

В.В. РАДАЕВ

НЕКОТОРЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ РЫНКОВ

Постановка проблемы

В числе негативных явлений, препятствующих эффективному формированию российских рынков и приводящих к дополнительным хозяйственным издержкам, – излишняя бюрократическая регламентация и взяточничество, несовершенство законодательства и уход от налогов, невыполнение обязательств и применение силы в деловых отношениях, развитие “теневых” операций и криминализация бизнеса. Насколько распространены эти тенденции и связаны ли они со спецификой российского предпринимательства? Ответ на этот вопрос предполагает уточнение понятия “рынок”.

Рынок есть нечто большее, чем сфера свободного обмена результатами хозяйственной деятельности, и нечто иное, чем автономный саморегулирующийся экономический механизм. Рынок представляет собой совокупность институциональных ограничений формального и неформального характера (законов и контрактов, конвенций и норм), в рамках которых осуществляется деятельность хозяйственных агентов.

Подобная позиция близка к новой институциональной экономической теории, связанной с именами Р. Коуза, О. Уильямсона, Д. Норта и др. [1, 2, 3]. Однако мы пытаемся выработать несколько иной, экономико-социологический, подход. Он развивается в рамках сравнительно молодой исследовательской отрасли – социологии рынков [4, 5]. Последняя ориентирована прежде всего на неформальные аспекты хозяйственных отношений, исходит из укорененности экономических действий в социальных структурах, выявляет специфические культурные основания этих действий. Более подробные описания экономико-социологического подхода и нашей трактовки социологии рынков содержатся в работе [6, разделы 1-2; 7, с. 9-21, 28-34].

В данной статье рассматриваются микроуровневые хозяйственные связи и, в частности, процесс трансформации рынков с позиций предпринимателя (менеджера) и возглавляемой им фирмы. Нас интересует то, как для российского предпринимателя складывается сегодня структура повседневных от-

Радаев Вадим Валерьевич – доктор экономических наук, руководитель Центра экономической социологии и социальной политики Института экономики РАН, проректор Московской школы социальных и экономических наук. Адрес: 117218 Москва, Нахимовский проспект, 32; телефоны: (095)129-06-18; 434-72-82; факс: (095) 310-70-01; электронная почта: 7521.g23@g23.relcom.ru

Автор выражает признательность И. Бунину, Р. Капелюшникову и А. Зудину (Центр политических технологий) за замечания по первому варианту данной работы. Особая благодарность – В. Губернаторову за помощь в организации анкетного опроса и Н. Назаровой за организацию интервьюирования.

ношений с другими хозяйственными агентами (партнерами и клиентами), представителями органов государственной власти, разного рода силовых структур.

Источники данных

База данных сформирована в ходе двух опросов, проведенных при участии автора Центром политических технологий (руководитель И.М. Бунин) по заказу Центра международного частного предпринимательства США (CIPE). Первый опрос включал стандартизованное анкетное обследование руководителей предприятий из 21 региона России, проведенное в ноябре 1997 -январе 1998 годов. Собрано 227 заполненных анкет. Инструментарий составлен автором и почти полностью нацелен на решение задач данной работы. Второй опрос включал серию углубленных интервью с последующей распечаткой и анализом текстов. Всего осенью 1997 – зимой 1998 годов были опрошены 96 респондентов, большинство из которых являются руководителями негосударственных предприятий (первыми лицами). Было привлечено также несколько экспертов и “поставщиков услуг”. Последняя группа состоит из руководителей фирм, предоставляющих юридические, консалтинговые и аудиторские услуги, оплата которых составляет часть транзакционных издержек предприятия. В обоих случаях речь идет о руководителях официально зарегистрированных организаций.

Полученные данные сопоставляются с результатами предыдущих опросов. К ним относятся: большая серия интервью с российскими предпринимателями, проведенная под руководством И.М. Бунина в 1993 году [8]. Часть респондентов (28 человек) были опрошены повторно спустя четыре года; стандартизованный опрос московских предпринимателей, проведенный под руководством автора в Институте экономики РАН в 1993 году; стандартизованный опрос на Первом всероссийском конгрессе представителей малых предприятий, проведенный при участии автора под эгидой Торгово-промышленной палаты РФ в 1996 году.

Отношения с чиновниками и бюрократические вымогательства

Несовершенство хозяйственного законодательства и непроясненность отношений собственности, тяжесть налогового бремени и недостаточная защищенность предприятия обычно вызывают справедливое возмущение. Но сегодня мало кто осмелится утверждать, что институциональные рамки определяются экономической эффективностью. Важную роль играют интересы взаимодействующих субъектов рынка и, в первую очередь, интересы тех, кто причастен к установлению формальных правил¹. Осуществляя контроль от имени государства, чиновники – эти агенты политической власти в экономическом пространстве – реализуют собственные интересы, которые могут сильно расходиться с интересами их могучего принцепала. В итоге бюрократ

¹ “Институты не обязательно – и даже далеко не всегда – создаются для того, чтобы быть социально эффективными; институты или, по крайней мере, формальные правила, создаются скорее для того, чтобы служить интересам тех, кто занимает позиции, позволяющие влиять на формирование новых правил” [9, с. 33].

тические барьеры, хроническая нехватка элементарной информации о принятых регулятивных актах порождены не столько чьей-то "неразвитостью", сколько потребностью сохранить реальный бюрократический контроль за деятельностью предприятий в условиях, когда государство переуступило многие права собственности в пользу предпринимателей. Непроясненность отношений собственности только усиливает этот контроль². Таким образом, исключение государства, равно как и изображение его в качестве "рядового" рыночного агента, серьезно препятствуют выработке новой концепции трансформирующихся рынков.

Взаимоотношения с чиновниками остаются одним из больших вопросов для российского предпринимателя. А преодоление бюрократических препятствий порой сопряжено с весьма значительными издержками. Власти являются объектом непрекращающейся жесткой критики, но зависимость от их решений – дозволений или запретов, порядка распределения ресурсов и льгот, – как правило, велика. В целом отношения чиновничества и предпринимательства уместно характеризовать как "вынужденное сотрудничество", или "брак по расчету" [11, с. 52]. Первая задача данной работы – рассмотреть, как складывается этот "брак" в настоящее время, и насколько дорого его узы обходятся предпринимателю.

Оговоримся, что нас интересуют не политические отношения власти и бизнеса, не механизмы лоббирования и поддержки политических партий деловыми кругами. Целью является анализ взаимоотношений между предпринимателями и чиновниками на микроуровне и оценка издержек, которые несут предприниматели в своей хозяйственной деятельности. Мы не рассматриваем некоторые важные административные условия вхождения в рынок (регистрация и лицензирование, доступ к ресурсам), которые освещаются в других работах [7, часть IV; 12].

Распространенность вымогательств. Общие оценки ситуации в современном российском бизнесе малоутешительны. Почти девять из десяти руководителей считают, что вымогательства здесь имеют место, в том числе 38% опрошенных уверены, что вымогательства встречаются часто. И только 13% не наблюдают этого явления (табл. 1)³.

Известно, что общая оценка ситуации часто расходится с личным опытом. Может быть, и полученные оценки завышены под влиянием средств массовой информации? Видимо, в этом есть доля истины. Выяснилось, что лично сталкиваются с бюрократическими вымогательствами около 65 % руководителей, что значительно ниже уровня общих оценок. Доля тех, кто испытывает подобное "удовольствие" часто, оказывается почти вдвое меньше (20%), не сталкиваются с этим в своей деятельности, соответственно,

² Часто в непроясненности отношений собственности заинтересованы и сами предприниматели [10].

³ Приведенные данные соответствуют результатам нашего опроса на Первом всероссийском конгрессе представителей малого предпринимательства (1996 г.), где на наличие вымогательств со стороны чиновников в российском бизнесе указали около 90 % руководителей малых предприятий (в том числе на частые вымогательства – 41%) [13, с. 79-81].

35% (табл. 1). Добавим, что корреляция между общими оценками ситуации и личным опытом весьма высока. Все общие оценки в конечном счете зависят от собственного опыта и только корректируются воздействием средств массовой информации.

Таблица 1
Оценки частоты вымогательств со стороны чиновников, %

Вопросы	Распределения
<i>Как часто наблюдаются вымогательства чиновников в российском бизнесе?</i>	
Часто	39
Иногда	48
Никогда	13
Всего, абс.	219
<i>Как часто приходится лично сталкиваться с вымогательствами чиновников?</i>	
Часто	20
Иногда	45
Никогда	35
Всего, абс.	220
<i>Как изменились вымогательства чиновников за последние 2-3 года?</i>	
Стали чаще	28
Без изменений	60
Стали реже	12
Всего, абс.	218
<i>Возможна ли сегодня успешная деятельность без взяток?</i>	
Нет	38
С трудом	42
Да	20
Всего, абс.	221

Как можно оценить динамику принудительных бюрократических действий за последний период? Не идут ли вымогательства на убыль? 28% предпринимателей считают, что за последние 2-3 года попытки вымогательств участились; на то, что они стали реже, указывают только 12% руководителей; и абсолютная неизменность – 60% (табл. 1). Таким образом, абсолютное большинство предпринимателей убеждены, что давление чиновничьего пресса как минимум не ослабева⁴.

