

**Стенограмма заседания экспертной группы №4 «Укрепление рыночных институтов. Обеспечение стабильности условий собственности и развития конкуренции, стимулирование малого предпринимательства» от 29 апреля 2011 года.**

**А.А.Яковлев:** Для тех, кто меня не знает, я представлюсь. Меня зовут Яковлев Андрей Александрович, я проректор Высшей школы экономики, один из соруководителей группы "Укрепление рыночных институтов. Обеспечение стабильности условий собственности и развития конкуренции, стимулирование малого предпринимательства". Мой коллега, сопредседатель Радыгин Александр Дмитриевич, будет, но, к сожалению, позже. У нас сегодня очередной публичный семинар группы, в рамках которого у нас запланировано два выступления: Волкова Вадима Викторовича, Научного руководителя Института проблем правоприменения при Европейском университете, и Сергея Михайловича Плаксина, старшего научного сотрудника Института государственно-муниципального управления Высшей школы экономики. Доклады были поставлены вместе сознательно, поскольку у них есть пересекающаяся тема - это услуги, которые получает бизнес от государства, и качество тех институтов, с которыми в итоге бизнесу приходится взаимодействовать. Соответственно, коллегами из Петербурга и нашими коллегами из Высшей школы экономики было сделано два довольно больших проекта, анализирующих эффекты, связанных с взаимодействием бизнеса и государства с использованием вполне конкретных эмпирических данных. Но при этом подходы были несколько разные, и мне показалось интересным представить оба проекта на нашей площадке и, соответственно, затем обсудить, что получается и, может быть, попытаться сформулировать некие выводы для экономической политики. Соответственно, с точки зрения регламента у нас будет порядка 20 минут на каждый доклад, причем они будут идти последовательно, а дискуссию я хотел бы организовать уже после этого, я думаю, что это будет, может быть, удобнее для всех. Пожалуйста, Вадим Викторович.

**В.В.Волков:** Здравствуйте, спасибо, Андрей, за приглашение. Это исследование, о котором я сегодня расскажу, во-первых, оно было сделано при поддержке журнала «Эксперт», небольшим коллективом авторов Европейского университета Института проблем правоприменения. Арина Дмитриева - один из соавторов, тоже здесь присутствует, но идея этого исследования родилась из обыденного опыта и, можно сказать, из обыденных разговоров, часто приходится слышать, люди говорят о том, что очень многие товары, такие как стейк в ресторане, банка пива, гостиничный номер в России гораздо дороже, чем в Европе, хотя рабочая сила дешевле. Люди ездят, сравнивают и на бытовом уровне возмущаются тем, что эти блага дороже. Соответственно, возникла идея систематически сравнить доступность однотипных благ в России и в развитых странах, и посмотреть, что получается, какие действительно дороже, а какие нет, исходя из гипотезы о том, что в цене благ, или в издержках их производства, заложены, так называемые, издержки, генерируемые «плохими» институтами. Идея исследования была такая: выработать методику и сравнить цену и доступность благ, и дальше сделать интервью в ряде отраслей с собственниками соответствующих производств на предмет структуры издержек, т.е. очень детально расписать структуру издержек и посмотреть, действительно ли издержки содержат в себе дополнительные затраты на то, что можно квалифицировать, как «плохие» институты и каков размер этих издержек. Я не буду останавливаться на том, что такое институты, это дежурный слайд, я думаю, что все, в общем, более или менее себе представляют, что это такое. Мы пошли по очень простому пути функционального разделения, назвав объект исследования «плохими» институтами, т.е. «хорошие» институты это те, которые снижают силу трения, транзакционные издержки, которые повышают доверие и способствуют беспрепятственному взаимодействию и, повышая гарантии отдачи на вложение, т.е. обеспечивая долгосрочные

