

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

Российская коррупция: уровень, структура, динамика

Опыт социологического анализа

Москва **2013**

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** : опыт 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 год. 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. 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, 2013

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 (Ю.Н. Благовещенский, 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. Структура и динамика 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

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);
- ... иностранных 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

Таблица 5.1.1. Продолжение

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 предьявляется)?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 взяток, 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

Препятствия и помехи бизнесу	Факторы препятствий ведению бизнеса			
	B1	B2	B3	B4
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

Препятствия и помехи бизнесу	Факторы препятствий ведению бизнеса			
	B1	B2	B3	B4
Помеха: протекционизм «своим» 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

Препятствия и помехи бизнесу	Факторы препятствий ведению бизнеса			
	B1	B2	B3	B4
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 приходится 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 D2 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

	Факторы способов преодоления препятствий					
	D1	D2	D3	D4	D5	D6
Способы преодоления препятствий						
Способ борьбы с коррупцией: разработка, внедрение и контроль ассоциациями бизнеса соблюдения их членами стандартов деловой этики, а также наложение санкций самим деловым сообществом на нарушителей	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
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
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
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
Способ борьбы с коррупцией: помощь в продвижении представителей бизнеса в органы власти	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
Мне помогает участие в профессиональной ассоциации, где мы решаем наши общие проблемы	-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
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

Таблица 5.1.4. Продолжение

	Способы преодоления препятствий						Факторы способов преодоления препятствий					
	D1	D2	D3	D4	D5	D6	D1	D2	D3	D4	D5	D6
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	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	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	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	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	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	-0,050	-0,093	-0,014	0,600	0,120	0,160
Завожу и использую полезные знакомства среди крупных чиновников, политиков, депутатов, которым я иногда помогаю	-0,069	0,054	-0,047	0,595	0,095	-0,277	-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	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	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	-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	-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	-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	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	-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	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	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 взяток¹.

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 — блат	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 во власти	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 во власти	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