⁴ Сопоставления с количественными данными прошлых лет говорят о стабильности ситуации. В 1993 году в нашем опросе, на опыт столкновений с чиновничьими вымогательствами указывали 80% московских предпринимателей (в том числе, на частые случаи – 32%), что явно превышает средние показатели, полученные в 1997 году [14, с. 34-35]. Однако, если по данным 1997 года взять только московскую группу, ответы практически совпадут с полученными в 1993 году: на вымогательства сегодня жалуются 82% московских руководителей (в том числе, на частые случаи – те же 32%). Если же рассматривать данные ВЦИОМ за 1993 год по 120 руководителям, выделенным из общероссийской выборки, показатели опыта столкновений с коррупцией оказываются близки

Судя по материалам интервью, за пять лет частота поборов уменьшилась, но масштабы их существенно возросли. На этом фоне действия советских взяточников выглядят детскими шалостями. По словам одного из предпринимателей, “в последнее время, к сожалению, не все берут, но если берут, то очень много”. В целом размер транзакционных издержек, связанных с оплатой услуг представителей государственной власти, варьирует от “скромных” подарков (стоимость которых ныне может измеряться одной или несколькими сотнями долларов) до 10% выделенной субсидии или стоимости обеспеченного контракта. Что поражает более всего, так это невиданная в советское время открытость, с которой бюрократический рынок ныне предлагает (и навязывает) свои услуги. К возможности осуществлять успешную хозяйственную деятельность, минуя вымогательства со стороны чиновников, предприниматели относятся весьма скептически. Только каждый пятый отмечает, что это возможно; 38% предпринимателей такой возможности в принципе не видят; считают, что это возможно, но с трудом, 42% (табл. 1)⁵. Пессимистов в данном случае оказывается намного больше: экономика без взяток в нынешней ситуации многим кажется нереальной.

Взаимодействия с должностными лицами, несомненно, влекут за собой дополнительные издержки. Связь частоты этих взаимодействий и весомости расходов на неформальные деловые услуги представлена в табл. 2. Чем чаще группа предпринимателей сталкивается с вымогательствами, тем выше доля тех, кто в этой группе несет значительные неформальные расходы (эта доля возрастает с 8 до 33%). И наоборот, чем реже предприниматели становятся объектом вымогательств, тем чаще они указывают на отсутствие транзакционных издержек неформального характера (доля таких предпринимателей увеличивается с 19 до 55 %).

Таблица 2

Связь между величиной издержек предпринимателей на неформальные деловые услуги и частотой вымогательств, %, всего 214 чел.

Расходы предприятия на неформальные услуги	Частота вымогательств		
	Часто	Иногда	Никогда
Значительные	33	13	8
Незначительные	48	52	37
Нулевые	19	35	55
Всего	100	100	100

Более резкая поляризация мнений предпринимателей обнаружена по поводу распространенности взяточничества в российском бизнесе: одни считают, что поборов избежать в принципе невозможно, другие заявляют, что в

нашим средним показателям за 1997 год: тогда указывали, что часто приходится сталкиваться с вымогательствами 16% руководителей, иногда – 46%, не приходится – 38% (пересчитано по [15]).

⁵ Эти данные также вполне соотносятся с предыдущими результатами. По данным опроса 1996 года, невозможность избавиться от вымогательств со стороны чиновников в российском бизнесе отметили 41% представителей малого предпринимательства, сочли это возможным – 17%, возможным с трудом – 42% [13, с. 79-81].

жизни не дали ни одной взятки. Понятно, что в данном случае немаловажную роль играют психологические особенности и эмоциональный настрой интервьюируемых руководителей. Но главное объяснение лежит в другой плоскости. Оно связано с неоднородностью, сегментированностью рынка (или рынков) по характеру взаимоотношений с чиновниками. В одних сегментах неформальный обмен деловыми и бюрократическими услугами идет весьма активно, в других подобные отношения принимают более сглаженные и изощренные формы, а третьи сегменты от них относительно свободны.

К факторам, определяющим сегментацию рынка бюрократических услуг, относятся следующие. *Размер предприятия.* Крупный бизнес в большей степени завязан на бюрократические контакты, хотя относительная величина его дополнительных издержек может быть не столь обременительна в сравнении с издержками малых предприятий. *Сфера деятельности.* Финансово-кредитные операции, оптовая и розничная торговля, бытовое обслуживание населения – все сферы, тесно связанные с относительно быстрым оборотом средств, часть которых принимает наличную форму, традиционно находятся под пристальным вниманием контролирующих органов всех уровней и считаются, вдобавок, наиболее криминогенными. *Тип деятельности* – степень привязанности к получению и продлению лицензий, прочих бюрократических разрешений, вовлеченность в полуправовые и криминальные действия⁶. *Характер предпринимательской стратегии* – степень ориентации руководителя на официальные разрешения и государственные ресурсы.

Коррупция и стратегии предпринимателей. Можно было ожидать, что, говоря о коррупции, предприниматели будут обвинять бюрократов. Однако целиком на них возлагают вину за взяточничество только 28% опрошенных; 35% считают, что предприниматели и чиновники в равной мере становятся инициаторами неофициальных вознаграждений за бюрократические услуги; каждый восьмой и вовсе переносит основную ответственность на предпринимателей, а затрудняются ответить — 25%.

Таким образом, отношения с представителями власти во многом определяются избранной предпринимателем деловой стратегией. Если он пытается уйти от давления вымогателей – это “пассивная” деловая стратегия (или стратегия откупа), связанная по преимуществу с досадными, но неизбежными дополнительными издержками. Иное дело “активная” стратегия (или стратегия подкупа), когда взятка открывает дорогу к получению дополнительных конкурентных преимуществ и в итоге приносит изрядную прибыль или экономию.

Успех вымогателей во многом обусловлен готовностью деловых людей использовать их “слабости” в своих интересах. Однако принципиально важно то, что поле деятельности предпринимателя неизбежно ограничено многочисленными барьерами. Поэтому рассматривать чиновника и предпринимателя в качестве равноправных экономических агентов “бюрократического рынка” было бы неверным. Здесь “заказывает музыку” чаще всего тот, кто

⁶ “Взятки платятся там, где есть какие-то нарушения, криминал, если же криминала нет, то за что платить” (директор сети магазинов).

получает деньги, а не тот, кто их платит. Зависимость предпринимателя от чиновника достаточно высока.

“Пока опыт показывает, что без людей, входящих в какие-либо властные структуры, бизнесом заниматься нельзя. То есть работать возможно, но невозможно зарабатывать много денег” (руководитель фирмы по торговле недвижимостью).

Дополнительные трудности в российской хозяйственной деятельности возникают в связи с качественными изменениями структуры бюрократических отношений за последнее десятилетие. Во-первых, в период реформ произошло серьезное перераспределение властных полномочий между институтами государственного управления, а также их иерархическими ступенями. Например, по мнению одного из предпринимателей, *“... сейчас районный чиновник в нашем городе может стоить больше, чем городской”* (председатель правления банка). Во-вторых, “размылись” советские бюрократические конвенции, определявшие, кто, сколько и за что мог требовать от просителя. “Брать по чину” – неотъемлемая часть бюрократического кодекса. Отсутствие подобных конвенций рождает элементы волюнтаризма и бюрократического хаоса, от которых предприниматель страдает не меньше, чем от самих поборов. Ослабление норм приводит к появлению необузданных appetитов и повышает соблазны принудительного воздействия. Трудно сказать, насколько быстро формируются соответствующие конвенции сейчас, но, видимо, это происходит.

Бюрократический кодекс пополняется и другими элементами. Если ранее, по свидетельствам предпринимателей, чиновник старался “урвать” и отойти в сторону, зачерпнув из “источника” спонтанной приватизации, то сегодня все чаще встречаются должностные лица, которые хотя и “берут”, но о деле тоже радуют. Многие стали лучше разбираться в профессиональных вопросах, появились элементы ответственности за принятые решения, желание обеспечить эффективный результат (что немаловажно, помимо прочего, и для сохранения собственного кресла). Воздаяние за услуги с этих позиций рассматривается бюрократом как “комиссионный процент” – “теневого”, но морально оправданный способ увеличения своих “постыдно низких” официальных доходов. *“Раньше была очень простая схема: за все надо было заплатить. Ты что-то обещал, тебе верили на слово, ты отдавал деньги, тебе давали доступ к земле или еще чему-то. Таких примеров очень много. Как правило, все эти организации давно лопнули. Мне кажется, за последние три года чиновники научились отличать тех, с кем можно работать, к ним уже относятся иначе”* (руководитель строительной фирмы).

От взятки к контракт-отношениям. Неформальные отношения предпринимателей с чиновничеством не сводятся к коррупции, а последняя не сводится к взяткам. Более того, взятка – всего лишь примитивная начальная форма этих отношений. Она опосредует короткие (разовые) взаимодействия и характерна преимущественно для чиновников мелкой и средней руки, а также для представителей малого бизнеса. С ростом уровня чиновника и масштабов бизнеса часто меняются не только “цена вопроса”, но и сам характер взаимоотношений. Сначала элементарная взятка перерастает в систему обмена услугами, которые принимают уже не денежную форму и не сво-

дятся к личным подаркам-подношениям. Отдаться, как известно, можно множеством других более замысловатых способов, например, устроив родственника к себе на работу или передав заказ "своей" фирме.

"Таким людям (чиновникам достаточно высокого уровня. – В.Р.) не взятку дают, а расплачиваются услугой – дачу построят, машину поменяют, отдых семье обеспечат. Наличные деньги перестают быть средством решения проблем, проблемы решаются через другой механизм" (руководитель фирмы по торговле медицинским оборудованием).

