751 (7)	0,713 (7)	0,812 (7)	0,785 (4)

Что касается отношения к развитию системы здравоохранения, то здесь тоже все вполне естественно. Бизнесмены, обладая материальными возможностями, меньше беспокоятся о развитии здравоохранения. Что же касается гораздо более существенной разницы между гражданами и бизнесменами по «группе риска», то мы попытались выше (§ 2.2.) объяснить, почему граждане из этой группы чаще, чем из «группы надежды» выбирали этот ответ. Одновременно

у бизнесменов из «группы риска» здесь сработал в большей степени присущий им социальный эгоизм. Соответственно, увеличился и разрыв по этой группе между гражданами и предпринимателями.

А вот ранги по отношению к задаче обеспечения безопасности граждан расположились весьма интересно. Если по «группе риска» бизнесмены чаще, чем граждане, высказывались о негативном влиянии коррупции на решение данной задачи (соотношение рангов — 8:4), то по «группе надежды» соотношение прямо противоположное (ранг 4 — граждане, 7 — бизнесмены). Объяснить такой феномен довольно затруднительно.

Посмотрим теперь, какие задачи, на которые коррупция влияет сильнее, видят представители бизнеса (но, скорее, респонденты расставляли свои оценки, исходя из собственных представлений о важности самих задач).

Первое расхождение дает «группа риска» у бизнесменов, в которой по позиции развитие внутреннего рынка товаров отечественных производителей ранг равен 5, в отличие от 10 у «группы риска» среди граждан (по «группе надежды» ранги бизнесменов и граждан совпадают — 8). Это довольно легко объяснить, если опять-таки учесть, что, с одной стороны, для граждан данная задача видится как сравнительно менее важная (прагматичная и более эгоистичная «группа риска» у граждан поставила ее на более низкое место, чем «группа надежды» в той же выборке). А, с другой стороны, бизнесмены из «группы риска», опять-таки в силу повышенного эгоизма, ставят здесь гораздо более высокий ранг, поскольку решение данной задачи напрямую связано с успешностью их бизнеса.

В связи с эгоистическими представлениями «группы риска» у граждан появился и разрыв с позицией одноименной группы у предпринимателей по задаче повышение эффективности государственного управления (ранги 5:1). В принципе важность этой задачи и степень негативного влияния коррупции на ее решение признаны в обеих выборках. И только «группа риска» у граждан не считает связь коррупции с этой задачей достаточно явной (либо саму задачу не считает столь важной, помещая ее на 5 место).

Наконец, значимый отрыв в рангах демонстрирует «группа надежды» у бизнесменов. Она присвоила один из наиболее высоких рангов (4 в сравнении с 7 у всех других категорий) негативному влиянию коррупции на задачу роста уровня морали и нравственности в обществе. Загадкой остается, почему в «группе надежды» граждане дали значительно более низкий ранг (7), чем бизнесмены из этой же группы.

Только по одной позиции «группа риска» из выборки граждан дает более высокое место (6) в сравнении со всеми иными категориями (ранги от 10 до 12). Это защита от терроризма. Мы попытались выше объяснить, почему здесь есть разрыв между группами среди граждан. В принципе он есть и внутри выборки предпринимателей (у «группы надежды» — 12, у «группы риска» — 10, т.е. и тут данная группа придает чуть больше важности данной задаче). Но в целом биз-

несмены меньше, чем граждане, склонны считать, что коррупция негативно влияет на решение задачи защиты от терроризма. Соответственно образовался такой отрыв «группы риска» у граждан.

* * *

Теперь, на основе предыдущего сравнительного анализа двух выделенных групп попытаемся сформулировать **некоторые направления антикоррупционной деятельности** гражданского общества.

Прежде всего, заметим, что само разделение респондентов на группы «риска», «надежды» и «остальных» представляет собой сугубо вспомогательный социологический прием. Это значит, что нельзя категорично признавать, что люди, попадающие в «группу надежды», готовы активно бороться с коррупцией, представители «группы риска» будут препятствовать этой борьбе, а «остальные», в свою очередь, будут только отсиживаться. Это тем более неверно, что, как было выявлено, ни «группа надежды» не представляет собой «идеальную» совокупность, ни принадлежность к «группе риска» не означает, что все ответы респондента из этой группы демонстрируют его асоциальность. Таким образом, выделение групп, как говорилось в начале данного раздела, имеет лишь ориентировочный характер.

