

этом она перестает быть статистически значимо отличной от нуля. Роль свободы слова в объяснении уровня коррупции в России вполне соответствует и динамике коррупции — ведь ограничения свободы СМИ усилились именно в последние 2—3 года.

### Госкапитализм и коррупция

В настоящее время трудно оценить эффект происходящего расширения государственного присутствия в экономике. Деятельность госкомпаний остается во многом непрозрачной, возможности ее анализа ограничены. Пока еще нет убедительных доказательств того, что в них выше уровень коррупции и «отката», чем в частных, однако уже появились косвенные свидетельства того, что госкомпании не в меньшей, а в большей степени, чем частные, используют сомнительные методы налоговой оптимизации.

Докторант Чикагской бизнес-школы М. Миронов обработал данные о банковских проводках (доступные на сайте [vivedata.com](http://vivedata.com)) и рассмотрел их с точки зрения современных технологий ухода от налогов<sup>19</sup>. Если компания X хочет скрыть свою прибыль и добавленную стоимость, то она может нанять компанию-посредника У, которая выступит в роли поставщика «услуг» и вернет полученные деньги наличными. У компании X не останется ни прибыли, ни добавленной стоимости, поэтому ей не нужно платить налоги, а то, что компания У не платит налогов, формально не является проблемой компании X.

М. Миронов составил список таких компаний У (он называет их «космонавтами»), включив в него все фирмы, через счета которых проходили большие денежные потоки, но при этом налогов они не платили. В 2003 и 2004 гг. их насчитывалось около 10 тыс. Конечно, чтобы компанию У не проверили, требуются или невероятное везение, или связи в налоговой инспекции, иначе возникает необходимость в слишком частой перерегистрации этих посредников. В то же время, по данным Миронова, они живут в среднем больше года.

Самый интересный вопрос заключается в том, сколько денег проходит через «космонавтов» и от кого они их получают. Оказалось, что сумма таких проводок сопоставима с величиной федерального бюджета. В результате он, возможно, недосчитался налоговых поступлений в 2003 и 2004 гг. примерно на 6—7% ВВП в год. Именно крупные госкомпании являются лидерами по использованию соответствующих схем.

\* \* \*

Количественные исследования не дают однозначных доказательств того, что в последние годы коррупция в России резко выросла. В то же время ее существующий уровень может стать основным препятствием для поддержания высоких темпов экономического роста и сокращения разрыва между Россией и развитыми странами. Для борьбы с коррупцией необходимы свобода СМИ и уменьшение государственного присутствия в экономике.

<sup>19</sup> *Mironov M. Economics of Spacemen: Tax Evasion in Russia: Mimeo / Graduate School of Business, University of Chicago, 2006.*

Е. ГАЛИЦКИЙ,  
кандидат экономических наук,  
ведущий специалист Фонда «Общественное мнение»,  
доцент ГУ-ВШЭ,

М. ЛЕВИН,  
доктор экономических наук,  
зав. кафедрой ГУ-ВШЭ,  
главный научный сотрудник ЦЭМИ РАН

### КОРРУПЦИОННЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ (опыт эмпирического анализа)

В современной России многие предприятия сталкиваются с разного рода трудностями, для преодоления которых одни стараются пользоваться законными методами, а другие склоны прибегать к коррупции. В нашей работе предпринята попытка описать и количественно оценить данный комплекс явлений. Для этого используется ряд статистических методов, с помощью которых на основе реальных данных строится типология предприятий, анализируются обстоятельства, склоняющие к выбору той или иной стратегии преодоления препятствий, оценивается эффективность каждой из этих стратегий.

Эмпирической основой нашего анализа служит опрос представителей бизнеса, проведенный в 2005 году Региональным общественным фондом «Информатика для демократии» (Фонд ИНДЕМ) совместно с Исследовательским холдингом «РОМИР Мониторинг» в рамках проекта по исследованию коррупции, реализованного Фондом ИНДЕМ под руководством Г. А. Сатарова. Эмпирический материал был собран в ходе опроса руководителей 1030 предприятий по анкете, разработанной в Фонде ИНДЕМ при участии одного из авторов данной статьи.