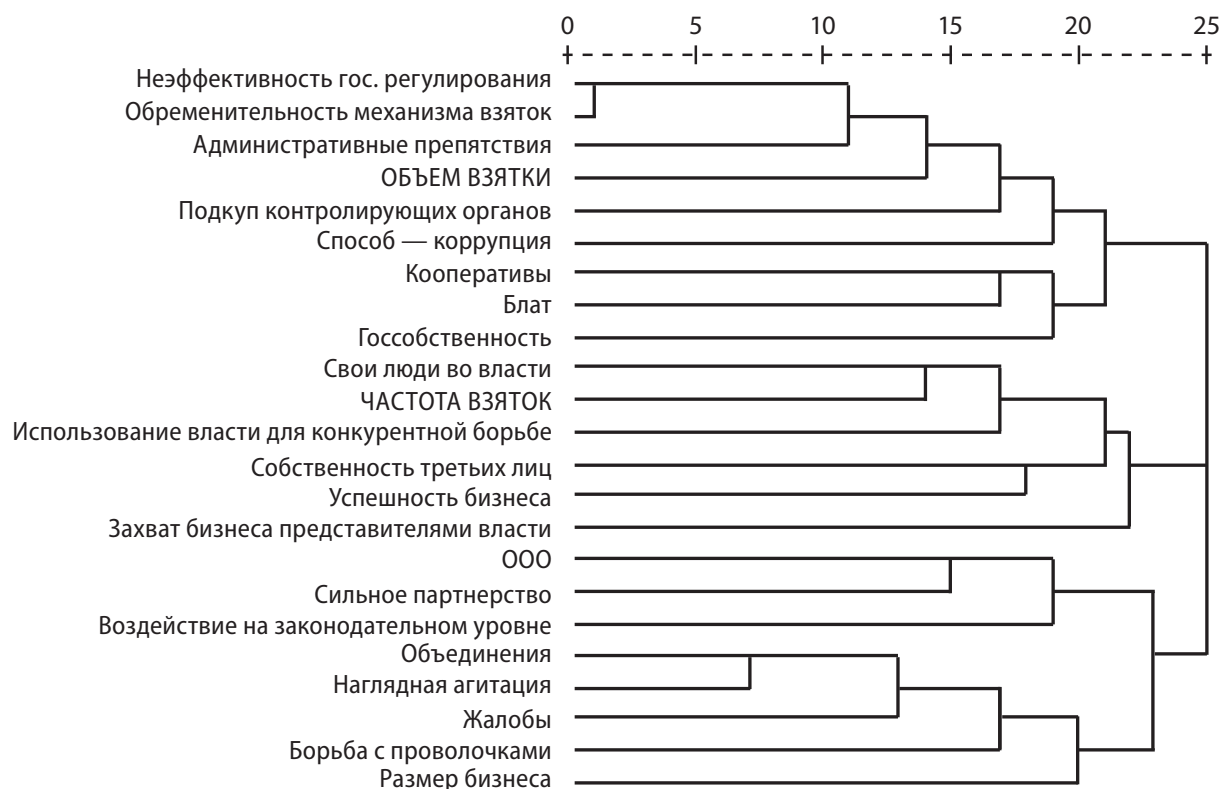


Рис. 5.2.1. Дендрограмма взаимосвязей между индикаторами ИЭК-пространства

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 значениями 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.

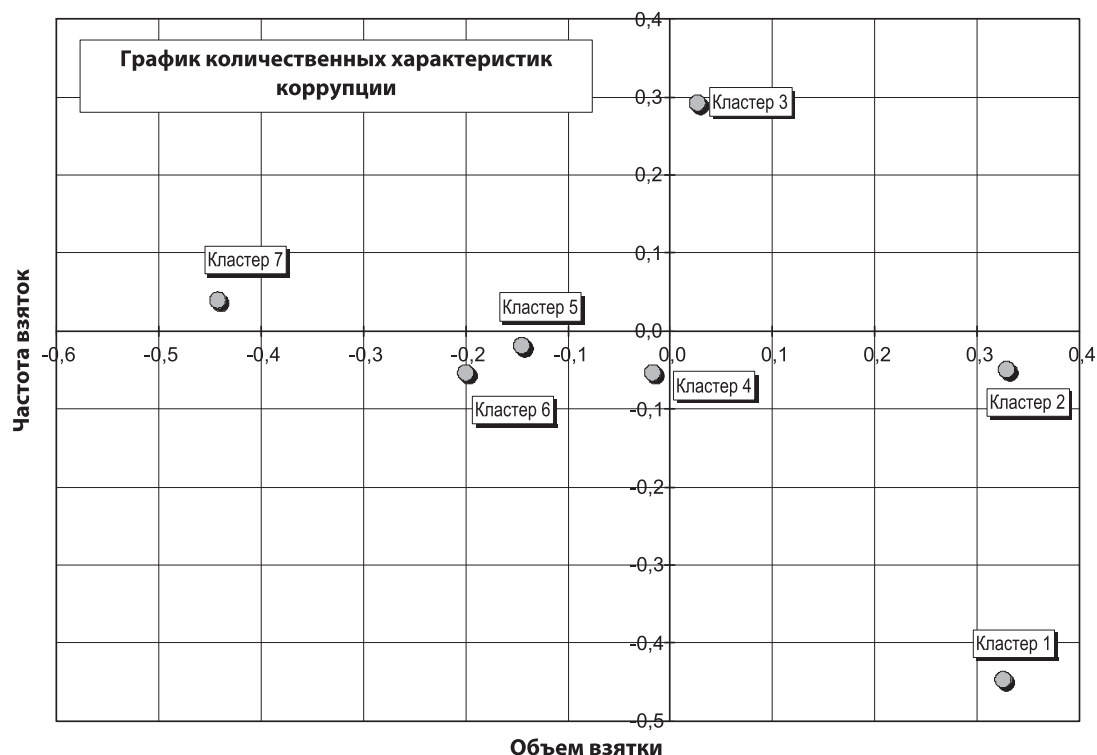


Рис. 5.2.2. Диаграмма расположения кластеров предприятий на плоскости, образованной индикаторами, характеризующими объем (ось X) и частоту (ось Y) взяток. Кластеры представлены своими центрами тяжести

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 взяток при средней частоте».