Первое направление возможных действий — *создание антикоррупционной гражданской коалиции*. Это возможно путем объединения сил общественных организаций, для которых противодействие коррупции является основным предметом деятельности либо одним из нескольких. При этом, полагаем, что такая коалиция способна опереться на немалую часть общества. Если предположить, что минимум 10% граждан обладают устойчивой антикоррупционной установкой и готовностью к активному противодействию коррупции, то для создания антикоррупционной гражданской коалиции это не так уж и мало.

Второе направление, вытекающее из проведенного анализа, состоит в том, что выявленные закономерности могут стать основой *апелляции к существующим политическим партиям и кандидатам на выборные государственные должности*. Большинство из них, так или иначе, в своих предвыборных программах провозглашают одной из своих целей борьбу с коррупцией. Имея же данные о наличии немалого электорального потенциала в виде «групп надежды», та или иная партия или кандидат на выборную государственную должность могут обращаться к такой категории избирателей не с общими популистскими антикоррупционными лозунгами, а с развернутой программой антикоррупционного противодействия, в том числе с учетом соответствующих ответов на вопросы анализируемых анкет.

Мы понимаем, что при действующей политической системе такая рекомендация может и не дать ожидаемого эффекта. Однако даже сегодня при слишком слабом доверии россиян к партиям квалифицированные антикоррупционные предвыборные программы могут стать пусть и не решающим, но

важным фактором успешной политической конкуренции. Больше того, во всем мире политики, выдвигая те или иные программные установки, далеко не всегда искренне разделяют их. Но в демократии важны не мотивы, а результаты. Поэтому даже притворное желание системно бороться с причинами коррупции вынужденно ведет политиков к отстаиванию соответствующих мер и к необходимости достижения каких-то результатов. Беря на себя обязательства по проведению антикоррупционной политики, партии вынуждены будут более настойчиво требовать изменений политической системы, которая позволит не просто образовывать фракции в законодательных органах, но и, в случае победы на выборах, получать право на формирование соответствующих правительств (как на федеральном, так и региональном уровнях), которые будут более самостоятельными и политически ответственными субъектами.

Третье направление — *стимулирование системной антикоррупционной политики*, которую может проводить государство (властные институты), прежде всего федерального уровня. Как можно видеть из предыдущего анализа, почти пятая часть населения, в том числе весьма активная его часть, выступающая в лице предпринимателей, гораздо более ясно и системно, нежели общество в целом, представляет себе, в чем кроются основные причины масштабной коррупции. Нет сомнения, что реальное проведение антикоррупционной политики будет поддержано не только «группами надежды», но и, при правильной просветительской и пропагандистской работе, привлечет в лагерь сторонников такой политики и многих других.

Четвертое направление — адресная *антикоррупционная пропаганда*. В частности, для «групп риска» она может быть построена на выявленном нашим исследованием факте прагматических установок таких групп и других установленных закономерностях. Один из возможных аргументов может быть адресован предпринимателям. Речь идет о четко установленном отсутствии взаимосвязи между вовлеченностью в коррупцию и успешностью бизнеса. Бизнесмены-прагматики должны понять, что даже если они что-то получают в результате одной или нескольких коррупционных сделок, в целом степень успешности их бизнеса не повысится. В таком случае бизнесмены могут поставить перед собой простой вопрос: стоит ли тратить столько средств на взятки, искать аргументы для самооправдания, наконец, терять становящуюся все более ценной репутацию, если на успех бизнеса в целом все это не влияет.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Естественный вопрос, который может возникнуть у читателя, освоившего столь значительный объем материала и добравшегося до этого заключения, таков: «И зачем все это было нужно?». Ответ заключается в трех утверждениях.

Первое связано с описанным в книге опытом применения социологических методов, разработанных в ИНДЕМе для изучения, измерения коррупции. Мы вправе утверждать, что **совокупный опыт применения наших методов подтвердил их валидность и применимость как для изучения коррупции, так и для практических целей диагностики и мониторинга коррупции.** Это подтверждается сопоставлением результатов измерения коррупции в динамике. Мы видели осмысленное сочетание как стабильности одних показателей, так и вариации других.