Выборка для опроса была построена с применением квот, обеспечивающих ее соответствие исследуемой совокупности по отраслевой принадлежности (масштаб был укрупнен), по размеру бизнеса и в региональном аспекте. Анкета включала вопросы, призванные оценить различные стороны деятельности предприятия, в частности с точки зрения коррупционных сделок, что и позволило провести всестороннее изучение объема, характера и механизмов возникновения коррупционных отношений.

Исследование таких «чувствительных» для респондента проблем, как коррупция, естественно, нельзя проводить, что называется, «в лоб»: на прямые вопросы ответы заведомо не могут быть получены. Поэтому анкета содержала в основном вопросы, позволяющие лишь косвенно судить об исследуемом предмете.

Говоря более конкретно, на основе эмпирических данных методами структурно-типологического анализа<sup>1</sup> было построено так называемое

<sup>1</sup> См.: Браверман Э. М., Мучник И. Б. Структурные методы обработки эмпирических данных. М.: Наука, 1983.

институционально-экономическое пространство функционирования бизнеса (ИЭК-пространство) и исследовано место коррупции в нем. Предполагалось, что коррупция как неформальный институт является, по сути дела, элементом этого пространства.

### Институционально-экономическое пространство функционирования предприятия

Рассмотрим более подробно, каким образом строилось указанное институционально-экономическое пространство. На приводимом ниже рисунке темный прямоугольник иллюстрирует изучаемое предприятие. В виде светлых прямоугольников изображены группы соответствующих индикаторов, а стрелками показаны исследуемые причинные зависимости. Факторы, указанные в скобках, — результат описываемого ниже статистического анализа. Эти факторы и есть координаты конструируемого пространства.

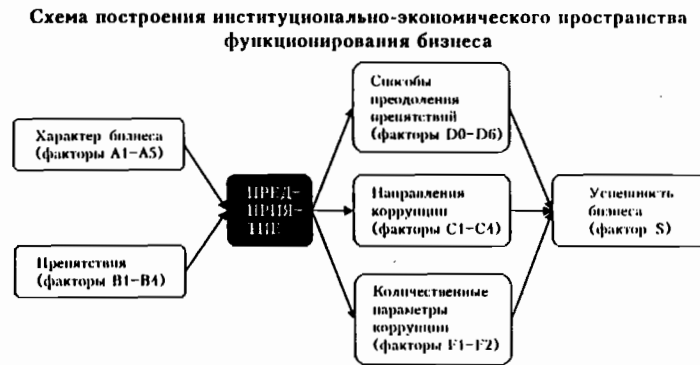


Рис. 1

Слева от прямоугольника «предприятие» изображены индикаторы, описывающие характер бизнеса на этом предприятии и тип препятствий, с которыми пришлось столкнуться руководству компании. Таким образом, мы получаем описание исходной ситуации, в которой действует предприятие. Справа изображены индикаторы, описывающие действия предприятия в создавшихся условиях. Наконец, еще правее изображен скалярный индикатор условного результата — успешности бизнеса на предприятии, действующем определенным образом в определенных условиях.

Используя такую типологию, можно сказать, что первая задача изучения коррупции в данном контексте состоит в построении всех фигурирующих на рисунке индикаторов, а вторая — в отыскании зависимостей между ними. Перейдем к обсуждению первой задачи.

#### Индикаторы характера бизнеса (А)

Для построения индикаторов характера бизнеса использовались ответы респондентов на вопросы о виде и масштабах деятельности их

предприятия, численности сотрудников, организационно-правовой форме предприятия, о текущей динамике прибыльности, о структуре собственности, о характере отношений компании с государственными и муниципальными органами.