В дальнейшем с укреплением взаимного доверия между чиновником и предпринимателем их связь может плавно перерасти в длительное сотрудничество или неформальный "контракт-отношение", при котором обмен услугами как таковой по типу "ты – мне, я – тебе" вообще не обязателен. Речь идет о взаимной стратегической и тактической поддержке.

"Конечно, всегда между предприятием, особенно крупным, и администрацией есть отношения, которые не афишируются. Скажем, мы к ним обращаемся по тем или иным вопросам, они также могут к нам обращаться за помощью. Мы стараемся идти им навстречу, но это помощь другого рода. Иногда нужно выполнить какие-либо срочные работы, которые они не могут оплатить из бюджета. Например, ремонт церкви, еще что-нибудь. Или им надо какому-то чиновнику заезжому поставить телефон на дачу" (руководитель строительной организации).

Так, из сочетания принуждения и интереса возникают социальные нормы. Здесь у каждого есть определенная свобода выбора, но выбрав для себя линию поведения, каждый вынужден ей следовать. Действие постепенно начинает воспроизводить структуры сложившихся отношений.

"Если ты пойдешь один раз на такой компромисс, ты будешь идти на компромиссы бесконечно" (руководитель туристической фирмы).

"Если начинаешь платить, то из этого круга уже потом никогда не вырваться" (руководитель фирмы по оптовой торговле и таможенным операциям).

По нашему предположению, российское предпринимательство изначально разделилось по своей ориентации. Одни решили действовать через коридоры власти, другие предпочли приближаться к ним только в случае крайней необходимости в бюрократических услугах⁷. Первые, имея материальные и моральные издержки, старались удерживать и накапливать политический капитал, вторые искали опору в человеческом и культурном капитале – своем и своих "команд". По прошествии предпринимательского десятилетия можно констатировать, что если речь идет о сколько-нибудь крупном бизнесе, успешнее, как правило, действовали первые: их дополнительные издержки, конечно, выше, но и выгоды значительно больше⁸.

Основные группы предпринимателей (типология I). Выше рассмотрен процесс сегментирования рынков по множеству отдельных важных па-

⁷ "Первоначально сложились два типа предпринимательских стратегий в отношениях с государством – развитие снизу, без преференциальной поддержки государства и получение "мандата" от государства" [8, с. 381].

⁸ "Роль государства сейчас превалирует. На плаву остается тот, кто залезает в бюджет" (руководитель инвестиционной корпорации).

параметров. Типологизируем позиции предпринимателей по совокупности этих параметров. Факторный анализ позволил выделить шесть факторов, описывающих около 70% вариации признаков. Мы не будем раскрывать содержание всех факторов, остановимся на двух основных (34,1% вариации).

Фактор 1 – оценки распространенности бюрократических вымогательств и вовлечение в неформальные действия.

Фактор 2 – тип предприятия по размеру, доле государственной собственности, членству в предпринимательских организациях.

На основе этих двух факторов с помощью кластерного анализа предприниматели объединены в следующие четыре группы: лояльные к власти – 15%, стремящиеся к паритету с властью – 36%, активно конфликтующие с властью – 28%, откупающиеся от власти – 21%.

Группа 1. Лояльные к власти. Руководители первой группы относительно редко сталкиваются с вымогательствами чиновников. Незначительная доля средств тратится ими и на оплату неформальных услуг; у большинства представителей этой группы (57%) подобные расходы просто отсутствуют. Однако среднее число внешних проверок здесь одно из наиболее высоких (около трех в месяц).

Каждый третий руководитель считает отношения предпринимателей с чиновниками напряженными или конфликтными (табл. 3). Эта группа относительно лояльна к власти. В ней максимально (30%) число тех, кто предпочитает соблюдать закон при любых условиях, и только 11% склонны закон игнорировать, если он является препятствием для нормальной хозяйственной деятельности. Более половины (54%) предпринимателей в данной группе считают риск, связанный с нарушением законов, высоким.

При наличии бюрократических проблем здесь максимальна (43%) доля руководителей, считающих, что отношение властей к предпринимательству за последние годы улучшается. Минимально (25%) число тех, кто считает целесообразным активно влиять на представителей власти. Таким образом, рассматриваемая группа – далеко не самая благополучная, но наиболее дисциплинированная и лояльная к существующим формальным ограничениям. Она на 82% состоит из приватизированных государственных предприятий, доля средних и крупных предприятий здесь также наивысшая (46%).

Группа 2. Стремящиеся к паритету с властью. Эта группа – самая многочисленная. По данным опроса, распространенность чиновничьих вымогательств в ней также минимальна, а лично с вымогательствами вообще никто не сталкивается. В отличие от других, группа не испытывает не только прямого давления, но и контроля со стороны власти (табл. 3). Число внешних проверок на предприятиях незначительно: на 81% из них бывает максимум одна проверка в месяц, а ровно у половины – реже одного раза в месяц.

На неформальные услуги представители данной группы тратят немного; у 51%, эти затраты вообще отсутствуют. К тому же они довольно высоко оценивают риск систематического нарушения законов: здесь практически отсутствуют те, кто считает, что подобного риска не существует (их всего 4%). Таким образом, наблюдается стремление удержаться в рамках формальной экономики.

Острые проблемы с представителями власти на фоне других групп здесь имеют относительное меньшинство (21%). Минимальна (с отрывом) и доля тех, кто считает отношения власти и бизнеса напряженными или конфликтными – 17%. Одновременно максимальна (с наименьшим отрывом) доля тех, кто характеризует взаимоотношения власти и бизнеса как взаимное невмешательство – 47% (табл. 3).

Таким образом, вторая группа руководителей находится в самой спокойной и благоприятной ситуации. Им удается избегать столкновений с властями и изматывающих проверок, не тратить средства на оплату бюрократических услуг и при этом не навлекать гнев бюрократов, сохраняя с властью отношения взаимного невмешательства и нейтралитета.

В основном речь идет о руководителях негосударственных предприятий (94%). В группе преобладают (91%) малые предприятия, распределение по сферам деятельности максимально равномерное.

Группа 3. Активно конфликтующие с властью. Оценки распространенности вымогательств со стороны чиновников в третьей группе намного выше, чем в первых двух (66%). А число тех, кто имеет личный опыт столкновений с подобными вымогательствами – самый высокий среди всех групп (45%). Максимальна и доля тех, кто убежден, что вымогательства становятся все чаще и чаще. Возрастание принуждения со стороны чиновничества влечет за собой дополнительные издержки. В итоге каждый пятый руководитель заявляет, что тратит значительные средства на оплату неформальных деловых услуг (число тех, кто признается в наличии подобных расходов, превышает 70%). Поскольку неформальные издержки связаны с переступанием границ закона, степень законопослушания по сравнению с первой и второй группами здесь заметно снижена. Абсолютное большинство (82%) считает, что соблюдать закон надо “по мере возможности”. 17% составляет доля тех, кто не видит большого риска в систематических нарушениях закона.

Взяты в ситуации, разумеется, чиновничество. Именно на них как инициаторов взяточничества чаще указывают руководители третьей группы (36%). Средняя численность внешних проверок здесь максимальна (четыре в месяц). На 60% предприятий приходят с контролем три и более раз в месяц, а на каждое седьмое (15%) – более пяти раз. Главное, что отличает данную группу от остальных, – это распространенность (55%) оценки отношений бизнеса и власти как напряженных или конфликтных (в том числе откровенно конфликтных – 6%). Впрочем, если учитывать лидерство предприятий третьей группы по числу проверок, это не удивительно (табл. 3).

Напряжение и конфликты ищут своего выхода. Потому закономерным выглядит максимальная готовность представителей данной группы к политическому действию: считают необходимым влиять на представителей власти 53% руководителей. Основную часть третьей группы составляют малые предприятия, однако доля крупных и средних здесь значительна (19%). Приватизированных предприятий немного (11%) (табл. 3). Большинство (56%) созданы в 1994-1997 годах.

Группа 4. Откупающиеся от власти. Последняя группа также находится в зоне повышенного принуждения. Две трети руководителей здесь

указывают на частые вымогательства со стороны чиновников. Правда, личный опыт таких столкновений, по сравнению с третьей группой, имеет меньшее количество руководителей (34%), но значительные издержки на оплату неформальных услуг встречаются чаще (29%) (возможно, здесь выше размер платы). 73% считают совершенно невозможным избавиться от вымогательства. При этом текущий контроль за предприятиями нельзя рассматривать как значительный. Среднее число внешних проверок невелико (в 98% случаев количество визитов не превышает двух в месяц). Вероятно, руководителям данных предприятий удастся успешно откупаться от должностных лиц. 21% руководителей уверены, что мешающий закон лучше всего игнорировать, 25% заявляет, что риск систематических нарушений закона сегодня фактически отсутствует, если не допускать ошибок (табл. 3).

В результате доля тех, кто указывает на напряженность в отношениях власти и бизнеса, хотя и высока (39%), но значительно уступает показателям третьей, "конфликтной" группы. Конфликт в четвертой группе наблюдают только 2%. Оптимизма в оценке отношения представителей власти к предпринимателю здесь не обнаруживается. Но доля тех, кто призывает влиять на нее минимальна (23%). Четвертую группу на сто процентов составляют негосударственные предприятия, а доля малых предприятий здесь максимальна – 98%. Среди них больше всего (39%) фирм, созданных в 1996-1997 годах. Так что речь преимущественно идет о новом малом бизнесе.