Мы удовлетворены тем, что весьма неожиданные для специалистов результаты (вроде объема коррупционного рынка деловой коррупции), удостоившиеся ряда критических оценок (впрочем, без всякого обоснования этой критики), позднее получили подтверждение из других источников. Кроме того, разработанные нами методы находят применение в опыте других исследователей, а также в практике органов власти на региональном и федеральном уровнях. Мы довольны также тем, что наши результаты используются в исследованиях коллег.

В качестве отдельного вывода мы имеем основания утверждать, что традиционная, в некотором смысле, социология, может быть важным и эффективным инструментом изучения коррупции. Напомним, что в начале книги мы приводили достаточно авторитетные высказывания о проблематичности такой возможности.

Второе вытекает непосредственно из совокупности результатов нашего исследования: **мы зафиксировали как стремительный рост деловой коррупции (и отдельных рынков бытовой коррупции) в России, так и укоренение различных видов коррупции в самых различных зонах российского социального пространства.** В сочетании с подтверждением валидности наших методов, это утверждение становится стратегически важным для жизни нашей страны и для оценки ее перспектив.

Ведь коррупция страшна не сама по себе, а своими разрушительными последствиями. Можем ли мы рассчитывать на безопасность нашей страны при коррумпированной армии? Можем ли мы надеяться на личную безопасность, от хулиганства до терроризма, при коррумпированных правоохранительных органах? Можем ли мы ожидать справедливости от коррумпированного судьи? Мы продемонстрировали в нашем исследовании размах коррупции в здраво-

охранении и образовании. Неизбежные последствия столь же очевидны, сколь и трагичны: вымирание глупеющей нации. Растущая агрессивность коррумпированной предпринимательской среды, правовой экономической инфраструктуры искажает экономическую конкуренцию, блокирует продуктивный инновационный потенциал малого бизнеса, разрушает стимулы для использования долгосрочных деловых стратегий, снижает инвестиционную привлекательность страны. И это далеко не все негативные экономические последствия коррупции. Коррупция усугубляет неравномерное распределение общественного богатства. В результате стремительно растет имущественное расслоение. К этому надо добавить вклад коррупции в инфляцию и то банальное обстоятельство, подтверждаемое нынешней повседневной жизнью, что эта инфляция тем тягостнее, чем беднее люди. Но рост имущественного расслоения чреват ростом социальной напряженности, переходящей в политическую. Негативные последствия коррупции ставят под сомнение не только вопрос о развитии страны, но и ее существование.

К этому осталось добавить, что приведенный список негативных последствий коррупции далеко не полон. Но и такого достаточно, чтобы сделать необходимый вывод: **оправданы любые усилия, направленные на то, чтобы разобраться в таком опасном социальном явлении как коррупция.** В этом состоит наше третье утверждение. Но из него вытекает другой важный вывод: наши знания о коррупции как о социальном явлении предельно узки и несовершенны. Из этого, в частности, следует, что мы не можем предугадать, в каком направлении наращивание этого знания даст желанный практический эффект. Поэтому мы должны наращивать знания о коррупции везде, где возможно. История науки знает, насколько непредсказуемы практические выходы расширения фронта академического знания.

Как уже было отмечено, мы надеемся, что наша книга снимает сомнение в том, что коррупция может изучаться методами социологии. Не претендуя на абсолютную истинность и полноту полученных результатов, мы хотели показать, как много можно узнать о коррупции, применяя различные социологические подходы. Если нам это удалось и если мы смогли возбудить научное любопытство наших коллег, то мы можем считать, что задача-минимум нами решена. Решение задачи-максимум — достаточно полное, глубоко фундированное социологическое описание коррупции как явления, имеющее богатые практические приложения — еще впереди. Пока мы можем похвастаться немногим. Конечно, мы располагаем довольно приличным материалом, собранным в нескольких исследованиях, проведенных по единой методике. Но мы уверены, что находимся только в начале пути. В первую очередь, еще много нового знания о коррупции можно извлечь из собранных нами данных. Эта работа явно не закончена.