Ответы на эти вопросы далее преобразовывались следующим образом. Если в качестве ответа фигурировало число (например, величина оборота), то преобразований не осуществлялось. Если ответ представлял собой номер выбранного варианта, то проводилась дихотомизация данных<sup>2</sup>. 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.

Исходя из анализа факторных нагрузок, ключевым факторам были даны следующие названия: А1 — масштаб бизнеса; А2 — характерная форма собственности — ООО (далее для краткости — «ООО»); А3 — характерная форма собственности — государственная (далее — «госсобственность»); А4 — характерная форма собственности — собственность третьих лиц; А5 — характерная форма собственности — кооперативная (далее — «кооператив»).

#### Индикаторы препятствий ведению бизнеса (В)

Для выявления индикаторов препятствий ведению бизнеса использовались ответы респондентов на вопросы о различных типах ограничений их деятельности (участие чиновников в борьбе за собственность на стороне «своих» фирм, налоговые льготы, неэффективность судебной системы и т. д.) Для дальнейшего анализа были оставлены четыре фактора, суммарно объясняющих 42% дисперсии экспериментальных данных. В результате анализа факторных нагрузок факторам были даны следующие названия: В1 — неэффективность госрегулирования; В2 — захват бизнеса представителями власти; В3 — обременительность механизма взятки, платы криминалу, индивидуальный подход чиновников; В4 — административные препятствия.

#### Индикаторы направлений коррупции (С)

Для построения индикаторов направлений коррупции использовался вопрос о том, какого типа проблемы пришлось решать руководителю предприятия, взаимодействуя с властями (ускорить решение вопроса, который и так должен решить орган власти, получить преиму-

<sup>2</sup> 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 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, и 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 рисунке 1.

щество в конкурентной борьбе, государственный или муниципальный заказ, возможность арендовать помещения для работы на льготных условиях и т. д.). По результатам применения метода главных компонент было выделено четыре фактора, суммарно объясняющих 35% дисперсии экспериментальных данных. Исходя из использованных данных факторам были даны следующие названия: С1 — борьба с проволочками; С2 — использование власти в конкурентной борьбе; С3 — подкуп контролирующих органов; С4 — обеспечение бизнеса производственной недвижимостью.

Следует отметить, что три предполагаемых направления коррупционных сделок (принятие нужного законодательного или административного решения, получение лицензии или разрешения на определенный вид деятельности, обеспечение нужного судебного решения) значимых нагрузок ни на один из факторов не продемонстрировали.

#### *Индикаторы способов преодоления препятствий (D)*

При построении индикаторов, показывающих, каким образом компании преодолевают препятствия, использовались ответы респондентов на вопросы о характере их отношений с властями. После сопоставления собственных чисел с единицей были выделены для дальнейшего анализа шесть факторов, суммарно объясняющих 50% дисперсии экспериментальных данных. Этим факторам (то есть способам преодоления препятствий ведения бизнеса) были даны следующие названия: D1 — создание объединений (далее — «объединения»); D2 — жалобы; D3 — пагубная агитация; D4 — «свои люди» во власти; D5 — формирование сильных партнерств (далее — «сильные партнерства»); D6 — блат.

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. Интересна содержательная интерпретация данного факта. Он свидетельствует о том, что вариация этого признака относительно невелика (иначе он образовал бы самостоятельный фактор), причем согласие или несогласие 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 заявлений.

Поэтому 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, + коррупция.

#### *Индикаторы характера коррупции (F)*

Для построения индикаторов характера коррупции использовались ответы респондентов на вопросы о том, какую долю оборота их (или любой другой) фирмы приходится тратить на «стимулирование»

должностных лиц, как часто это делается и т. д. После сопоставления собственных чисел с единицей были выделены 2 взаимно ортогональных фактора, суммарно объясняющих 64% дисперсии экспериментальных данных. Факторам были даны следующие названия: F1 — объем взятки; F2 — частота взятки.