Отношения с деловыми партнерами и соблюдение соглашений

Как происходит поддержание контрактных отношений между предпринимателями? Традиционная экономическая теория опирается на предпосылки "правового централизма", исходя из наличия эффективного законодательства, а также действенного государственного и судебного контроля⁹. В условиях современной России слабость подобных предпосылок становится более заметной, чем в западных странах. Поэтому особое значение приобретают "горизонтальные" формы контроля за выработкой соглашений и выполнении обязательств, принимаемые непосредственными участниками хозяйственных операций. Немаловажным элементом подобного контроля становятся принудительные санкции. В свою очередь, принуждение не остается зоной чистого насилия, оно влечет за собой образование устойчивых сетей неформального делового обмена, формирование этики бизнеса, связанной с воспроизводством элементов деловой культуры. В результате первоначальный экономический интерес преломляется в специфические отношения, которые слабо напоминают "стерильный" экономический обмен. В ход пускаются разнообразные средства – денежные рычаги и деловые услуги, увещания и угрозы, неформальные связи и личное обаяние.

⁹ "В большинстве исследований экономических обменов предполагается наличие эффективных правовых норм разрешения контрактных споров, а также грамотное, тонкое и не дорогостоящее применение их судами" [2, с. 56].

Таблица 3

Оценка предпринимательскими группами их отношений с представителями органов государственной власти, %

Тип предприятия	Группы:				откуда от власти
	лояльных к власти	паритета с властью	конфликта с властью		
Количество предприятий	28	70	53		41
<i>Проблемы с органами власти</i>	46	21	45		49
Имеют острые проблемы с представителями власти	3	1	4		1
Численность внешних проверок на предприятии (в среднем в месяц)	11	11	66		68
<i>Вымогательства чиновников</i>	4	0	45		34
Полагают, что вымогательства чиновников встречаются часто	11	12	45		42
Часто сами сталкиваются с вымогательствами чиновников	7	11	64		73
Считают, что вымогательства стали чаще за последние годы	4	4	21		29
Считают невозможным избавиться от взятки	11	14	12		21
Считают значительные средства на неформальные деловые услуги	54	58	35		23
<i>Отношение к закону</i>	32	17	55		39
Считают, что лучше игнорировать мешающий закон	15	4.5	2		3
Считают, что риск при нарушении закона высок	25	42	53		23
<i>Отношения с властями</i>	82	6	11		0
Считают отношения с представителями власти напряженными или конфликтными	54	91	81		98
Получали финансовую поддержку от органов государственного управления					
Считают необходимым влиять на представителей власти					
<i>Тип предприятия</i>					
Доля приватизированных государственных предприятий					
Доля малых предприятий					

По данным анкетного опроса, большинство российских предпринимателей, не сговариваясь, выдвигают сходные требования по отношению к своим партнерам, связанные в основном с порядочностью и обязательностью. По-видимому, что волнует предпринимателя не моральный облик делового партнера как таковой. Честность и порядочность являют собой острую практическую проблему деловых взаимоотношений.

Распространенность нарушений деловых обязательств. Ответы предпринимателей свидетельствуют о том, что нарушения деловых обязательств в российском бизнесе широко распространены. Их наличие отмечают более 90% руководителей (в том числе, на частые нарушения указывают 49 % (табл. 4)¹⁰.

Таблица 4

Оценка частоты нарушений деловых обязательств, %

Вопросы	Распределения
<i>Как часто наблюдаются нарушения деловых отношений в российском бизнесе?</i>	
Часто	49
Иногда	43
Никогда	8
Всего, абс	225
<i>Как часто приходится лично сталкиваться с нарушениями деловых обязательств?</i>	
Часто	32
Иногда	50
Никогда	18
Всего, абс	226
<i>Как изменилась ситуация с нарушениями деловых обязательств за последние 2-3 года?</i>	
Стали чаще	22
Без изменений	50
Стали реже	28
Всего, абс	225
<i>Возможна ли сегодня успешная деятельность без нарушения деловых обязательств?</i>	
Нет	11
С трудом	37
Да	52
Всего, абс	224

Личный опыт, связанный с нарушениями деловых обязательств, имеют 82% опрошенных руководителей (в том числе часто – 32%). Существенно то, что контраст между общими оценками и личным опытом в данном случае относительно невелик. В оценке динамики данного явления на российских рынках за последние 2-3 года наблюдаются проблески оптимизма: 28% ру-

¹⁰ Приведенные данные близки результатам нашего опроса на Первом всероссийском конгрессе представителей малого предпринимательства (1996 г.), где нарушения деловых обязательств в российском бизнесе отметили около 93% руководителей малых предприятий (в том числе частые – 41 %) [13, с. 74-75].

ководителей считают, что нарушений стало меньше. Однако немалая доля (22%) придерживаются противоположной точки зрения (считают, что ситуация осталась неизменной 50 %).

В оценках возможности успешной деятельности без нарушения деловых обязательств предприниматели намного оптимистичнее, чем в оценке вымогательства чиновников. Только 11% опрошенных полагают, что сегодня работать без нарушений обязательств невозможно (возможно – 52 %, возможно с трудом – 37 %) (табл. 4)².

Дефицит доверия и предпринимательские стратегии. Несоблюдение деловых контрактов влечет за собой материальные издержки, которые руководители попросту начинают заранее закладывать в бизнес-планы. Наряду с этим возникает и более серьезное институциональное последствие – подрыв доверия к контрагентам. Недоверие распространяется не только на малознакомых людей, но часто и на более узкий деловой круг. К постоянным партнерам степень доверия может быть достаточно высока, но все же, как признался один из предпринимателей, “полного доверия у меня в бизнесе нет ни к кому” (руководитель фирмы по торговле недвижимостью).

Насколько спокойно предприниматели реагируют на обман со стороны партнеров? Воспринимается он как своего рода “норма” или аномалия? К какого рода санкциям тяготеют нынешние предприниматели? По нашим данным, большинство тех, кто встречается с обманом и угрозой потерять значительные денежные суммы, пытаются разрешить вопрос неформальными мирными средствами – уговорить, убедить партнера или заказчика (55%). Готовы пойти по формальному пути и обратиться в арбитраж намного меньшее количество предпринимателей – 24% (в основном представители более крупных предприятий). Хотя, по мнению специалистов, в 1995 году произошел резкий скачок, и количество обращений в государственный арбитраж существенно возросло [15, с. 6-7]. По свидетельству председателя Высшего арбитражного суда В. Яковлева, в 1996 году общее число обращений увеличилось на 20% [16].

А как поступают остальные? Склонны решить вопрос при помощи силовых методов 11% предпринимателей. Не исключено, что эта группа тяготеет к криминальным и полукриминальным рыночным сегментам. Ничего не собираются предпринимать 4%³; намерены “отыгаться в следующий раз” – 3 % предпринимателей.

Почему же по-прежнему мало обращаются в арбитраж? Арбитражные процедуры имеют затяжной характер и связаны с дополнительными издержками – от 1,5 до 5% суммы иска. К тому же нет гарантии на восстановление справедливости ввиду обширных внеправовых зон, не урегулированных действующим законодательством. Да и не всегда можно рассчитывать на

² Эти данные совпадают с результатами опроса 1996 года [13, с. 75-76].

³ В 1993 году мы спрашивали московских предпринимателей, продолжают ли они поддерживать отношения с ненадежными партнерами. 31% ответивших признали, что их приходится продолжать; 55% заявили, что чаще всего разрывают деловые отношения [14, с. 36].

возмещение убытков. Привлекает внимание еще одна причина, сформулированная одним из опрошенных предпринимателей:

“Обратиться в суд – означает испортить отношения окончательно. Обычно все рано или поздно рассчитываются. К тому же где гарантия, что и мы когда-нибудь не окажемся в таком же положении, когда рассчитаться сразу не сможем. К тому же через суд получить деньги очень долго. Ну, и опять же повторяю: не принято это. Есть понятие “мы” и понятие “они”. Все государственные структуры во главе с налоговой инспекцией (сюда же входит и арбитраж) – это “они”. Получается, что к ним обращаться за помощью – это дурной тон в бизнесе” (директор торговой-производственной фирмы).

Таким образом, помимо затянутости и неэффективности процедур, их частой “неподъемности”, особенно для малого предпринимательства, играют роль еще и неформальные ограничения, связанные с традицией решать “скользкие” вопросы в “своем кругу”. Логика “негативной солидарности”, основанной на противопоставлении “мы” (предприниматели) и “они” (власти, государство), продолжает работать. И привлечение третьих лиц зачастую рассматривается не как нормальная процедура, а как желание “прижать”, “подставить”.

Итак, заключение формальных договоров не спасает предпринимателя от неприятных неожиданностей. Во-первых, культура письменного договора пока не вполне развита. Во-вторых, все необходимые условия в договор не впишешь, от всего на свете не застраховаться. В-третьих, наличие договора не гарантирует своевременного выполнения обязательств. Поэтому необходимы дополнительные средства контроля. Испытанным является выдвижение условий о предоплате. Из-за недостаточности формального контроля требуются также тщательные проверки потенциального делового партнера⁴.

“Каждого нового партнера мы проверяем – длительно, тщательно, и если начинаем работать с ним, то на тех условиях, которые для нас достаточно безопасны” (руководитель группы компаний).