права собственности, способствуя долгосрочным продуктивным инвестициям. Наоборот, «плохие» институты это те, которые повышают различные социальные издержки предпринимательства, снижают стимулы продуктивной деятельности и стимулируют монополизм, препятствуя конкуренции. Собственно, цель данного проекта, во-первых, понять, где локализируются «плохие» институты в российской экономике, понять, собственно, какой вид они приобретают, и оценить их эффекты с точки зрения доступности благ или услуг для российского потребителя, т.е. насколько они отражаются в цене и какие именно институты вносят наибольший вклад в эту цену. Естественно, мы были ограничены доступной статистикой, т.е. не по всем группам товаров сравнимых и не по всем странам есть надежная статистика, которую можно было бы положить в основу сравнения, но мы взяли достаточно большую выборку стран, строили индекс доступности и проводили интервью с собственниками.

Какие показатели брались в качестве базы для сравнения цен. Собственно, четыре типа, т.е. категория, касающаяся недвижимости - это жилье, там есть такой базовый показатель «двухкомнатная квартира в столице», точнее обычно в двух столицах, это Мадрид-Барселона или Нью-Йорк-Вашингтон, в данном случае, это Москва-Петербург в российском, стандартная 50-метровая двухкомнатная квартира, цена аренды офиса класса А в столице и гостиница 4 звезды в столице данной страны. Это то, что касается недвижимости. Дальше отрасль продуктов питания: цена килограмма курятины, овощи, в качестве овощей брался картофель, пиво «Lager», литровый в пересчете на литр в стеклянной бутылке. И то, что называется инфраструктура, в данном случае инфраструктура понимается больше как Интернет, мобильная связь, и проксиль для транспорта – цена на бензин. И последний, естественно, брался цена денег – это банковский процент, ставка по долгосрочным кредитам. Как мы сравнивали цены – понятно, что есть разные способы сравнения цен, можно сравнивать номинальные цены, это как если бы российский гражданин со своим кошельком едет в Австрию и там покупает те же самые товары. Другой способ сравнения – понятно, что нужна коррекция мы корректировали цены на покупательную способность номинальной заработной платы, т.е. допустим, сколько часов Интернета можно купить на российскую заработную плату или на венгерскую заработную плату, но это тоже не точный показатель, потому что работники работают с разной производительностью и мы решили, что надо корректировать по производительности труда, т.е. в данном случае формула приведена, мы как бы переселяли российских рабочих каждый раз в ту или иную страну – сколько бы мог на свою зарплату, допустим, курятины или картофеля купить житель данной страны, если бы он работал с российской производительностью труда. Понятно, что и в разнице производительности труда заложены определенные институциональные эффекты, но это отдельный вопрос, и выделить институциональные эффекты в производительности труда - очень сложная задача, мы ее не ставили, поэтому мы корректировали цены на национальный уровень заработной платы и на производительность труда. Пример того, как считаются цены: Россия-Португалия, доступность Интернета. Первая колонка – это средняя заработная плата в евро, Россия и Португалия, производительность труда – это считается, как процент от американской производительности труда – 35,8% Россия и 52,8% Португалия, дальше цена доступа в Интернет в России и Португалии – 15 евро за месяц в России и 21 евро в Португалии, это номинально дороже, в пересчете на заработную плату португалец может за месяц позволить себе, т.е. на одну зарплату, гораздо больше пользоваться Интернетом в два раза, но если он будет работать и, соответственно, получать зарплату в соответствии с производительностью, будет работать с российской производительностью труда, то, в общем, доступность Интернета в России и Португалии получается более или менее сопоставима. Это просто гистограмма для производительности труда, Россия там выделяется красным. Теперь диаграммы, которые иллюстрируют жилье, квадратный метр жилья в двух столицах. Это график, который иллюстрирует, если мы берем просто номинальные цены на жилую недвижимость,

квадратный метр в развитых странах и в России. Соответственно, по номинальной цене Россия находится в начале самой дорогой трети, естественно, уступая Парижу, Лондону, Нью-Йорку, Вашингтону, Женеве, Риму и Дублину. Как только мы пересчитываем это на заработную плату, т.е. сколько метров жилья может купить российский гражданин на свою заработную плату, Россия, соответственно, сдвигается резко вниз, т.е. на одну зарплату можно купить 60 квадратных сантиметров в Москве и Санкт-Петербурге. Например, бельгиец на свою зарплату может купить 80 сантиметров жилья на одну зарплату в Брюсселе.