#### *Индикатор успешности бизнеса (S)*

Для построения индикатора успешности бизнеса использовались ответы респондентов на вопросы о том, каково текущее состояние предприятия, каковы его перспективы, удовлетворен ли респондент своей деятельностью (в том числе и по сравнению с другими фирмами). Был выявлен один фактор, суммарно объясняющий 63% дисперсии экспериментальных данных. Шкалы всех вопросов были таковы, что чем выше оказывалась успешность бизнеса, тем меньше, а не больше, было значение каждого из показателей. Поэтому фактор успешности бизнеса (S), полученный с помощью процедуры факторного анализа, был затем инвертирован путем умножения на  $-1$ .

#### *Структура институционально-экономического пространства функционирования бизнеса*

Исследуем структуру институционально-экономического пространства функционирования бизнеса, построение которого описано выше. Для решения данной задачи был применен арсенал различных методов, что позволило представить эту структуру объемно. Вначале приведем коэффициенты корреляции между выявленными факторами из различных групп. Коэффициенты, превышающие по модулю 0,15, выделены жирным шрифтом (см. табл. 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 взятки. 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, если создаются объединения и партнерства (коэффициенты корреляции 0,26 и 0,18 соответственно). Создается впечатление, что эти легальные методы преодоления трудностей 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 взятки (коэффициенты корреляции  $-0,18$  и  $-0,15$  соответственно). Размер взятки выше там, где они служат методом борьбы с проволочками (коэффициент корреляции 0,17), а также там, где предприятия сталкиваются с административными препятствиями (коэффициент корреляции 0,22) или жалуются на

Таблица 1

Коэффициенты линейной корреляции между индикаторами, образующими ИЭК-пространство

	Способы преодоления препятствий:							Объем взяток	Частота взяток	Успешность бизнеса
	коррупция	объединения	жалобы	наглядная агитация	«Свои люди» во власти	сильное партнерство	блат			
<b>Характеристики бизнеса</b>										
Размер бизнеса	0,09	0,07	0,05	0,05	0,02	0,12	-0,07	-0,04	0,14	0,06
ООО	-0,08	0,04	-0,06	-0,14	0,01	0,22	-0,06	0,10	0,04	0,10
Госсобственность	0,07	-0,03	0,02	-0,03	0,11	-0,04	0,08	0,03	-0,07	-0,03
Собственность третьих лиц	-0,07	0,03	0,12	0,09	0,08	0,05	-0,06	-0,13	0,01	0,16
Кооперативы	-0,07	0,03	-0,05	-0,09	-0,05	0,01	0,19	-0,06	-0,06	-0,11
<b>Препятствия</b>										
Неэффективность государственного регулирования	0,14	-0,06	-0,09	-0,01	-0,14	0,02	0,01	0,13	0,01	-0,18
Захват бизнеса представителями власти	0,01	-0,21	-0,14	-0,18	-0,01	-0,06	-0,02	-0,13	-0,13	0,10
Обременительность механизма взяток, 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
Административные препятствия	-0,01	0,05	-0,13	0,02	0,16	0,06	-0,08	0,22	0,21	0,04
<b>Направления коррупции</b>										
Борьба с проволочками	-0,03	0,15	0,09	0,11	-0,08	-0,03	0,14	0,17	0,05	0,04
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
Подкуп контролирующих органов	0,08	-0,05	-0,07	0,00	0,12	-0,02	0,06	0,02	0,08	0,03
Воздействие на законодательном уровне	-0,10	0,03	0,00	-0,06	-0,12	0,03	-0,01	0,12	-0,03	-0,05
<b>Способы преодоления препятствий</b>										
Коррупция	1,00	-0,14	-0,29	-0,18	0,06	-0,24	0,10	-0,01	0,04	-0,10
Объединения	-0,14	1,00	0,17	0,38	0,03	0,19	0,01	0,26	0,03	-0,02
Жалобы	-0,29	0,17	1,00	0,24	0,07	-0,10	-0,03	-0,07	-0,04	0,09
Наглядная агитация	-0,18	0,38	0,24	1,00	0,05	0,05	-0,01	0,06	0,04	0,03
«Свои люди» во власти	0,06	0,03	0,07	0,05	1,00	-0,06	-0,07	0,09	0,25	0,07
Сильное партнерство	-0,24	0,19	-0,10	0,05	-0,06	1,00	-0,01	0,18	0,01	0,09
Блат	0,10	0,01	-0,03	-0,01	-0,07	-0,01	1,00	0,05	0,03	-0,03
<b>Характер коррупции</b>										
Объем взяток	-0,01	0,26	-0,07	0,06	0,09	0,18	0,05	1,00	0,19	-0,10
Частота взяток	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