По данным интервью, намеренные обманы в российском бизнесе сегодня встречаются реже, чем на рубеже 1990-х годов, не потому что все стало честнее, а потому, что все стало осторожнее.

Образование деловых сетей. Проверки контрагентов связаны с дополнительными издержками. Однако и они не дают гарантии в благополучном исходе дела. Его вероятность значительно повышается в процессе образования деловых сетей (networks). Деловая сеть представляет собой устойчивую и относительно замкнутую совокупность связей между постоянными партнерами. Она основана на сочетании средств формального контроля и неформального обмена услугами. Есть основания полагать, что деловые сети играют все возрастающую роль в российском бизнесе.

За прошедшее десятилетие серьезно повысилась избирательность в деловых отношениях. Она выражается в попытках провести достаточно резкую

⁴ “Таким образом, безличные контрактные отношения замещаются контрактными отношениями, в которых облик сторон играет немаловажную роль” [18, р. 185].

черту, отделяющую людей "своего круга" от всех прочих агентов, замкнуть отношения на проверенную, хорошо контролируруемую сеть.

"Значительно сузился круг людей, с которым общаются. Раньше люди печатали сотню визиток и раздавали их в течение недели, причем часто не зная кому. Теперь мы все ходим без визиток, потому что мы уже ни с кем не знакомимся. А если и знакомимся, то нас знакомят люди, чья репутация ни в ком не вызывает сомнений... Круг не то что замкнулся, но он расширяется очень медленно" (руководитель группы предприятий).

Из кого формируются неформальные деловые сети? Видимо, за последнее пятилетие в этом вопросе произошли достаточно серьезные изменения. Общеизвестно, что на первых этапах бизнес предпочитали делать в первую очередь с родственниками, друзьями и хорошими знакомыми [19, с. 7-8]. Бурные девяностые годы нередко приводили к разрушению первоначальных "команд". Но это не означало, что предприниматель оставался один на один с деловым миром. На смену тесным внутрифирменным "командам" приходили более гибкие межфирменные "корпорации". Они построены уже не столько на давнем личном знакомстве (по школе, университету, прежней работе), сколько на знании профессиональных качеств человека, его деловой репутации. *"Уже достаточное количество партнеров проверено, нет проблем выяснять что-то. Ты уже не можешь появиться в бизнесе из ниоткуда, никто тебе ничего не даст. А раньше давали"* (руководитель инвестиционной компании).

Функционирование деловых сетей основано на том, что контрактные отношения дополняются и подкрепляются неформальными взаимными услугами. Речь идет о послаблениях при заключении контракта, а также о гибком дополнении контрактных условий. Имеются в виду следующие льготы:

Снижают цену	55 %
Не требуют предоплаты	44 %
Позволяют задержать оплату	39 %
Оказывают дополнительные бесплатные услуги	30 %
Позволяют отобрать лучшую продукцию и услуги	14 %
Другие	3 %

Готовы ли предприниматели оказать более существенную помощь постоянному партнеру? В частности, выделяют ли они ему достаточно крупную сумму из свободных средств, если фирма партнера оказалась в сложном финансовом положении? Только каждый пятый сказал категоричное "нет", а каждый четвертый затруднился с ответом. Более половины, таким образом, склонны оказать финансовую поддержку, но на разных условиях: дадут деньги без процентов 27%, под льготный процент – 25%, под рыночный процент – 3%. Так что уровень расположенности предпринимателей к внеконтрактным отношениям достаточно высок.

Основные группы предпринимателей (типология II). С помощью факторного анализа выделено четыре фактора, описывающих 78,5% вариации признаков. Значение двух основных факторов таково:

Фактор 1 – тип и размер предприятия (более крупные и приватизированные против малых и новых негосударственных предприятий).

Фактор 2 – частота нарушений деловых обязательств (включая общую оценку и личный опыт).

С учетом этих факторов, методом кластерного анализа предприниматели были сгруппированы в следующие три группы: крупный и средний бизнес – 15%, малый бизнес (рисковые сегменты) – 33 %, малый бизнес (спокойные сегменты) – 52 %⁵.

Группа 1. Крупный и средний бизнес. Практически все крупные и средние предприятия попали в одну группу. Мы уже говорили о том, что в целом относительно крупные фирмы в большей степени, чем малые предприятия, страдают от последствий деловой необязательности. И в данном случае почти две трети их представителей считают, что нарушения деловых соглашений в российском бизнесе случаются часто (63%), а половина сами сталкиваются с подобными нарушениями (50%). Причем, динамика нарушений за последние годы оценивается пессимистично. А вот оценки возможности избавиться от данного явления относительно оптимистичны – буквально никто не считает это невозможным (табл. 5).

Сталкиваясь с попытками обмана, большинство руководителей крупных и средних предприятий склонны обратиться в арбитраж (71%). К неформальным убеждениям прибегает только каждый четвертый, а к силовым воздействиям – никто.

Две трети предприятий в данной группе являются приватизированными (табл. 5).

Группа 2. Малый бизнес (рисковые сегменты). Данную группу на сто процентов составляют малые предприятия. Практически все их руководители (98%!) считают нарушения обязательств частым явлением, а постоянно с этим сталкиваются 70%. Пессимистичны и оценки динамики нарушений. Повышенная нестабильность позволяет отнести деятельность предприятий второй группы к рисковым сегментам малого бизнеса. В этой группе минимальное количество (13%) тех, кто в случае обмана намерен пойти в арбитраж, и максимальна (20%) доля тех, кто попытается применить силу или вообще оставит все как есть (7%). Большинство же попытается решить вопрос путем неформальных переговоров (57%). В данной группе наименьшее число желающих пойти в милицию в случае силовых вымогательств и угроз и наибольшее число тех, кто обратится за помощью к охранным агентствам и криминальным группировкам (табл. 5).

Повторение ситуаций, связанных с нарушениями обязательств, заставляет предпринимателей активно собирать информацию, в том числе через неформальные деловые контакты, стимулировать развитие более устойчивых деловых сетей, закреплять отношения с постоянными партнерами. Каждый третий руководитель постоянно предоставляет льготы своим партнерам, и каждый третий готов оказать им беспроцентную финансовую поддержку. Таким образом, предприятия данной группы глубже других погружены в неформальную экономику. 94% предприятий во второй группе относятся к новому негосударст-

⁵ Различие между “рисковыми” и “спокойными” сегментами произведено по степени неопределенности во взаимоотношениях с партнерами, по вероятности столкновения с несоблюдением соглашений.

венному бизнесу (табл. 5). Основная масса предприятий занята в сферах оптовой и розничной торговли, общественного питания и бытового обслуживания, финансах и обслуживании функционирования рынка.

Группа 3. Малый бизнес (спокойные сегменты). Третья группа также практически целиком состоит из малых предприятий, но ситуация здесь существенно иная. Только каждый десятый руководитель указывает на частые нарушения обязательств в российской деловой среде, а частые личные столкновения с подобными нарушениями не отметил ни один (!). Хотя есть доля пессимистов, негативно оценивающих динамику данных процессов, но, по-видимому, преимущественно они относят это к чужому опыту.

Таблица 5

Оценка предпринимательскими группами ситуации нарушения деловых обязательств, %

Тип предприятия и характеристики ситуации нарушения деловых обязательств	Крупный и средний бизнес	Малый бизнес (рисковые сегменты)	Малый бизнес (спокойные сегменты)
Количество предприятий	24	54	84
<i>Нарушения деловых обязательств</i>			
Нарушения обязательств часто встречаются в российском бизнесе	63	98	10
Часто лично сталкиваются с нарушениями обязательств	50	70	0
Нарушения обязательств стали чаще за последние годы	39	32	17
Невозможно избавиться от нарушения обязательств	0	11	13
<i>Реакция на обман со стороны партнера</i>			
Попытаются убедить, уговорить	25	57	56
Обратятся в арбитраж	71	13	21
Попробуют применить силу	0	20	11
<i>Тратят значительные средства</i>			
На поиск и приобретение информации	26	26	18
На охрану и безопасность бизнеса	0	22	15
На неформальные деловые услуги	0	24	8
<i>Отношение к закону</i>			
Считают, что лучше игнорировать мешающий закон	9	20	11
<i>Отношения с партнерами</i>			
Получали финансовую поддержку от других предприятий	5	23	15
Получали финансовую поддержку от частных лиц	10	50	27
<i>Тип предприятия</i>			
Доля приватизированных государственных предприятий	63	6	17
Доля малых предприятий	0	100	99

Представители третьей группы также тяготеют к неформальным способам разрешения спорных проблем – попытаться убедить недобросовестного партнера (56%). Но в отличие от второй группы, здесь меньше руководителей, склонных прибегнуть к силе (11%), и больше желающих обратиться в арбитраж (21%). В целом, особенно по сравнению со второй группой, данную группу можно характеризовать как относительно спокойный сегмент рынка с суженными зонами неопределенности.

Основная часть предприятий третьей группы – негосударственные с момента создания, но есть и группа приватизированных структур (17%). Обращает на себя внимание относительно высокая доля новых предприятий, созданных в последние два года (36%) (табл. 5).

Отношения предпринимателей с силовыми структурами

Частое несоблюдение обязательств заставляет предпринимателей вырабатывать предохраняющие нормы делового взаимодействия, в том числе осуществляемого методами организованного насилия. Этика бизнеса в данном случае чаще всего не основывается на общепринятых моральных установках, представлениях о справедливости или воздаянии по заслугам, а порождается реалиями жизни. Вот как выразил это один из предпринимателей: "Невыполнение обязательств – может быть, именно это привело всех к более жесткому соблюдению договорных условий" (руководитель фирмы по поставкам топлива). Если в западных странах доверие к партнеру является закономерным подкреплением и развитием формального контракта, то в сегодняшней России оно, как правило, зиждется на неформальных отношениях.