Но впереди более существенные расширения поиска, связанные с освоением новых источников информации и новых методов, а, следовательно, с реше-

нием новых задач. Прежде чем перейти к ним, полезно разобрать препятствия к подобным исследованиям. Их можно разделить на две категории: естественные и искусственные. Препятствия первого типа упоминались в основном тексте книги, когда речь шла о неполноте оценки объема рынков коррупции. Методы выборочных исследований (массовых социологических опросов, в частности) предполагают возможность свободного случайного выбора элементов выборки из генеральной совокупности; все ее элементы должны быть в равной степени доступны для исследования. Это условие явно не выполняется в случае изучения коррупции в силу ограниченного доступа к представителям криминального, олигархического или чиновничьего бизнеса. В случае нашего исследования это приводило, в частности, к занижению оценок размера коррупционных рынков. Еще раз подчеркиваем: наши исследования охватывали лишь часть деловой коррупции, в которую вовлечен обычный легальный бизнес. Другое ограничение сопряжено с тем, что мы касаемся чувствительной темы, что не способствует искренности респондентов при опросе. В большей степени это касается респондентов-предпринимателей. Причем, если сами предприниматели используют коррупцию в качестве бизнес-стратегии, то их уклонение от ответов тем больше, чем значительнее масштаб их коррупционных вложений в свой бизнес. Понятно, что это также приводит к занижению наших оценок масштабов коррупции.

Искусственные препятствия имеют иную природу. Ключи от многих источников информации о коррупции находятся в руках у власти. Без благоволения власти нельзя, к примеру, проводить опросы должностных лиц. Другой пример: в 2002 г. фонд ИНДЕМ безуспешно пытался получить разрешение на проведение глубинных интервью с должностными лицами, находящимися в заключении за получение взяток. Встречая внешне радушное одобрение, мы так и не добились нужного допуска. Сейчас мы имеем дело с властью, которая мало заинтересована, если говорить предельно деликатно, в объективной информации о коррупции в стране, что порождает серьезные ограничения для исследовательского поиска в этой важной сфере.

Тем не менее расширение фронта исследований возможно, более того — неизбежно. Поэтому хотелось бы поговорить в конце о возможных перспективах исследований в сфере, которую можно назвать социологией коррупции. Прежде всего о рынках коррупции. От измерения характеристик этих рынков надо переходить к их использованию для объяснения феномена коррупции. Первый шаг — это исследование региональных аспектов коррупции. Отрадно, что эта работа уже началась. В частности, данные, полученные нами в исследовании 2002 г. «Индексы региональной коррупции», уже используются другими исследователями. Мы также в отдельных работах использовали эти данные, сопоставляя их с данными социально-экономической статистики. Другое направление использования данных о рынках коррупции — изучение их влияния на экономику, финансы, социальную сферу. Одну такую работу мы уже нача-

ли — это исследование влияния коррупции на инфляцию. Мы рады, что эта проблема стала сейчас популярной.

Наши исследования, представленные в книге, не дали окончательного ответа на важный вопрос: что, в какой мере и при каких условиях определяет коррупционное поведение — индивидуальные свойства людей или ситуации. Вопрос остался незакрытым. На данный момент наши результаты демонстрируют примеры влияния и обстоятельств, и диспозиций. Очевидно, что для более внятного результата нужны специальные исследования. Здесь есть возможное интересное направление расширения исследовательского инструментария. Имеется в виду такой метод, как лабораторный социально-психологический эксперимент, который в случае коррупции вполне стыкуется с методами экспериментальной экономики. Интересные пробные попытки в ИНДЕМе уже предпринимались. Мы убедились в продуктивности подхода. Теперь надо делать следующий шаг — ставить полноценные эксперименты.

Другая проблема, которую нельзя обойти, анализируя столь укорененное социальное явление, как российская коррупция: коррупция как социальная норма. Мы вправе усматривать за устойчивостью и распространенностью коррупционного поведения наличие социальных норм, регулирующих это поведение. Речь идет, конечно, о неформальных нормах. Коль скоро мы говорим в данном случае о возможности существования таких норм, то мы должны, будучи последовательными, допустить существование социальных (неформальных) институтов¹, порожденных определенными социальными группами для поддержания данных норм. Нас не должно приводить в недоумение то обстоятельство, что поведение, которое является антинормой в том смысле, что оно преследуется законом, и что оно осуждается общественным сознанием, мы рассматриваем как норму. Во-первых, укорененность и распространенность коррупции заставляет нас предположить, что они невозможны без определенной социальной институализации. Во-вторых, понятие нормы относительно. То, что является нормой для одной социальной группы, может быть антинормой для другой. Некоторое поведение может рассматриваться как нормальное в одной ситуации и абнормальное в другой. В частности, мы спокойно говорим о нормах поведения в криминальных сообществах. Таким образом, многие исследовательские задачи могут ставиться и решаться в концептуальных рамках, задаваемых следующей четверкой: институты, нормы, установки, практики².