**А.А.Яковлев:** В квадратном метре, если я не ошибаюсь, больше квадратных сантиметров, не 100, а 10.000, так что это будет 600 квадратных сантиметров, но, в общем, смысл понятен, шесть сотых квадратного метра.

**В.В.Волков:** Шесть сотых. То есть порядок немножко меняется и если мы пересчитываем это с учетом производительности труда, то порядок снова меняется, Москва-Петербург остаются внизу, но, тем не менее, по доступности Нью-Йорк-Вашингтон и Париж получают еще менее доступными. Что дальше делается, это просто график, где доступность одного квадратного метра жилья с учетом производительности труда, Россия выступает в качестве точки отсчета, вверху страны, жители которых имеют большую доступность жилья, внизу меньшую. Соответственно, теперь все то же самое, я просто, чтобы не перегружать графиками по картофелю, по курятине, по пиву каждый раз, это сводное сравнение доступности благ, отклонение от России, от среднего значения, Россия как ноль. Смотрите, что у нас получается, у нас получается то, что уходит в левой части, это там где в России доступность благ в среднем выше, чем по другим сравниваемым странам, т.е. по курятине, мобильной связи и немножко - по бензину.

Теперь с правой стороны это там, где Россия уступает или очень серьезно уступает. Мы видим группы товаров – Интернет, пиво и картофель – эти блага в России менее доступны, но, тем не менее, сравнимы, т.е., скажем, в интервале от 0 до 50%. Но есть группа благ, доступность которой в разы меньше в России, чем в других странах, это офисная недвижимость, аренда офиса, стоимость жилья, стоимость номера 4-звездочного отеля и ставка по кредиту, т.е. в данном случае практически в 3,5 раза менее доступны офисная недвижимость и жилье в России, в 1,5 раза отель, и более чем на 50% выше цена денег. На основе этого мы просто построили индекс доступности благ, взяв средневзвешенное по всем благам данной страны. У нас получается следующая картина, т.е. это если бы, еще раз, доступность благ, те, которые связаны с офисной недвижимостью, жилье, гостиница, деньги, продукты питания, инфраструктурные блага, например Интернет, связь, транспорт гражданам данной страны, если они работают как граждане России. Именно такая методика, мне кажется, позволяет нам лучше отграничить или выделить институциональные эффекты, когда мы, собственно, избавляемся от различия в производительности труда. Получается, что наиболее доступны, мы видим по графику, Россия, т.е. ниже России только Болгария, и дальше наверху этого графика находятся Германия, Австрия, Дания, Греция, Португалия, Финляндия. Тут, конечно, отдельный вопрос заключается в том, почему, работая с той же производительностью труда, куда девается дополнительная стоимость, которая не достается работникам данной страны, если она выражается в определенной корзине благ. Для того чтобы посмотреть, осмысленным или не осмысленным образом построен индекс, мы сравнили его с другими существующими индексами, которые описывают институциональную среду. В основном тексте у нас сравнивается, в смысле на предмет корреляции, с тремя, по-моему, индексами, здесь вынес только кусок индекса Всемирного банка Worldwide governance indicators по индексу защиты прав собственности, мы видим, что индекс доступности благ вполне хорошо коррелирует с индексом защиты прав собственности. Там же у нас Индекс де Сото и Индекс качества деловой среды. Что мы видим, если мы вернемся сюда, мы