Распространенность угроз и насилия в бизнесе. Давая общую оценку ситуации в российском бизнесе, 79% опрошенных предпринимателей считают, что угрозы и насилие в бизнесе существуют, в том числе каждый шестой (17%) уверен, что силовые методы применяются часто (не наблюдают их вообще 21%) (табл. 6)⁶.

Несмотря на общий негативизм оценок, использование силовых методов по степени распространенности уступает таким явлениям, как чиновничьи вымогательства и нарушения деловых обязательств. Именно в части силовых методов наблюдается максимальный контраст между общими оценками ситуации и личным опытом. Лично сталкиваются с подобными методами 42% руководителей, то есть почти вдвое меньше, чем при оценках общей ситуации, а часто становятся объектом силовых вымогательств только 3%, то есть в 5-6 раз меньше общих оценок. 58% опрошенных не сталкиваются с этим явлением вовсе⁷. С нашей точки зрения, мнение о тотальной кримина-

⁶ По результатам опроса на Первом всероссийском конгрессе представителей малого предпринимательства (1996 год), распространенность силовых методов оказывалась чуть выше. Их существование в российском бизнесе отметили около 83% руководителей малых предприятий (в том числе, частое применение – 26%) [13, с. 77-78].

⁷ Это в принципе не противоречит и результатам других, более ранних количественных данных. По итогам репрезентативного опроса московских предприни-

лизованности российского бизнеса во многом является результатом деятельности средств массовой информации, которые, в отличие от случая с коррупцией, серьезно преувеличивают ее масштабы.

Таблица 6

Оценки частоты столкновений с угрозами и силовыми вымогательствами, %

Вопросы	Распределения
<i>Как часто применяются угрозы и силовые вымогательства в российском бизнесе?</i>	
Часто	17
Иногда	62
Никогда	21
Всего, абс	210
<i>Как часто приходится лично сталкиваться с угрозами и силовыми вымогательствами?</i>	
Часто	3
Иногда	39
Никогда	58
Всего, абс	213
<i>Как изменилась ситуация с угрозами и силовыми вымогательства за последние 2-3 года?</i>	
Стали чаще	14
Без изменений	56
Стали реже	30
Всего, абс	210
<i>Возможна ли сегодня успешная деятельность без угроз и силовых вымогательств?</i>	
Нет	8
С трудом	34
Да	58
Всего, абс	215

Только 14% руководителей считают, что угрозы и силовые вымогательства за последние 2-3 года участились. Почти каждый третий уверен, что они стали реже (остались неизменными – 56%). Оптимистичны и оценки возможности избавиться от применения силы в деловых отношениях. Не считают это возможным в нынешних условиях только 8% предпринимателей.

мателей, проведенного нами в 1993 году, часто сталкивались с силовыми вымогательствам те же 3% руководителей. Правда, заметно большая группа опрошенных (75%) тогда заявили, что не имеют подобного опыта вовсе (имеют иногда – 22%). Однако нужно иметь в виду, что вопрос касался лишь давления со стороны рэкетиров [14, с. 34-35]. При более широкой постановке вопроса показатели несколько выше. Приведем данные ВЦИОМ, полученные практически в тот же период на основе опроса 426 руководителей предприятий. Много раз приходилось сталкиваться со случаями рэкета, вымогательства, контроля со стороны криминальных группировок 7% руководителей, иногда – 23%, не приходилось – 70%. По группе руководителей частных предприятий эти цифры соответственно 9%, 37% и 54% [20].

Более половины (58%) уверены в возможности отказа от силовых методов, а каждый третий отмечает, что это возможно с трудом (34%)⁸ (табл. 6).

Насилие и транзакционные издержки. Угрозы и фактическое применение силовых методов сопряжены не только с неприятностями и переживаниями, но и с неизбежными дополнительными издержками, которые имеют как объекты, так и субъекты насильственных действий. Они включают: расходы на охрану предприятия и его руководителей, выплаты внешним защитным структурам, оплату дополнительных силовых услуг.

Каковы масштабы транзакционных издержек, связанных с обеспечением защиты бизнеса? Добровольно-принудительная "крыша" может обойтись предпринимателю в 10-15% доходов, но сумма легко может достигать и одной трети этих доходов. Так, выплачиваемая доля заметно возрастает, если в дополнение к обеспечению безопасности (недопущению других силовых группировок) силовые структуры вкладывают в дело капитал.

Профессиональные силовые группы широко используются для выяснения отношений с недобросовестными и необязательными партнерами и клиентами. Самой популярной услугой является "выбивание" долгов. Цена силовых услуг достаточно высока. Утверждают, что привлечение уголовной "братвы" обходится в половину возвращаемой суммы, легальные охранные агентства берут от 15 до 40% [21, с. 20].

По данным опроса, издержки безопасности таковы. О наличии специальных расходов на охрану бизнеса заявили 53%, 36% считают эти издержки незначительными для своего предприятия, а 18% рассматривают их как значительные. При этом расходы на охрану и безопасность закономерным образом связаны с частотой силового воздействия.

Указанные издержки неравномерно распределены по сегментам рынков. В целом насилие концентрируется там, где быстрее оборачиваются средства и проще характер хозяйственных операций (сложность и непрозрачность операций затрудняют применение силы, взывающей к простым решениям).

Известно также, что представители силовых структур часто появляются у дверей предприятия после того, как оно "открылось" широкой публике, то есть начало себя рекламировать. Гипотеза о связи издержек на рекламу деятельности и опыта столкновений с организованным насилием нашла определенное подтверждение в полученных нами данных.

Применение силы и деловая этика. Как предприниматели реагируют на факты насилия? Каждый третий (34%) предпочитает обходиться собственными силами; только каждый восьмой (13%) склонен обратиться в милицию; еще меньше (8%) желающих прибегнуть к услугам зарегистрированных охранных агентств; в то же время 15% готовы обратиться за помощью к криминальным группировкам. Значительная группа (30%) предпринимателей затруднилась дать определенный ответ.

⁸ Новые данные практически совпадают с результатами нашего опроса на Первом всероссийском конгрессе представителей малого предпринимательства. Так, на невозможность отказа от силовых методов тогда указывали 9% малых предпринимателей (возможно – 52%, возможно с трудом – 38%) [13, С. 76-78].

В ходе исследования был получен ряд свидетельств того, что в российском бизнесе происходит сокращение зон применения силовых методов. Каковы его причины? Известно, что “криминал” сосредоточивается возле быстрых и легких денег. К сегодняшнему дню, по заверениям многих предпринимателей, такие рыночные сегменты значительно сузились. И, следовательно, для криминальных групп понизилась привлекательность многих форм бизнеса.

“Период, когда делались рискованные деньги, большие, быстрые, закончился. Сейчас это рутинная, сложная тяжелая работа, здесь нет сверхприбыли, а где нет сверхприбыли, туда не лезут вымогатели” (руководитель риэлтерской фирмы).

Однако более важная причина, по нашему мнению, состоит в том, что завершён первоначальный раздел сфер влияния – между легальными и нелегальными структурами, а также внутри криминального сообщества. По мнению одного из опрошенных предпринимателей, *“на сегодняшний момент все сферы влияния поделены. У серьезных так называемых крыш делить больше нечего”* (руководитель фирмы в области торговли и сферы услуг). Это приводит к постепенной рутинизации насилия – превращению его в “нормальный” элемент хозяйственной жизни. Вспышки грубого насилия (включая стрельбу) возникают время от времени – при попытках передела зон влияния и как санкции против злостных нарушителей. Но они касаются внутренних “разборок” между криминальными группировками, охраняющими границы “владений”, происходят в спорных зонах и деятельности большинства предпринимателей не затрагивают.

Наконец, важная причина, объясняющая динамику насилия в российском бизнесе, связана с качественным преобразованием самих криминальных структур, их вращением в “белые” и “серые” сегменты рынков. Выбираясь на “свет”, они вынуждены менять привычные установки и придерживаться правил, характерных для деловой, а не уголовной среды. Это обусловлено разными мотивами. Здесь и необходимость “отмывать” добытые средства, и забота о благополучном будущем своих детей, и приобретение престижного облика “честного бизнесмена”. Приведем выдержки из интервью.

“Страхи по поводу обложения “черной” данью стали меньше. И одна из причин на самом деле еще в том, что не бывает экономики, криминализованной навечно. Рано или поздно все сталкиваются с проблемой: деньги, чтобы жить, должны работать. Они должны обращаться и приносить прибыль. Отсюда и инвестиции, которые многие криминальные сообщества делают легально” (руководитель компьютерной фирмы).

“Криминальные структуры так или иначе уходят в бизнес. В бизнесе хочешь или не хочешь, но должен придерживаться каких-то правил” (руководитель финансовой группы).

В итоге стал другим и облик криминальных группировок. Время неопытных “накаченных” мальчишек в целом прошло. Их заменили люди, пытающиеся разобраться не только в расстановке сил, но и в хозяйственных операциях.