Кластер 3: «Частые взятки среднего объема».

Кластер 4: «Средние объем и частота взяток».

Кластер 5: «Средние по объему, по частоте ниже среднего».

Кластер 6: «Частота и объем взяток чуть ниже, чем в кластере 5».

Кластер 7: «Низкий объем взяток 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.

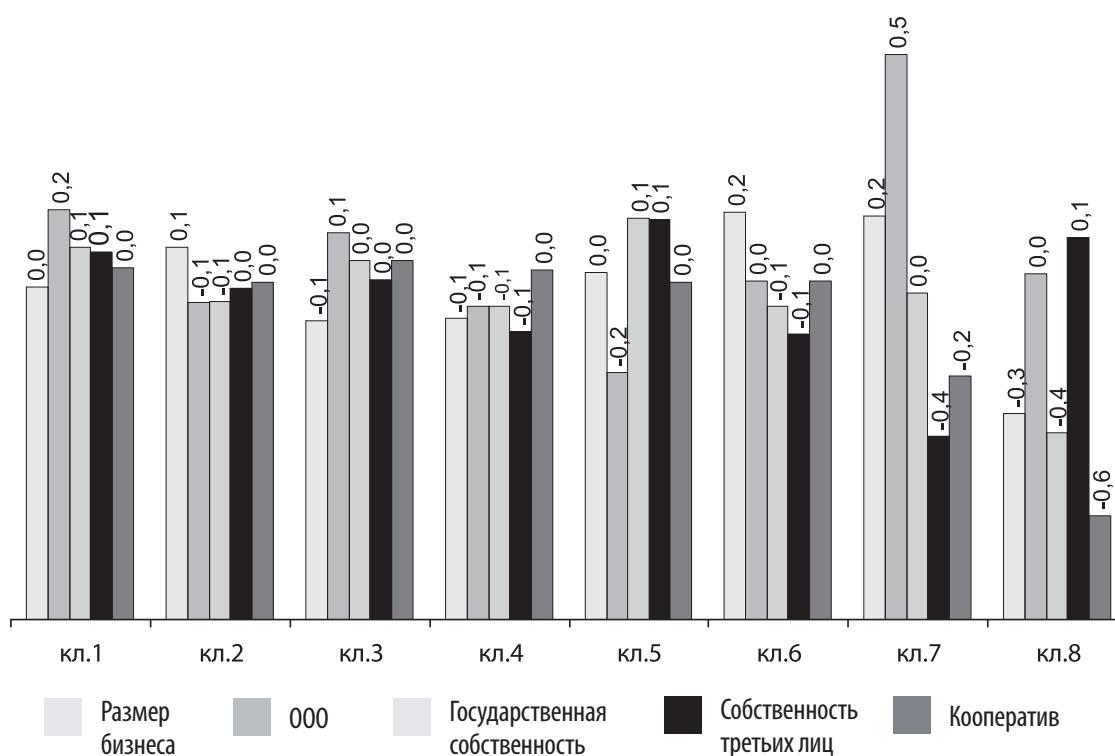


Рис. 5.2.3. Диаграмма средних значений индикаторов группы А — характер бизнеса — для построенных кластеров предприятий