Зададимся вопросом: возможно ли коррупционное поведение вне норм и институтов? Практический опыт подсказывает: да. Во-первых, мы можем говорить о странах с весьма низким уровнем коррупции. Можно предположить,

¹ В отечественной литературе тема институализации коррупции уже затрагивается.

² Конечно, это далеко не единственная концептуальная рамка, посредством которой могут ставиться исследовательские задачи в сфере социологии коррупции. Представляется, например, что плодотворными могут оказаться идеи Бурдьё.

что в них нет социальных групп, для которых коррупция является нормой, и эти нормы не поддерживаются соответствующими институтами. Во-вторых, мы можем мыслить другие механизмы обеспечения широкой распространенности и устойчивости коррупции, в частности — фоновые практики. Например (напоминаю, что данное рассуждение пока — умозрительная гипотетическая конструкция), мы можем говорить о практиках взяткодателей и о практиках взяткополучателей. Можно предположить, что первые порождаются фоновыми практиками, а вторые — нормами и институтами (скажем, коррупционными сетями). Альтернатива — поддержка норм и практик взяткополучателей перерождением официальных институтов, превращающихся в неформальные институты поддержания коррупционных норм и практик. Вот интересная иллюстрация: опираясь на официальные данные судебной статистики, можно обратить внимание на любопытное совпадение. Рост коррупции последние годы сопровождался уверенным ростом превышения числа осужденных за дачу взятки над числом осужденных за получение взятки. Не наблюдаем ли мы здесь проявление феномена использования государственного института для защиты коррупционных практик взяткополучателей?

Совместное рассмотрение четырех приведенных выше исследовательских задач обладает не только академическим интересом, но и возможными практическими приложениями. Ведь разные механизмы порождения коррупционных практик должны предполагать разные методы их ограничения. Например, борьба с административной коррупцией по традиции направлена на ограничение коррупционных практик. Но никто не выявляет и не пытается противодействовать коррупционным нормам и коррупционным институтам. А между тем есть веские основания предполагать, что нельзя ограничить и уменьшить коррупционные практики, если мы не ограничиваем и не уменьшаем механизмы их защиты и воспроизведения.

Наличие упомянутой четверки и связей между ее членами порождают следующие исследовательские проблемы:

1. Что из себя представляют компоненты четверки и связи между ними или, иными словами, каковы их наблюдаемые признаки. Что общего и специфического у них в разных социальных группах (в частности, в разных странах).
2. Как воспринимается коррупционная четверка в общественном сознании. При этом целесообразно проводить различие в восприятии ее широкими социальными группами и группами, ассоциированными с данной четверкой.
3. Выделение и описание социальных групп и их границ, для которых существует коррупционная четверка.
4. Определение того, в какой мере для интересующей нас группы коррупция институционализирована, т.е. поддерживается коррупционной четверкой.
5. Каковы социальные, экономические и политические условия, способствующие институционализации коррупции.

Еще одна грань проблемы. Коррупция существует, когда наряду с ней существует возможность ее неиспользования. Два примера. Первый: причинение физического ущерба запрещено моралью и законом. Но наряду с этим оно возможно, одобряемо моралью и законом при определенных условиях. Например, при защите себя или других от нападения. Не говоря уже о войне. Второй: не принято ходить голым. Но если человек дома один, да еще и жарко, то он разденется и будет ходить голым. Более того, если кто-то узнает о таком его поведении, то не осудит. Таким образом, любая норма имеет свои границы применения, за которыми она либо не действует, либо на смену ей приходит другая норма. Это пример того, что нормы не изолированы, что они по-разному взаимодействуют, конфликтуют друг с другом, дополняют друг друга и т.п. В связи с этим возникает интересная проблема — выявление и описание взаимодействия между нормами. Другой поворот проблемы. Возможно, как это может быть в случае коррупции, существуют неписанные нормы, определяющие поведение, которые при этом явно не артикулируются. Выявление и описание таких норм весьма сложно. Поэтому возможно пытаться описывать их через их взаимодействие (например — антагонизм) с другими нормами, которые выявлять и описывать проще.