“Нынешние бандиты и бандиты 1991 года – это разные люди. Прежние ютились в подвалах, а нынешние сидят в хороших кабинетах, они очень

разумные. Просто они знают, где можно что-то взять, а где нельзя. Если надо получить информацию про какой-либо завод, то им проще создать свою аудиторскую фирму и действовать напрямую, а не ходить и выпытывать у кого-то нужную информацию” (руководитель аудиторской фирмы).

Итак, зоны фактического применения насилия сокращаются, а отношения организованного насилия “упорядочиваются”, рутинизируются. Но это означает не исчезновение “криминалитета”, а изменение характера криминализации бизнеса. Противостояние сменяется взаимопроникновением. Вместо лихих и случайных “наездов” появились более устойчивые и “цивилизованные” формы контроля за хозяйственной деятельностью.

Как устанавливается порядок в условиях подобного организованного насилия? Это происходит путем четкой идентификации агентов, имеющих легитимное право осуществлять насилие в означенном сегменте рынка, и исключения всех прочих, “случайных” агентов. Взаимоотношения строятся здесь на основе особой этики, возникающей из уважения к силе. Это обычное право, подпираемое “кулачным правом”. Легитимное право на насилие подкрепляется не столько соблюдением соглашений или верностью слову, сколько устойчивостью тех позиций, которые занимает силовая группировка. Она должна быть достаточно сильна, чтобы длительное время контролировать свою зону, ограждая ее от “наездов” соседей, гастролеров и “полублатной мелочи”. Устойчивость позиций группировки становится основанием ее исключительных прав.

“Во-первых, как это ни странно звучит, дает знать введение новых статей уголовного кодекса – многие стали чтить закон. Во-вторых, многие из сильных криминальных структур уже чураются своего прошлого и уже пытаются скопленный капитал прокручивать официальными способами. В-третьих, огромная конкуренция среди них обуславливает не только пожирание друг друга, но и боязнь мелкой шпаны высунуться... Если раньше... они ничего не боялись, то сейчас они боятся и милиции, и законов, и своих, которые покрупнее” (руководитель строительной фирмы).

В малых городах, вдали от столиц связи бизнеса и силовых структур оказываются более тесными, “домашними”. Здесь меньше грубых эксцессов, но не меньше криминального влияния. Просто договоренности устанавливаются быстрее, и раздел происходит более эффективно.

Эволюция государственных охранных структур. Как известно, самую прочную и надежную “крышу” предоставляют государственные охранные структуры. Помимо этого, их услуги еще и дешевле в силу относительно низких издержек. Ибо возможности у официальных структур шире, а риск на порядок меньше, чем у нелегалов. За ними стоит закон, огромная профессиональная корпорация и суд, который расположен решать дело в их пользу. Поэтому, несомненно, многие предприниматели хотели бы иметь “крышу” от МВД (а еще лучше от ФСБ), однако не все могут ее получить. И это вопрос не прейскуранта цен на услуги, а наличия нужных связей. Правоохранительные органы в состоянии оградить от “наездов”, но помогать будут не всякому. “Свобода выбора” стратегии безопасности имеет, таким образом, структурные ограничения. “Свой человек” в органах – важный элемент социального капитала, крайне желательный для успешной деятельности.

За последнее пятилетие, несмотря на ничтожный срок, государственные силовые структуры претерпели значительные изменения. Прежде всего, произошло их укрепление. Это укомплектование более подготовленным профессионально и физически личным составом, улучшение материального обеспечения и технического оснащения, создание сети специальных подразделений.

Характерным элементом эволюции правоохранительных органов стала коммерциализация. Их сотрудники подрабатывают как формальным – во вневедомственной охране в нерабочее время, так и неформальным путем, патронируя выборочные объекты в ходе выполнения основных служебных обязанностей. Новой особенностью государственных силовых структур становится их сближение и даже срастание с криминальным миром. Это не означает, как порой представляют, что правоохранительные органы повсеместно продажны и мафиозны, хотя коррупция, разумеется, и здесь встречается нередко. Речь идет о другом. Формируется гибкая система неформальных связей государственных и окологосударственных органов с криминальным миром, выполняющая следующие функции: раздел сфер влияния и платежеспособной клиентуры, материальная подпитка работников органов за счет отчислений от криминальных доходов, контроль за криминальным миром.

Предприниматели отмечают, что методы и устанавливаемые силовые порядки различных структур во многом сходны. Это могут быть люди в погонах, те, кто недавно снял погоны, но сохранил связи в органах, а также те, кто по роду деятельности избегал людей в погонах – отличить их по внешнему (“бандитскому”) поведению не всегда просто.

Происходит сегментация рынков по степени криминализации и распространности силовых методов. Криминал тянется не просто к шальным доходам, но и к темным сегментам рынков. И чем глубже предприниматель уходит в “тень”, тем вероятнее подвергается риску силового воздействия и должен уделять больше внимания самообороне.

“Бандитскими крышами пользуются те, кто занимается бизнесом совсем незаконным. К нему относится торговля водкой и пивом, наркотиками, машинами и оружием. Остальные стараются пользоваться государственной “крышей”. Имеются в виду налоговая полиция, ФСБ, милиция и т. д. Они оказывают услуги качественно и за небольшие деньги. Естественно, неофициально” (директор торгово-производственной фирмы).

Степень защищенности зависит также от масштабов предприятия и его близости к государству. И дело здесь не только в возможности создать собственные охранные подразделения. С крупными структурами, особенно если они принадлежат государству или обслуживают его, предпочитают не связываться. Так, безопасность бизнеса, помимо прочего, обеспечивается статусом предприятия и, в свою очередь, служит индикатором этого статуса.

Основные группы предпринимателей (типология III). С помощью факторного анализа нами выделено четыре фактора, описывающих 72,8% вариации признаков. Для кластерного анализа использовались следующие факторы:

Фактор 2 – частота применения силовых методов (включая общую оценку и личный опыт).

Фактор 3 – расходы предприятия на охрану и неформальные услуги.

С их помощью выделено три группы предпринимателей: защищенные – 43%, неуступчивые – 28%, уязвимые – 29%.

Группа 1. Защищенные предприниматели. Это самая многочисленная группа. Ее члены сегодня, как правило, реже сталкиваются с применением силовых методов. Так, 43 % указывают на их распространенность в российском бизнесе, а в собственной деятельности с ними не встречается почти никто (5%). И это несмотря на то, что 35% тратят значительные, по их мнению, средства на рекламирование собственной деятельности. В этой группе также оптимистично смотрят на динамику насильственных методов. Проблема освобождения российского предпринимательства от влияния криминальных структур здесь оценивается как менее острая, чем в двух других группах (табл. 7).

Однако сказанное не означает, что представители первой группы игнорируют проблемы безопасности. Три четверти из них тратят средства на охрану, в том числе в 22% случаев речь идет о значительных средствах. Первую группу отличает также и повышенная доля издержек на неформальные услуги. Мы вправе предположить, что отсутствие столкновений с насилием в повседневной хозяйственной деятельности в данном случае обусловлено защищенностью бизнеса. Самодостаточность предприятий можно объяснить налаженностью неформальных связей и наличием охранных служб. Последнее подтверждается готовностью почти половины (47%) предприятий обойтись своими силами в случае угроз и силовых вымогательств. В то же время на поклон к “братве” здесь пойдут только 12%, а в милицию – всего лишь 7%. Характеристики предприятий почти не отклоняется от среднего уровня.

Группа 2. Неуступчивые предприниматели. Оценки распространенности силовых вымогательств в этой группе намного пессимистичнее: на их наличие указывают 88%. Пессимизм проявляется и в оценке динамики насильственных методов. Каждый девятый считает также, что от них сегодня невозможно избавиться. В собственной деятельности с угрозами и вымогательствами сталкиваются 37% опрошенных членов группы, хотя ни у кого этот опыт не является частым (табл. 7).

Несмотря на явное наличие у многих представителей данной группы проблем безопасности, на охрану бизнеса и на неформальные услуги значительных средств не тратит буквально никто. Большинство не могут полагаться на собственные силы при возникновении угроз и силовых вымогательств (последних всего 29%). И многие просто не знают, что в подобных случаях делать (каждый третий затруднился ответить).

По-видимому, дело не только в возможной нехватке средств на обеспечение безопасности, но и в закрытости и неуступчивости по отношению к вымогателям, а также в подчеркивании собственной финансовой непривлекательности. Характерно, что здесь минимально (22%) число предприятий, тратящих значительные средства на рекламу, большинство предпочитает вести себя “потихе”.

Руководители в данной группе также стараются избирать формальные способы решения проблем. Не случайно ее представители в наибольшей степени законопослушны. Среди них также больше тех, кто готов в

“пиковой” ситуации пойти в милицию (19%), кто при обнаружении обмана склонен обратиться в арбитраж (29%) и меньше тех, кто в подобной ситуации прибегнет к силовым методам (3,5%). Эти руководители в целом менее погружены в неформальные отношения. Здесь чуть выше (21%) доля приватизированных предприятий (табл. 7).