видим определенную патологию, которая состоит в том, что есть группа благ, в которых Россия находится где-то посерединке среди развитых стран и по которым она не сильно выделяется, и есть явная патология, вот эти блага, как аренда офиса, стоимость жилья, отель и процентная ставка. Чем отличаются эти блага. Есть два конституирующих признака, по которым они различаются. Первый признак - можно сказать, что это блага для бизнеса и блага для населения в целом. То есть связь, продукты питания, транспорт, пиво, Интернет – это блага, потребляемые населением в целом. Но что касается аренды офиса, отелей, процентной ставки – это блага, которые в большей степени потребляются бизнесом или спрос на которые предъявляет бизнес. И второе – вот эти категории благ – офис, жилье и отель - их производство, связано с доступом к земле и с правами возведения чего-либо на этой земле, т.е. связанный с ними бизнес, имеет стационарную составляющую, он привязан к земле, он не мобильный, он легко идентифицирован и, как будет показано, он зависит от гораздо большего количества разрешительных процедур.

Прежде всего, по всем этим благам мы провели интервью с собственниками соответствующего бизнеса, уделяя, конечно, наибольшее внимание бизнесу, связанному со строительством - строительством гостиниц, строительством жилья, в том числе, строительством объектов крупноформатной торговли. И сразу, поскольку у нас мало времени, обобщая – каковы объяснения участников рынка: это высокая цена земли, покупка которой влечет коррупционные издержки, очень высокие издержки проектного согласования, которые носят характер извлечения монопольной ренты, этот механизм описан, и очень высокие издержки подключения, т.е. услуга подключения инфраструктурных услуг монополистами – газ, вода, электричество. У меня, собственно, здесь есть куски интервью, которые иллюстрируют, как генерируются издержки, связанные с использованием земли или правами возведения проекта на них. Есть повторяющийся сюжет, который заключается в так называемом обрастании любого строительного проекта микро-проектами, т.е. большое количество проектных согласований, которое нужно сделать. Государственные органы, которые занимаются этими согласованиями, готовы все это согласовывать, но разработка проектной документации для этих согласований происходит указанными государственными органами, институтами или компаниями, которые делают это по заведомо высоким ценам, но если там происходит проектирование, то автоматически происходит согласование проекта государственными органами. В данном случае это могут быть такие компании или организации, куда, допустим, могут входить в качестве учредителей ФГУПы, учрежденные, например, Администрацией президента. Очень важная и интересная находка – у нас принято считать, что наибольшую нагрузку на бизнес, ведущий к повышению его издержек, вызывают контролирующие инстанции, всем известные пожарные, санитарные инспекции, может быть, налоговая, милиция, и другие, которые имеют возможность приостановить или закрыть бизнес, соответственно, приходящие с инспекциями или угрожающие таковыми и получающие взамен неформальные платежи. Совершенно все участники этого рынка, а имеется в виду строительство деловой недвижимости, коммерческой или торговой недвижимости, жилищное строительство, указывают на то, что издержки, вызываемые контролирующими органами - примерно 2-3% от стоимости проектов, т.е. в принципе терпимые, а вот до 30% стоимости проектов дают разрешительные процедуры, т.е. это не там, где к тебе приходят, а это туда, куда ты, если ты проявляешь определенную активность, идешь сам. То есть в данном случае наше государство даже не утруждает себя тем, чтобы бегать и собирать ренту, а просто сидит и ждет, когда к нему придут. Там уже готовая отстроенная система – круг, по которому тебя пускают включающие коммерческие или полукommerческие организации, которые на легальной основе собирают ренту, которая потом перераспределяется. О процедурах я потом отдельно скажу. То есть это первый источник серьезнейшего удорожания, насколько –потом будет сводная таблица. То есть дополнительные издержки генерируются, прежде всего, разрешительными процедурами,