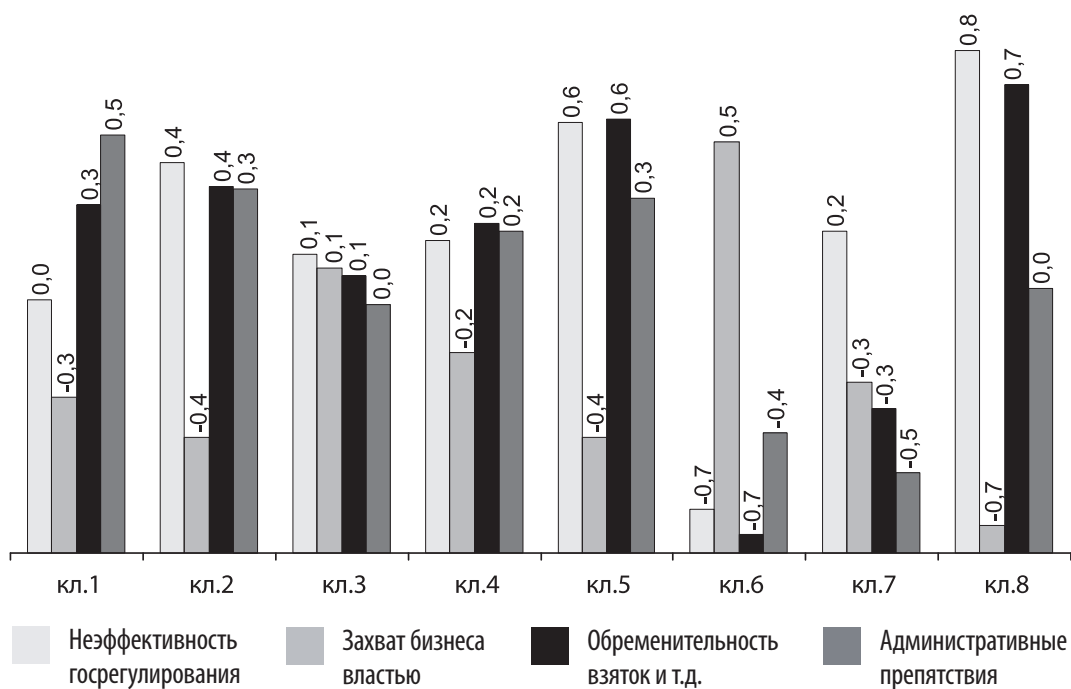


Рис. 5.2.4. Диаграмма средних значений индикаторов группы В — препятствия, стоящие перед бизнесом, — для построенных кластеров предприятий