обременительность механизма взяток, платы криминалу и т. д. (коэффициент корреляции 0,25).

Приведем дендрограмму, иллюстрирующую структуру взаимосвязей между факторами в целом (см. рис. 2). Данная 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 взаимную удаленность «факторов». Например, ближе всего расположены факторы «неэффективность государственного регулирования» и «обременительность механизма взяток». Действительно, коэффициент корреляции между ними наибольший (0,53).

Дендрограмма взаимосвязей между индикаторами ИЭК-пространства

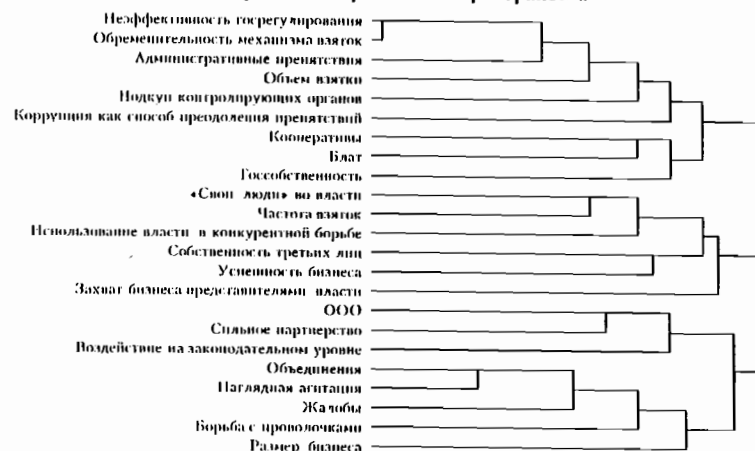


Рис. 2

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 взяток; подкуп контролирующих органов; коррупция как способ преодоления препятствий; 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 устранить административные препятствия и подкупать контролирующие органы. Взятки даются обычно в ситуациях, когда во власти «свои люди» и это ис-

пользуется в конкурентной борьбе. Характерно, что успех несколько чаще сопутствует тем предприятиям, которые дают много взяток, 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 различались как можно сильнее.

Для начала приведем зависимость фактора «Способ преодоления препятствий — коррупция» от факторов, описывающих тип бизнеса и характеристики трудностей, с которыми сталкивается предприятие. Установлено, что отношение к коррупции как способу преодоления трудностей наиболее сильно различается у предприятий разного размера. Затем наиболее мелкие предприятия следует разделить в зависимости от того, сталкиваются ли они с административными препятствиями или нет. В итоге выясняется, что *в наибольшей степени склонны прибегать к коррупции мелкие предприятия, которым в значительной мере мешают административные препятствия*. 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. 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 ООО; с помощью создания сильных партнерств — для самых крупных предприятий<sup>3</sup>.

Теперь рассмотрим, чем детерминируются такие показатели коррупционной активности бизнеса, как размер взяток и их частота. 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 прибегающие к взяткам, от предприятий, часто их

<sup>3</sup> Осмысленную зависимость для такого способа преодоления препятствий, как жалоба, получить не удалось. По-видимому, он примерно одинаково распространен на предприятиях самого разного типа.