связанными с доступом к земле, процедурами, связанными с получением прав собственности на землю с правом возведения каких-либо строителей и согласования формы этих строительных проектов, многочисленного согласования формы этих строительных проектов. Здесь основная «точка торможения», которая по цепочке потом возгоняет цену. И второе – это время, которое конвертируется в дополнительные издержки через высокую процентную ставку, т.е. в соответствии со всеми интервью, очень солидарно в разных регионах разные люди связанные, либо это человек, который строит гипермаркеты, торговые сети, либо это люди, компании, которые строят жилую недвижимость, либо офисную недвижимость, по их оценкам из-за сложности, непрофессионализма и длительности процедур согласования, любой проект по строительству чего-либо примерно на два года выше, чем могло бы быть, т.е. два лишних года просто уходит на согласование, это по сравнению со скоростью строительства, по их оценкам, аналогичных объектов в Европе. Два дополнительных года при процентной ставке 12-13 или 15 процентов, по разным условиям кредитования, это уже 30% удорожания исключительно из-за высокой цены денег помноженной на дополнительное время. Еще один источник повышения цены и снижения доступности благ – это коллективное ожидание участников рынка или нормы в отношении сроков окупаемости тех или иных проектов. Они ставятся очень маленькие - 3-4 года, т.е. горизонт окупаемости, горизонт бизнес-планирования довольно короткий, это сказывается на цене либо квадратного метра, либо продуктов на полке: для того, чтобы достичь этой окупаемости повышается торговая наценка. Вот примерно сводная таблица, которая получается именно по этим патологическим отраслям, т.е. капитальное строительство в торговле, в данном случае строительство крупноформатных гипермаркетов. Права на землю дают плюс 15% удорожания капитального строительства, 70% добавляют инфраструктурные сети, это примерно 7 миллионов долларов дополнительных на объект, или 25% от стоимости капитальных затрат – CapEx, что мы считали вместе с владельцем компании. Это, плюс ускоренные сроки окупаемости, добавляет 16% к цене товара на полке сетей. Жилищное строительство: московская - не московская ситуация различается, но если брать экстремальный вариант - Москву, то права на землю дают 25% дополнительных к цене квадратного метра, плюс 8% в согласования, включая коррупционные. Мы попросили предпринимателей составить структуру цены квадратного метра, учитывая все, грубо говоря, транзакционные издержки, не производственные издержки. При этом допустим, в Екатеринбурге эти издержки гораздо ниже, чем в Москве. Инфраструктурные сети добавляют 6%, 24% это два года удлинения строительства из расчета 12% ставки по кредиту, в результате, получается, по Москве 63% «плохие» институты дают к стоимости квадратного метра жилья. Офисная недвижимость расписана соответствующим образом, это 25-30%, в основном, это сроки и процентная ставка и согласование и строительство гостиниц аналогично, независимо получают аналогичные цифры. У меня есть еще по разным другим отраслям, но там, поскольку они не такие патологические, я не буду их подробно расписывать. Конечно, это исследование не большое по масштабу, можно сказать, пилотное, оно не берет все отрасли, все блага, оно берет только те блага, по которым можно было найти надежные сравнительные данные, но, по крайней мере, вот эту аномалию, связанную с недвижимостью, с тем, что где есть стационарные объекты, которые очень легко обрастают в источники собирания ренты, т.е. немобильный бизнес, связанный с доступом к земле и с теми процедурами, генерирование которых отданы местным властям, муниципальным или региональным властям, которые регулируются не только кодексами, федеральными законами, но и большим количеством постановлений местного уровня, которые прописывают эти процедуры, там сложилась очень серьезная система торможения, система генерирования рент, как раз связанная со стационарными объектами, т.е. происходящая через вполне легальные экспертизы, согласования проектов и так далее. Взятки, наличные – как ни странно, болезненны в моральном отношении для бизнесменов, они зло и с матом говорят