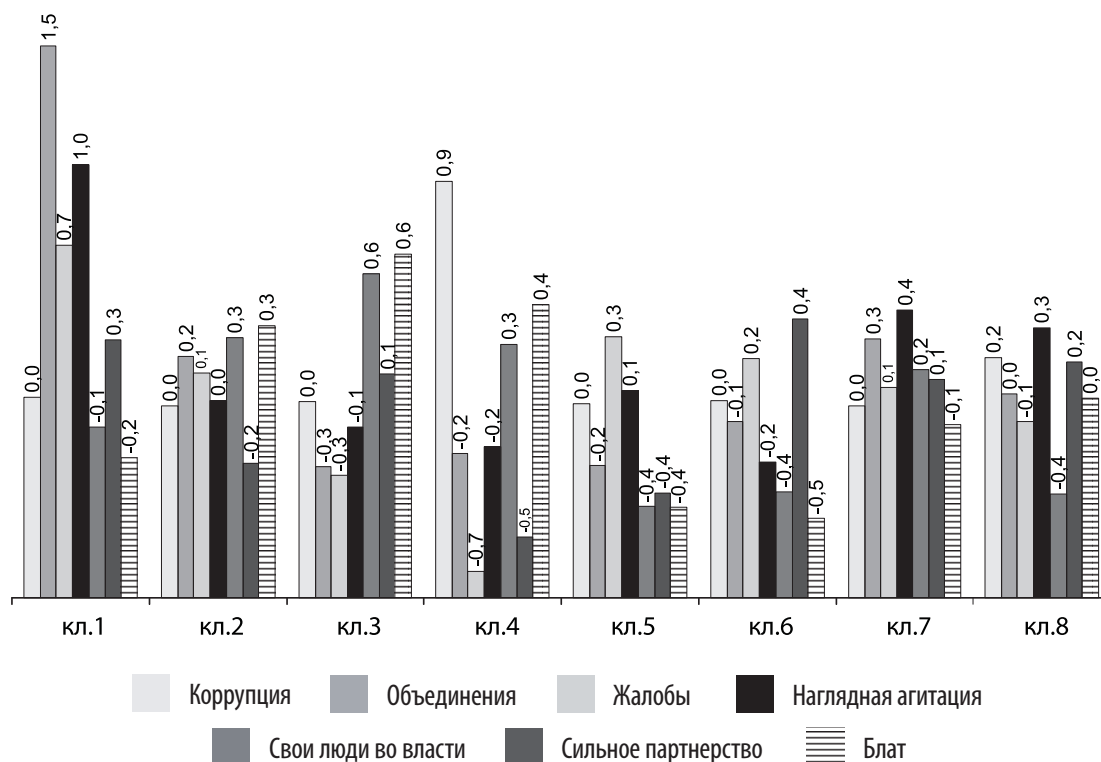


Рис. 5.2.5. Диаграмма средних значений индикаторов группы D — способы преодоления препятствий — для построенных кластеров предприятий

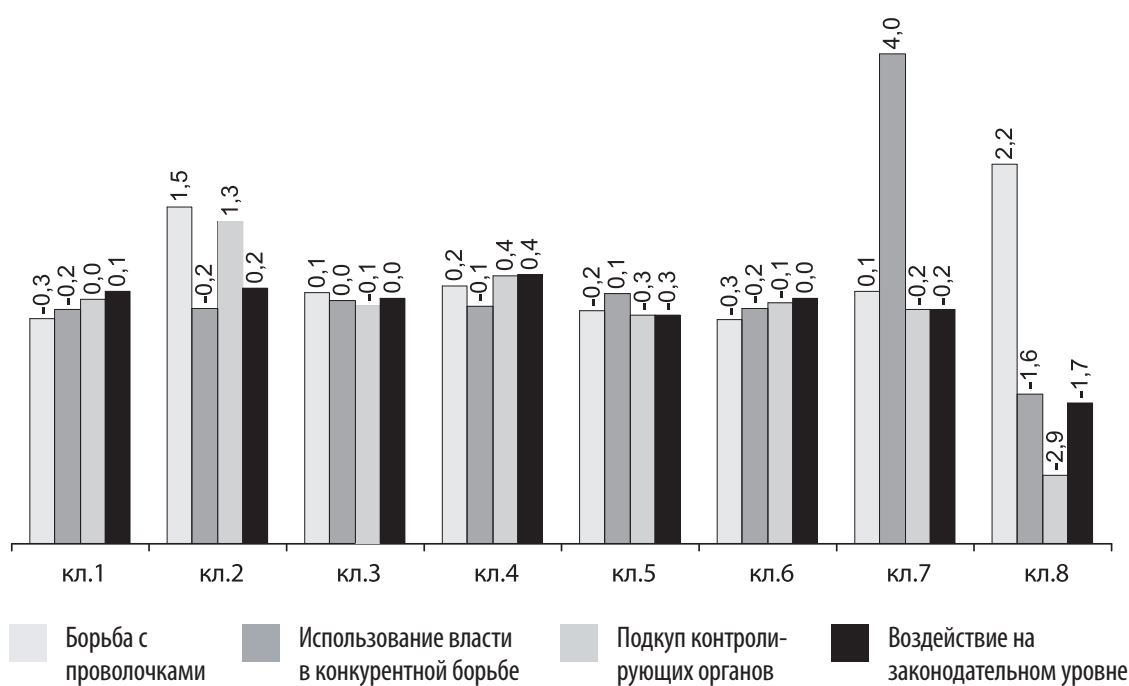


Рис. 5.2.6. Диаграмма средних значений индикаторов группы С — направления коррупции — для построенных кластеров предприятий