дающих, заметно ниже аналогичного порога для размера взяток (лишь 20% предприятий дают взятки заметно реже, чем остальные, тогда как заметно меньшие по размеру 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 фирм. Из этих предприятий, не испытывающих упомянутых выше трудностей, заметно более успешны те, для которых выше значение фактора «государственная собственность». Наконец, среди последних более успешны те, которые не испытывают необходимости давать взятки или платить криминалу, и те, кого 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 обычно придерживаются руководители предприятий, находящихся в той или иной ситуации, а также какие предприятия в итоге оказываются успешными, а какие — нет. Теперь выясним, 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 таблице 2 эти кластеры описаны средними значениями размера взяток и частоты взяток (в шкале построенных факторов), а также приведены размеры кластеров, выраженные процентным распределением респондентов по кластерам. Кластеры, как можно заметить, пронумерованы в порядке убывания среднего объема взяток.

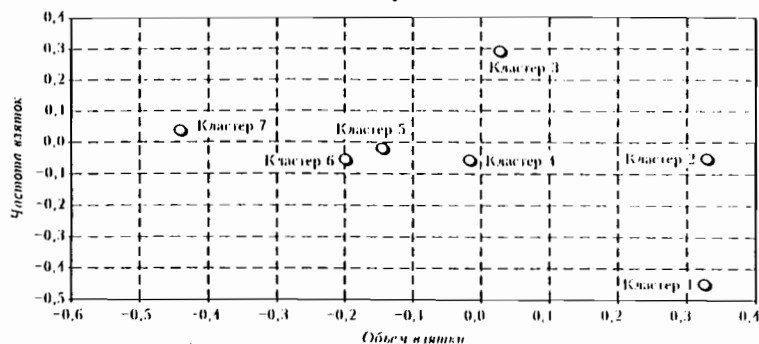
Таблица 2

Кластеры фирм в ИЭК-пространстве			
Кластер	Средний размер взятки	Средняя частота взяток	Объем кластера, в %
1	0,33	-0,4	9,0
2	0,33	0,0	6,8
3	0,03	0,3	23,7
4	-0,02	-0,1	13,0
5	-0,14	0,0	16,0
6	-0,20	-0,1	27,8
7	-0,44	0,0	26,1
8	-0,91	-1,7	11,1

Покажем те же данные графически (рис. 3). Кластер 8 на графике не приводится, так как он резко отличается от остальных чрезвычайно низким уровнем коррупции. В случае его демонстрации различия между прочими кластерами не были бы заметны.

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

Расположение кластеров предприятий на плоскости, образованной индикаторами, характеризующими объем (ось X) и частоту (ось Y) взяток\*



\* Кластеры представлены своими центрами тяжести

Рис. 3

кластера 8, а второй — все остальные предприятия. Руководители фирм из кластера 8 почти 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 характерным для них объемом взятки. Относительно мало взятку дают представители кластера 7 (2,6% всех предприятий) а больше всего — кластеры 1 и 2 (9,0% и 6,8% всех предприятий соответственно). Частотой дачи взятки отличаются от основной массы предприятий лишь представители 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 их частоте»; кластер 3 — «частые взятки среднего объема»; кластер 4 — «средние объем и частота взятки»; кластер 5 — «взятки средние по объему, а по частоте ниже среднего»; кластер 6 — «частота и объем взятки чуть ниже, чем в кластере 5»; кластер 7 — «низкий объем взятки при средней их частоте»; кластер 8 — «фирмы, практически не дающие взятку».

#### 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. 4–8).

Различия между кластерами, которые без труда усматриваются из представленных выше диаграмм, мы сводим в таблицу 3. Данные этой таблицы позволяют сделать следующие выводы.