Возможен, например, такой вопрос в анкете:

Предположим, что вам предстоит объяснить близкому вам человеку (другу, родственнику и т.п.), почему нельзя давать взятки государственным служащим, почему это плохо. Какой из приведенных ниже аргументов вы использовали бы скорее всего. *(Выберите не более трех вариантов)*. Далее идет список высказываний.

Если мы хотим ограничить коррупцию, действуя, помимо прочего, в сфере социальной, то мы можем пытаться воздействовать непосредственно на нормы, поддерживающие коррупционное поведение. Но это может оказаться не очень эффективно. Потому можно действовать опосредованно. Например, способствуя расширению действия норм, конфликтующих с коррупционными; искать нормы, когерентные коррупционным (через механизм самооправдания) и воздействовать на уменьшение сферы их влияния, и т.д. Общий смысл: опосредованное воздействие может быть эффективнее прямого. Это уже непосредственный практический выход подобных исследований.

Описанные выше фантазии призваны продемонстрировать очевидное: социология коррупции — богатейший источник расширения социального знания. Российским социологам в некотором смысле повезло (надеемся, нас не заподозрят в цинизме): они живут на богатейшем материале, который пока используется скудно. И последнее: российская социология пока сделала очень мало, чтобы помочь обществу в противодействии коррупции. Этот долг надо возвращать.

ЛИТЕРАТУРА

Айвазян С.А. Россия в межстрановом анализе синтетических категорий качества жизни населения: анализ российской траектории на стыке XX–XXI вв. (1995–2004). Мир России, том XIV, №1, 2005 год, стр. 62–83.

Антикоррупционная политика / Фонд ИНДЕМ; Под ред. Г.А.Сатарова. — М.: РА «СПАС», 2004.

Баранов А.Н. Метафорические грани феномена коррупции // Общественные науки и современность. 2004 г. № 2, стр. 70–79.

А.Н.Баранов, О.В.Михайлова, Е.А.Шипова. Некоторые константы русского политического дискурса сквозь призму политической метафорики («взаимоотношения бизнеса и власти», «коррупция»). М.: Фонд ИНДЕМ, 2006. — 84 с.

Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. Стр.

Большев Л.Н., Смирнов Н.В. Таблицы Математической статистики, «Наука», М., 1983.

Веблен Т. Теория праздного класса. М. Прогресс, 1984. С. 202.

Головщинский К.И., Сатаров Г.А. Стимулы, эффективность, коррупция. Аналитический доклад. М.: Фонд ИНДЕМ, 2004 (<http://www.anti-corr.ru/indem/2004stimulus.doc>).

Диагностика российской коррупции: социологический анализ. Аналитический доклад. М.: Фонд ИНДЕМ, 2001 (<http://www.anti-corr.ru/awbreport/index.htm>).

Заработная плата и коррупция: как платить российским чиновникам. Аналитический доклад. М.: Фонд ИНДЕМ, 2002 (http://www.anti-corr.ru/indem/2002salary_corruption.htm).

Зубов А.Б. Границы разломов и уровни единства в современной России: уроки социологического исследования. — *Полития*, 1998, № 2. С.41–101.

Изард К. Эмоции человека. — М.: МГУ, 1980.

Изард К. Психология эмоций. — СПб.: ПИТЕР, 2000.

- Измерение ненаблюдаемой экономики. Руководство. — М.: 2003.
- Ильин Е.П. Эмоции и чувства. — СПб.: Питер, 2001.
- Кендалл М. Дж., Стюарт. А. Статистические выводы и связи. М.: Наука, 1973.
- Клямкин И.М., Тимофеев Л.М. Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование. М.: РГГУ, 2000.
- Либин А.В. Дифференциальная психология: на пересечении европейских, российских и американских традиций. — М.: Смысл, 2000.
- Майерс Д. Социальная психология. 6-е изд. — Пер. с англ. — СПб: Питер, 2001.
- Миркин Б.Г. Проблема группового выбора. М. «Наука», 1974.
- Мэнкью Н.Г. Принципы макроэкономики. 2-е изд. / Пер. с англ. — СПб.: «Питер», 2004.
- Не в дверь, так в окно. — Эксперт, 25–31 июля 2005, №28. Стр. 21–23.
- Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. — М.: Фонд экономической книги «Начала». 1997.
- Полтерович В.М.. Элементы теории реформ. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007.
- Разнообразие стран и разнообразие коррупции (Анализ сравнительных исследований). Аналитический доклад. — Региональный общественный фонд «Информатика для демократии» (Фонд ИНДЕМ). Москва, 2001 (http://www.anti-corr.ru/indem/2001razn_corr.doc).
- Россия и коррупция: кто кого? Аналитический доклад. - Региональный общественный фонд «Информатика для демократии» (Фонд ИНДЕМ). Москва, 1998 (http://www.anti-corr.ru/indem/1998rus_corr.doc).
- Садмен С., Брэдберн Н. Как правильно задавать вопросы: введение в проектирование опросного инструмента / Пер. с англ. — М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2002.
- Садмен С., Брэдберн Н., Шварц Н. Как люди отвечают на вопросы. Применение когнитивного анализа в массовых обследованиях / Пер. с англ. — М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2003.