Таблица 7

Оценка предпринимательскими группами силовых методов, %

Типы предприятий и характеристики ситуаций применения силовых методов	Защищенные	Неуступчивые	Уязвимые
Количество предприятий	86	56	58
<i>Применение угроз и силовых методов</i>			
Силовые методы встречаются в российском бизнесе	43	88	100
в том числе, часто	0	16	36
Лично сталкиваются с силовыми методами	5	37	95
в том числе, часто	1	0	11
Силовые методы стали чаще за последние годы	5	16	20
Невозможно избавиться от силовых методов	7	11	5
<i>Как поступают в случае угроз и силовых вымогательств</i>			
Обходятся своими силами	47	29	36
Обращаются в милицию	7	19	13
Обращаются к охранным агентствам	12	6	11
Обращаются к криминальным группам	12	14	23
<i>Как реагируют на обман со стороны партнера</i>			
Обращаются в арбитраж	22	29	14
Прибегают к силе	10	3	23
Тратят значительные средства			
На охрану и безопасность бизнеса	22	0	43
На неформальные деловые услуги	24	0	30
На рекламирование своей деятельности	35	22	47
Считают, что предприниматели должны освободиться от влияния криминальных структур, чтобы изменилось отношение к предпринимательству	32	36	55
<i>Тип предприятия</i>			
Доля приватизированных государственных предприятий	15	21	14
Доля малых предприятий	81	79	84

Группа 3. Уязвимые предприниматели. Третья группа заметно отличается от предыдущих. Она наиболее подвержена насильственным действиям практически по всем основным параметрам. В этой группе нет ни одного, кто бы не обратил внимание на существование угроз и силовых вымогательств в российском бизнесе (считают их частыми 36%). И самое важное, практически всем (95%) приходится сталкиваться с применением силы в

собственной хозяйственной деятельности (в том числе часто – 11%). Вдобавок, представители данной группы высказывают наиболее пессимистические взгляды по поводу динамики силовых методов и возможности избавления от них. 55% руководителей считают освобождение бизнеса от влияния криминальных структур важнейшей задачей сегодняшнего дня. Все эти показатели – наивысшие среди трех групп – являются свидетельствами относительно неблагоприятного положения (табл. 7).

Уязвимость предприятий третьей группы по отношению к силовым воздействиям проявляется в том, что они тратят максимальные, по сравнению с другими группами, средства на охрану и безопасность бизнеса, а также на оплату неформальных услуг, часть которых также связана с решением вопросов безопасности. Одна из причин подобной уязвимости – относительная открытость деятельности: почти половина предприятий данной группы тратит значительные средства на собственную рекламу, что является дополнительной “приманкой” для силовых структур всех мастей. Руководители этих предприятий чаще ходят “по краю”. Почти каждый четвертый из них обратится к “братве” в случае угроз и силовых вымогательств. Такое же количество руководителей сами склонны прибегнуть к силовому воздействию на недобросовестного партнера. Не случайно именно в этой группе высказывается наиболее пренебрежительное отношение к соблюдению существующего законодательства. Больше и погруженность в неформальные отношения, которые при определенных обстоятельствах способны показать свою криминальную изнанку: получали финансовую поддержку от предприятий-партнеров – 20%, а от частных лиц – максимальное число – 46% (табл. 7).

Никого не удивит, что основная часть предприятий третьей группы сосредоточена в печально известных отраслях: оптовой и розничной торговле, общественном питании и бытовых услугах, финансах и обслуживании функционирования рынка. Более примечательно то, что именно здесь наиболее велика доля московских предприятий – 27%. Столица притягивает к себе не только капиталы, но и охотников за ними (табл. 7).

Выводы

1. Представлять государственную бюрократию как нечто противостоящее рынку или подавляющее рынок, на наш взгляд, принципиально неверно. И дело не в том, что отношения между ними беспроблемны и гармоничны (до этого очень далеко), а в том, что бюрократические услуги составляют непосредственный элемент формирующихся российских рынков. Не стоит вдаваться и в другую крайность, отождествляя чиновников с обычными экономическими агентами. Наша позиция определена пониманием того, что действия представителей государства пронизывают, структурируют рыночные взаимодействия и при этом связаны с воспроизводством асимметричных отношений неэкономического контроля.

2. Удержание бюрократических барьеров выступает не продуктом “недоработок”, а способом воспроизведения всеобщей зависимости от властных структур. Разница только в том, что малые предприятия сталкиваются с низшими чиновниками, а крупные предприятия решают свои вопросы с чиновниками более высокого ранга. Заградительные барьеры заставляют

предпринимателей уходить в "серые" зоны рынков и порождают субординацию двойного рода. Во-первых, практически каждый становится уязвимым для потенциального выборочного контроля и, в случае необходимости, может быть "насажен" на бюрократический "крючок". Во-вторых, многим приходится искать послаблений и льгот, то есть выступать просителем по отношению к представителям власти и заранее планировать дополнительные расходы на обслуживание "вертикальных отношений". Несмотря на множественные изменения условий хозяйствования в течение последнего десятилетия в России, принцип всеобщей бюрократической зависимости сохранен.

3. Большинство российских предпринимателей к своим партнерам предъявляют требования, связанные с их порядочностью и обязательностью. Это объясняется тем, что нарушение деловых соглашений является серьезным фактором, усиливающим степень неопределенности в деятельности предпринимателей, и одной из самых острых проблем формирования рынков. Хотя есть основания считать, что давление этого фактора имеет тенденцию к некоторому ослаблению.

4. Подрыв доверия, связанный с периодическим невыполнением соглашений, приводит к дополнительным издержкам на сбор информации о надежности партнеров. Есть основания полагать также, что возрастающую роль в российском бизнесе играет образование деловых сетей, представляющих собой устойчивую и относительно замкнутую совокупность связей между постоянными партнерами. Подобные сети, основанные на сочетании средств формального контроля и неформального обмена услугами, значительно повышают гарантии выполнения деловых обязательств. Институционально эти сети оформляются далеко не всегда, да и сами негосударственные институты пока не столь дееспособны. По крайней мере, вступление предприятий в члены какого-либо предпринимательского объединения или союза, по нашим данным, в среднем серьезного влияния на изменение хозяйственных отношений не оказывает.

5. Частое несоблюдение деловых обязательств форсирует выработку предпринимателями предохраняющих норм взаимодействия, в том числе методами организованного насилия. Силовые методы в качестве нормального (обычного) элемента вплелись в ткань российских хозяйственных отношений. В то же время мнение о тотальной криминализованности российского бизнеса основано на серьезном преувеличении масштабов данного явления.

6. Имеется ряд свидетельств в пользу того, что зоны фактического применения насилия в российском бизнесе становятся менее масштабными, а отношения организованного насилия упорядочиваются, рутинизируются. Это означает не исчезновение "криминалитета", а изменение характера криминализации бизнеса. Появились более устойчивые и "цивилизованные" формы контроля за хозяйственной деятельностью. Они связаны в первую очередь с завершением первоначального раздела сфер влияния, а также с взаимным проникновением бизнеса и криминала.

7. В пограничных зонах взаимоотношения между бизнесом и криминалом строятся на основе особой этики, возникающей из уважения к силе. Подкрепление легитимного права на насилие связано не столько с соблюдением соглашений, сколько с устойчивостью позиций силовой группировки.

8. Эволюция отношений организованного насилия происходит на фоне укрепления государственных силовых структур. Формируется гибкая система неформальных связей государственных и окологосударственных органов с криминальным миром, своего рода государственно-уголовный паритет, осуществляемый при доминировании государственного начала.

9. Анализируя дополняющие друг друга признаки, можно определить долю предприятий, тяготеющих к криминальным сегментам рынков. Мы оцениваем ее в пределах 15%. Напомним, что речь идет об обычном ("нормальном") бизнесе. Чисто криминальные зоны остаются за пределами нашего опроса (как и абсолютного большинства других).

ЛИТЕРАТУРА

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.
2. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.
3. Alchian A.A., Demsetz H. The property right paradigm // The Journal of Economic History. 1973. Vol. 33. March. P. 16-28.
4. White H.C. Varieties of markets // Social structures: A network approach / Ed. by B. Wellman, S.D. Berkowitz. Cambridge: Cambridge University Press, 1988. P. 226-260.
5. Lie J. Sociology of markets // Annual Review of Sociology. 1997. Vol. 23. P. 341-360.
6. Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций. М.: Аспект Пресс, 1997.
7. Радаев В.В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических исследований (при поддержке CIPE), 1998.
8. Бунин И.М. и др. Бизнесмены России: 40 историй успеха. М.: ОКО, 1994.
9. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С. 33.
10. Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма // Вопросы экономики. 1996. № 6. С. 4-24.
11. Национальная программа "Российская деловая культура". М.: Торгово-промышленная палата РФ, 1997. С. 52.
12. Radaev V. Regional entrepreneurship: the state of small business // A Regional approach to industrial restructuring in the Tomsk region, Russian Federation. Paris: Organisation of Economic Cooperation and Development Proceedings, 1998. P. 275-319.
13. Радаев В.В. Малый бизнес и проблемы деловой этики: надежды и реальность // Вопросы экономики. 1996. № 7. С. 72-82.
14. Радаев В. О некоторых чертах нормативного поведения новых российских предпринимателей // МЭиМО. 1994. № 4. С. 31-38.
15. Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1993. № 4. С. 52.
16. Сансай Б. Система и механизмы разрешения хозяйственных споров // Предпринимательство в России. 1997. № 3.
17. Бизнес для всех. Апрель 1997. № 8. С. 6.
18. Williamson O.E. The economics of governance: framework and implications // Economics as a process: essays in the new institutional economics / Ed. by R.N. Langlois. Cambridge: Cambridge University Press, 1986. P. 171-202.
19. Радаев В. Российские предприниматели: кто они? // Вестник статистики. 1993. № 9. С. 3-14.
20. Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. 1994. № 2. С. 93.
21. Полянский А. Выше "крыши" // Эксперт. 1996. № 2.