про это, но признают, что это не самая главная нагрузка. Для них плата какому-нибудь проектному институту даже не фигурирует как взятка, но они явно идентифицируют это как дополнительную нагрузку, и потерю времени, которая зачастую происходит не потому, что есть корыстный умысел тех, кто согласовывает, а просто сложность, непрофессионализм, а главное – непредсказуемость. То есть, при строительстве, при девелопменте важно просто ритмичная работа и предсказуемость того, когда будет переход от одной фазы развития проекта к другой фазе, это предсказать нельзя, нельзя соответствующим образом отстроить бизнес-процесс, в результате он получается гораздо более дорогим. По поводу бензина я, наверное, не буду говорить, поскольку мое время, по-моему, уже истекло, но еще есть много материала для вопросов и ответов. Мы еще постарались попытаться выяснить какие собственно инстанции, какие законы, какие подзаконные акты создают эффекты торможения, т.е. «плохие» институциональные эффекты. Я закончу на этом.

**С.М.Плаксин:** Так, уважаемые коллеги, здравствуйте, я буду презентовать результаты исследования, которое проведено Институтом Государственного управления ГУ ВШЭ в прошлом году по заказу Минэкономразвития России. Несколько слов о методологии этого исследования. Основная идея заключается в том, что предприниматель, когда он обращается к государству, для того, чтобы получить какой-то конечный результат этого обращения должен пройти большое количество этапов предполагающие обращение в различные органы власти и организации. Например, когда мы говорим о каком-нибудь лицензировании, мы должны с вами понимать, что обращение в орган власти за получением лицензии – это лишь последний этап из большого количества обращений, к примеру, для получения лицензии на обращение с опасными отходами, надо 17 обращений осуществить, для лицензии на телерадиовещание надо 8 обращений. Наша идея состояла в том, чтобы взять несколько государственных услуг, точнее, несколько, результатов, за которыми предприниматель обращается к государству, разобрать их на отдельные обращения, посмотреть по каждому из этих обращений органы, в которые предстоит обращаться, стоимость, затраты времени, и такой интересный момент – мы просили также указать то, что называется взятками - это платежи, которые не имеют документального подтверждения. Еще одним важным методологическим моментом было то, что мы для исследования построили типовой объект наблюдения или типовую траекторию получения услуги. Понятно, что предприниматели с разными характеристиками получают разный набор услуг. Например, если мы регистрируем юридическое лицо в форме общества с ограниченной ответственностью в отличие от закрытого акционерного общества, мы не должны эмиссию ценных бумаг в ФСФР регистрировать, или если мы получаем паспорт взамен утерянного, мы должны принести справку из МВД, а если мы его получаем просто так, просто по истечении срока годности, то мы эту справку не должны нести, т.е. набор услуг зависит от тех характеристик субъекта, который эти услуги получает. Мы также проводили анкетирование, интервью, глубинное интервью с получателями услуг, мы обращались к посредникам, профессионально действующим на рынке, в некоторых случаях, для бизнеса это было редко, мы провели контрольные закупки. Услуги, которые мы взяли для бизнеса – это блок из 11 услуг в разных сферах - связь, строительство, регистрация юридического лица, связанные с лекарственными средствами, и еще ряд, и второй блок услуг связан с открытием, созданием предприятий в различных отраслях деятельности. Мы также брали услуги для граждан, не буду про них сегодня рассказывать, но просто в наши исследования тоже включали большое количество и массовых услуг. Вот наши основные результаты, можно сказать, выраженные количественно. Они показывают, что для того, чтобы предпринимателю получить какой-то конечный результат обращения к государству, ему необходимо обратиться в 8 инстанций. Если брать из этого расчета среднее строительство, то это будет 6 обращений, заплатить 370 тысяч рублей, в таком