Сатаров Г.А. О новом подходе к построению обобщенных социологических переменных // М.: Полития. 1999–200 г., №4.

Сатаров. Г.А. Социальный интеллект и динамика диспозиций. М.: Фонд ИНДЕМ, 2003.

Сатаров Г.А. Тепло душевных отношений: кое-что о коррупции // Общественные науки и современность, 2002, № 6, стр. 18–27.

Сатаров Г.А. Коррупционные отношения: агентская модель и смежные подходы // Общественные науки и современность. 2004, № 2, стр. 60–69.

Сатаров Г.А., Головшинский К.И. Стимулы, эффективность, коррупция. Аналитический доклад. М.: Фонд ИНДЕМ, 2004 (<http://www.anti-corr.ru/indem/2004stimulus.doc>).

Состояние бытовой коррупции в Российской Федерации. М.: МЭРТ, 2011. http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/116f09004739f0c7a2a4eeb4415291f1/doklad_kor.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=116f09004739f0c7a2a4eeb4415291f1

Тюрин Ю.Н., Макаров А.А. Статистический анализ данных на компьютере / Под ред. В.Э.Фигурнова — М.: ИНФРА-М, 1998.

Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма / Пер. с англ. — СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.

Феллер В. Введение в теорию вероятностей и ее приложения. Т. 1 / Пер. с англ. — М.: «Мир», 1967.

Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса: Пер. с англ. — СПб.: «Ювента», 1999.

Флейс Дж. Статистические методы для изучения таблиц долей и пропорций. М. «Финансы и Статистика», 1989.

Франкфорт Г., Франкфорт Г.А., Уилсон Дж., Якобсен Т. В преддверии философии. Духовные искания древнего человека / Пер. с англ. — СПб.: Амфора, 2001.

Цаллер Дж. Происхождение и природа общественного мнения / Пер. с англ. — М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2004.

Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ. — М.: Дело, 2001.

Эклунд К. Наша экономика. Введение в макроэкономику / Пер. с шведского. — М.: Московская школа политических исследований, 2004.

- Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис/ Пер. с англ. — М.: Издательская группа «Прогресс», 1996.
- Alatas S.H. *The Sociology of Corruption*. — Singapore: Donald Moore Press Ltd., 1968.
- Alatas S.H. *The Problem of Corruption*. — Singapore: Times Books International, 1986.
- Bailey D.H. *The Effects of Corruption in a Development Nation / The Western Political Quarterly*. Vol.19, Dec. 1966.
- Barbalet J. M. *Emotion, Social Theory and Social Structure: A Macrosociological Approach*. — Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
- Berhold, M. «A Theory of Linear Profit-Sharing Incentives.» *Quartely Journal of Economics* 85(3), 1971.
- Blagoveschensky Yu.N., Satarov G.A. *A New Approach to Building Fuzzy Classifications in Sociological Research with Survey Data // Studies in Computational Intelligence (SCI)* 4, 349–356.
- Emotions and Sociology \ Edited by Jack Barbalet — USA, Malden: The Editorial Board of the *Sociological Review*, 2002.
- Gray Ch., Hellman J., Ryterman R. *Anticorruption in Transition 2: Corruption in Enterprise-State Interactions in Europe and Central Asia 1999–2002*. The World Bank, 2004.
- Hellman J., Jones G., and Kaufmann D. *Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption, and Influence in Transition Economies (World Bank Policy Research Working Paper 2444)*, September, 2000.
- Hodgkinson P. *The Sociology of corruption: some Themes and Issues//Sociology*, 1997. Vol. 31, No. 1, pp. 17–35.
- Huntington S. *Political order in changing societies*. New Haven, 1968.
- Jensen M., Meckling W. *Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and capital structure // Journal of Financial Economics* 1976, vol. 3, October, p. 305–360.
- Jones, E. E., & Gerard, H. B. (1967). *Foundations of Social Psychology*, 186–225. New York, NY: Wiley.
- Kaufmann D., Kraay A. and Zoido-Lobato P. *Aggregating Governance Indicators (World Bank Policy Research Working Paper 2195)*, October 1999.