Средние значения индикаторов группы А — характер бизнеса — для построенных кластеров предприятий

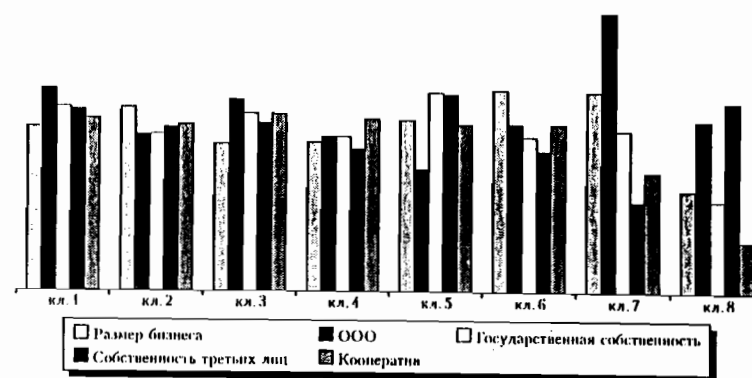


Рис. 4

Средние значения индикаторов группы В — препятствия, стоящие перед бизнесом, — для построенных кластеров предприятий

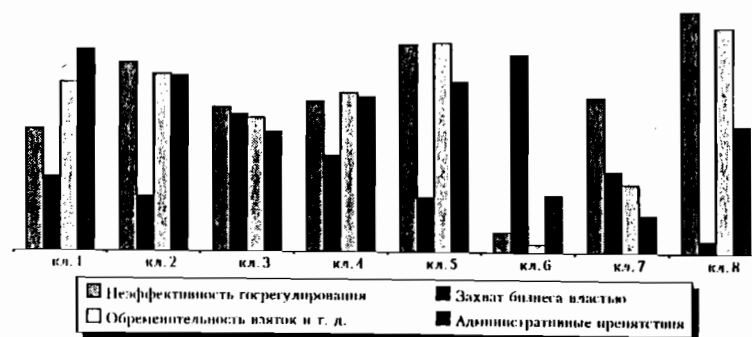


Рис. 5

Средние значения индикаторов группы D — способы преодоления препятствий — для построенных кластеров предприятий



Рис. 6

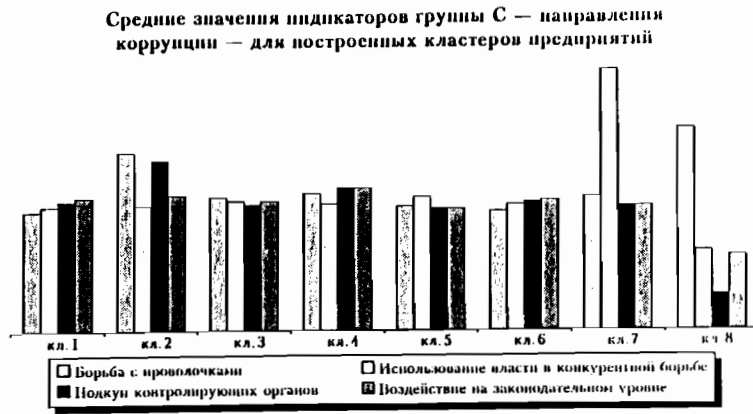


Рис. 7



Рис. 8

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 взятки.

Следующая по результативности стратегия (кластер 7) — систематически «подкармливать» представителей власти и сравнительно небольших размерах. Тем самым бюрократы фактически становятся лицами, заинтересованными в успешности коммерческой деятельности предприятия, то есть, по сути дела, партнерами по бизнесу. Интересно, что для внешнего мира предприятия этого типа представляют борцами с коррупцией: вступают в различные объединения и пользуются наглядной агитацией. Подчеркнем, что этой стратегии придерживается достаточно малое количество предприятий. Скорее всего она неустой-

Таблица 3

Описание построенных кластеров предприятий посредством их типичных проявлений в значениях индикаторов разных групп