интервале, миллион занести еще просто так, и потратить на это 370 дней практически. Я понимаю, что это средняя температура по больнице, поскольку услуги все достаточно разные, но когда мы пойдем дальше, мы увидим, что они действительно различаются для разных услуг, т.е., например, для строительства это 21 обращение, для лицензирования в сфере связи – 4 обращения, т.е. количество обращений разное. Регистрация юридического лица это несколько специфический случай, здесь мы рассматривали не только обращение в органы власти, здесь мы рассматривали вообще все обращения для того чтобы синхронизировать с методологией Мирового банка. Один из выводов, который мы сделали, заключается в том, что легальная стоимость, не то, что легальная стоимость, а те затраты, которые уплачиваются как пошлина, составляют очень низкий процент с точки зрения всех затрат на получение государственных услуг. Как вы видите, здесь большой процент только для лицензирования в сфере связи, но там другие проблемы, о них мы тоже там проговорим. Большая часть денег, которая идет на получение госуслуг, идет в различные организации, как вы видите 73% средств выплачивается в различные организации по обращению, обусловленному обращением в органы власти. По количеству обращений лидируют у нас федеральные органы власти – практически 40%. Ну и по времени обращения они почти поровну с организациями поделились. Какие содержательные выводы можно сделать? Что при нашем деловом климате, тут мы с коллегами совпадаем, есть некоторое количество проблем с большой буквы, а есть проблемы, где все буквы большие. Речь идет о доступе к ограниченным ресурсам, применительно к нашему исследованию – это земля в сфере строительства, частотный спектр, лесные участки, инфраструктура. Как только мы имеем дело с ограниченным ресурсом, у нас резко возрастают проблемы по доступу к нему и более того, мы заметили такой феномен, что нельзя просто так получить доступ к ресурсу, необходимо выстраивать какие-то неформальные отношения, связанные с теми, кто этот ресурс распределяет, либо заплатить определенные суммы денег тем, кто выстроил эти отношения. Причем, когда мы спрашивали про неформальные платежи, т.е. то, что заносится, условно говоря, в конверте, нам по большей части услуг, по большей части обращений их спокойно называли, но здесь, при доступе к ограниченным ресурсам, у нас совсем другая модель доступа, она не в связи с конкретным объектом, не в связи со строительством жилого дома, например. То есть, для того, чтобы получить землю под строительство жилого дома я должен либо обратиться к тем, кто этой землей распоряжается и установил неформальные отношения и заплатить им за это, либо сам эти неформальные отношения устанавливать, но эти издержки не связаны с конкретным строительством, это такие неформальные устоявшиеся связи, которые определенным образом в течение многих лет нарабатываются. Мы пробовали оценить косвенно эти издержки по доступу к ограниченным ресурсам, например, можно оценить следующим образом, компания, имеющая лицензию на использование спектра для радиовещания в Подмосковье, просто пустышка-компания, пустое юридическое лицо, имеющее лицензию, стоит от 2 до 3 миллионов долларов, вот соответственно, это примерно та стоимость, которую нужно заплатить в данном регионе, в данной сфере для доступа к данному ограниченному ресурсу. В рамках нашего исследования мы выявили, что для типовой траектории наблюдения, для типового объекта наблюдения, для объекта с выбранными нами характеристиками, у нас примерно одинаковые перечни услуг, которые этот предприниматель должен получить, т.е. даже для строительства. Например, когда нам говорили, что для строительства в Москве нужно 300 обращений, когда мы начали разбираться, что идут это за обращения, выяснилось, что большинство строителей, естественно, эти 300 обращений не получают, потому что, например, если вы строите дом над метрополитеном вы, конечно, должны согласовать с метрополитеном, это дополнительное строительство, если выстроите рядом с аэропортом, вы должны согласовать с аэропортом, если вы строите, где аэропорта нет и строите низкий дом, в который самолеты не врежутся, то согласовывать с аэропортом тоже не нужно, если вы

строите рядом с железной дорогой, надо согласовывать с железной дорогой, если вы строите вне ее, то соответствующие издержки и соответствующие обращения вы не несете. И если выбрать наиболее массовый, типовой объект наблюдения, выяснится, что даже для таких отраслей как строительство хозяйства, имеющее большую долю регионального регулирования и для строительства даже муниципального, то набор услуг, набор правил будет практически одинаковый. Однако это не означает, что набор правил и действующие правила применяются одинаково.