D. Kaufmann и Shang-Jin Wei. «Does “grease money” speed up the wheels of commerce?» // IMF Working paper WP/00/64, p. 4.

Klitgaard R., Maclean-Abaroa R., Parris L. *Corrupt Cities. A practical guide to cure and prevention.* California. 2000.

Leff N.H. *Economic Development through Bureaucratic Corruption* / The American Behavioral Scientist. Vol. VII, No.2, 1965.

McAdams D.P. Unity and purpose in human lives: the emergence of identity as a life story // *Studying Persons and Lives* / A.I. Rabin, R.A. Zucker, R.A. Emmons, S. Frank (eds.). — New York: Springer, 1990. — P. 148–200.

McAdams D.P., Aubin Ed de St., Logan R.L. Generativity Among Young, Midlife, and Older Adults // *Psychology and Aging.* — 1993. — Vol. 8. — № 2. — P. 221–230

Posner R.A. *Economic analysis of law.* Boston: Little. arown. 1977.

Rose-Ackerman S. *Corruption: A Study in Political Economy.* N.Y.: Academic Press, 1978.

Ross, Stephen. «Then Economic Theory of Agency: The Principal’s Problem.» *American Economic Review* 63(2), 1973.

Weiner M. *The Politics of Scarcity.* Chicago: University of Chicago Press, 1962.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Благовещенский Николай Юрьевич. Математик, эксперт Фонда ИНДЕМ.

Благовещенский Юрий Николаевич. Доктор физико-математических наук, профессор, эксперт Фонда ИНДЕМ.

Винюков Игорь Александрович. Кандидат экономических наук, руководитель отдела информатики Фонда ИНДЕМ, доцент кафедры математики Финакадемии при Правительстве РФ.

Галицкий Ефим Борисович. Кандидат экономических наук, ведущий специалист Фонда «Общественное мнение», доцент НИУ ВШЭ.

Головщинский Константин Игоревич. Директор Центра региональных программ совершенствования государственного управления ИГМУ НИУ ВШЭ, эксперт Фонда ИНДЕМ.

Краснов Михаил Александрович. Доктор юридических наук, профессор, вице-президент Фонда ИНДЕМ, заведующий кафедрой конституционного и муниципального права НИУ ВШЭ.

Кутуков Илья Борисович. Психолог.

Левин Марк Иосифович. Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой микроэкономики НИУ ВШЭ, главный научный сотрудник ЦЭМИ РАН, эксперт Фонда ИНДЕМ.

Пархоменко Сергей Анатольевич. Кандидат социологических наук, заместитель декана факультета государственного управления НИУ ВШЭ.

Римский Владимир Львович. Заведующий отделом социологии Фонда ИНДЕМ.

Сатаров Георгий Александрович. Кандидат технических наук, социолог, Президент Фонда ИНДЕМ, профессор РАНХиГС.

Сатарова Валентина Александровна. Кандидат психологических наук, сертифицированный коуч ICF, эксперт в области обучения, руководитель учебного центра DeltaCredit Bank (Societe Generale Group).

РОССИЙСКАЯ КОРРУПЦИЯ: УРОВЕНЬ, СТРУКТУРА, ДИНАМИКА
Опыт социологического анализа

Ответственный за выпуск – Михаил Ледовский

Редактор-корректор – Елена Абоева

Дизайн – Мария Ратинова

Верстка – Амина Кольцова

Подписано в печать .09.2013

Тираж 800 экз.

Фонд «Либеральная Миссия»

101000, Москва, ул. Мясницкая, 20

Тел.: (495) 621 33 13, 623 40 56

Факс: (495) 623 28 58