Кластер	Типы бизнеса	Типы препятствий	Способы преодоления препятствий	Направления коррупции	Успешность бизнеса
1. «Много, но редко дающие»	Много ООО	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»		Неэффективность государственного и административного регулирования 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»			Блат и «свои люди» во власти еще значительней, чем в кластере 2		Успешность выше среднего
4. «Средние объем и частота взятки»			Коррупция и блат		Успешность ниже среднего
5. «Средние по объему, по частоте ниже среднего»	Сравнительно мало ООО	Неэффективность государственного и административного регулирования 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»	Бизнес больше среднего	Захват бизнеса властью. Остальное крайне редко	Ориентация на сильное партнерство		Относительно успешны
7. «Низкий объем взятки при средней частоте»	Много ООО и мало с ответственностью третьих лиц. Бизнес больше среднего	Сравнительная неэффективность государственного регулирования	Объединения и наглядная агитация	Использование власти в конкурентной борьбе	Успешность выше среднего
8. «Практически не дающие»	Мало кооперативов и гос-собственности, размер бизнеса относительно невелик	Неэффективность государственного регулирования, редкая обременительность взятки. Редко захватываются властью	Жалобы	Только борьба с проволочками	Низкая успешность

чива 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 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 приведенная выше таблица, менее успешны. В качестве крайнего случая отметим немногочисленные предприятия кластера 8. У них есть объективная 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.

\* \* \*

Итак, наш анализ показал, что в настоящее время эффективными с точки зрения успешности бизнеса являются, по существу, лишь две стратегии: «сдача» своего бизнеса представителям власти и «взятки» представителям 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 взятки. Для таких предприятий характерен самый низкий уровень эффективности.

## ИССЛЕДОВАНИЕ КОРРУПЦИИ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

### Коррупция: сущность и разновидности

В бытовом понимании слово «коррупция» (подкуп) может относиться к различным явлениям и использоваться в различном контексте. С одной стороны, этот термин можно применять для описания передачи взятки государственному служащему от заинтересованного в чем-либо лица. С другой стороны, коррупция возможна и в частном секторе экономики, в ситуации, когда частный продавец ограничивает предложение какого-то редкого товара (вместо того чтобы использовать «чистый» ценовой механизм), а лицо, заинтересованное в его покупке, использует различные способы подкупа продавца для получения доступа к этому товару без очереди. Ярким примером такой ситуации может служить покупка у спекулянта билета по высокой цене на популярное театральное представление, на которое все билеты в кассе уже распроданы.

Определяя термин «коррупция», часто используют юридический критерий, что приводит к замещению понятия «коррупционный» понятием «незаконный» в описании сделки. Так, в проекте федерального закона «Основы законодательства об антикоррупционной политике» коррупция определяется как «подкуп (получение или дача взятки), любое *незаконное* (курсив наш. — Н. Е.) использование лицом своего публичного статуса, сопряженное с получением выгоды (имущества, услуг или льгот и/или преимуществ, в том числе неимущественного характера) как для себя, так и для своих близких вопреки законным интересам общества и государства, либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу»<sup>1</sup>. Тем не менее не все незаконные сделки являются коррупционными, так же, как не все проявления коррупции и взяточничества *пелегальны*<sup>2</sup> (например, когда посетитель ресторана дает дополнительные чаевые метрдотелю для того, чтобы иметь лучший, чем у других посетителей, столик в зале). Аналогичным образом следует разграничивать «безнравственные» и «коррупционные» сделки. Например, если некто вынужден платить шантажисту, рассматривая его как безнравственную личность, за неразглашение определенной информации, то с точки зрения жертвы шантажа поведение шантажиста не является проявлением коррупции<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> № 216592-3. Авторы: депутаты Государственной думы А. А. Аслаханов, Н. М. Безбородов и В. П. Ворожников; внесен 19.06.2002 г., отозван авторами в марте 2004 г.

<sup>2</sup> См.: Bardhan P. Corruption and Development: A Review of Issues // Journal of Economic Literature. 1997. Vol. 35, No 3. P. 1321.

<sup>3</sup> К тому же люди, для которых цель оправдывает средства, могут не рассматривать коррупцию как нечто безнравственное.