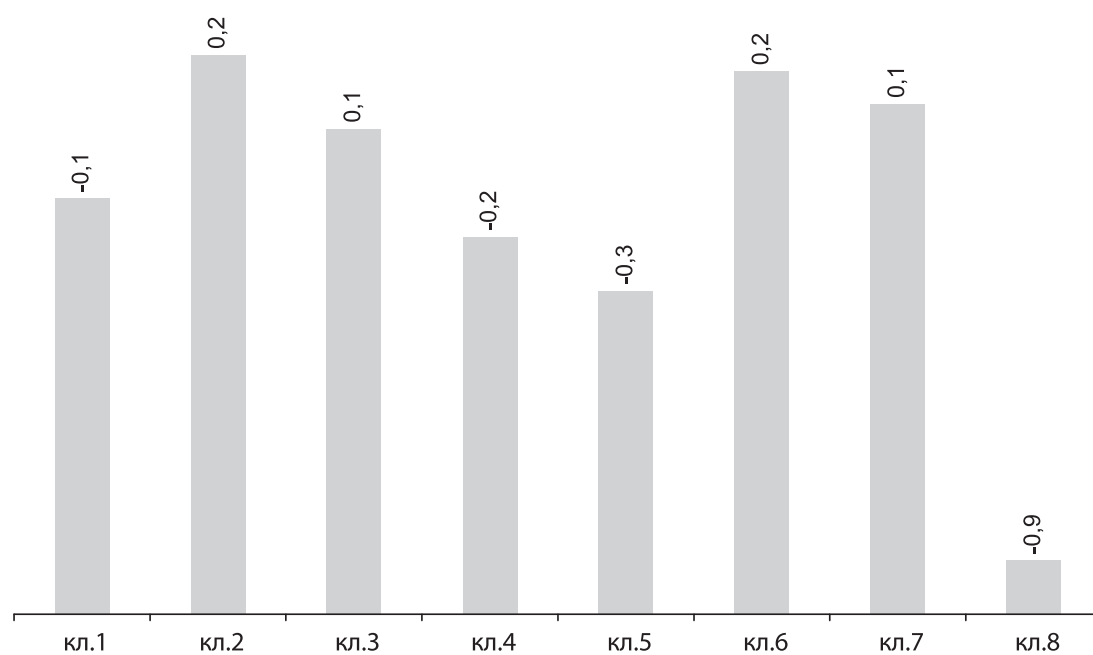


Рис. 5.2.7. Диаграмма средних значений индикаторов группы S — успешность бизнеса — для построенных кластеров предприятий

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 ООО	Административные препятствия и обременительность взяток при редком захвате бизнеса властью	Участия в объединениях, наглядная агитация		Успешность ниже среднего
2. «Высокий объем взяток при средней частоте»	6,8		Неэффективность госрегулирования и административные препятствия при сильной обременительности взяток. 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 взяток»	13,0			Коррупция и блат		Успешность ниже среднего
5. «Средние по объему, по частоте ниже среднего»	16,0	Сравнительно мало ООО	Неэффективность госрегулирования и административные препятствия при сильной обременительности взяток. Захват бизнеса властью редок	Чуть чаще обычного обращаются с жалобами		Сравнительно малоуспешны
6. «Частота и объем взяток 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 взяток при средней частоте»	2,6	Много ООО и мало с собственностью 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 гос-ственности, размер бизнеса относительно невелик	Неэффективность госрегулирования, обременительность взяток. 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.

§ 5.2. Структура институционально-экономического пространства функционирования 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