У нас разнообразная практика правоприменения одинаковых норм, причем даже для таких простейших вещей, как регистрация юридического лица, потому что, находясь в одном городе, налоговая в одном районе может разрешить регистрацию по одним основаниям, а вторая налоговая, соседняя, может отказать. Из этого можно сделать разные выводы для регулирования, если будет интересно, я потом расскажу о них. Опять-таки нам практически не встречались случаи противоправных действий, т.е. нам практически не встречались случаи, когда человеку говорили «иди, получи какую-то услугу» и не было никакого документа, который бы эту услугу фиксировал. Однако дискреционные полномочия органов власти настолько широки, что они в этом просто не нуждаются. Поскольку, например, часто практикуются многократные возвраты документов по формальным основаниям, когда человек готовит большой комплект документов, ему через 30 дней его возвращают и говорят, что у вас в заявлении не стоит запятая, естественно, это несколько нервирует. При случае со строительством, например, выявилась такая ситуация, что замечания выдают последовательно, т.е. пришел, нашел замечание, ушел, пришел через 2 недели, нашел следующее замечание, ушел, т.е. фактически норма правил сформулированы таким образом, что позволяют себя достаточно вольно вести себя органам власти, и не заставляют их прибегать к каким-то противоправным действиям. Был специальный заказ нам на привлечение посредников, на вопросы привлечения посредников, мы попытались каким-то образом классифицировать эти случаи, когда это необходимо и из этого можно сказать, что не всегда привлечение посредников является недостатком. Например, самая простая ситуация, когда нужно установить противопожарную сигнализацию для предприятия малого бизнеса, приходит некая фирма, которая эту противопожарную сигнализацию устанавливает, дело в том, что предприниматель не может быть, естественно, специалистом в том, правильно эта фирма установила сигнализацию или нет, точнее, он может быть, но ему совершенно не нужно нести эти дополнительные издержки, поскольку он эту сигнализацию не так часто устанавливает. И если представить себе ситуацию, что пришла фирма, установила сигнализацию и предприниматель заплатил, потом пришел инспектор противопожарного надзора и им все это «завернул», предпринимателю, конечно, это все не выгодно, ему выгодно для того, чтобы вот этот посредник взял на себя согласование этой сигнализации. Естественно, здесь возникают всякие вопросы о том, что может быть требования к сигнализации должны быть такие простые, что предприниматель должен в них разобраться, может быть, фирма на самом деле никакую сигнализацию не ставит, а просто договаривается с пожарной инспекцией, это все внешние эффекты, но основной вывод заключается в том, что не всегда посредники выполняют прямо-таки паразитическую функцию, так скажем.

Соответственно, факторами привлечения посредников, когда мы рассматриваем посреднически рынки, надо учитывать добровольность привлечения и рынок привлекаемых этих посреднических организаций, насколько он конкурентен, так скажем. Нам встретилось несколько случаев массовой практики привлечения посредников. Во-первых, это повышение стандартов обслуживания, когда речь идет об очередях, конечно, для массовых услуг, там, по-моему, будет слайд, который говорит о том, что для массовых услуг главным является даже не время предоставления услуги, а время, которое тратит заявитель для того, чтобы перечень документов сдать; прохождение сложных и взаимосвязанных процедур, понятно, что сложность процедуры определяется



квалификацией предпринимателя, соответственно, для малого бизнеса типовой траекторией для получения государственных услуг является не обращение в органы власти напрямую, а обращение к некому посреднику, насколько это поведение рационально, опять-таки надо смотреть в конкретных случаях регулирования, но такая практика есть. Соответственно, крупный бизнес, который обладает необходимым уровнем квалификации, обращается достаточно редко, например, в первый раз лицензию получить, а дальше получает уже сам. Не могу не обратить на интересный частный случай для «Росстандарта», когда для того, чтобы получить аккредитацию на право проводить оценку соответствия продукции, необходимо пройти экспертизу в подведомственной организации «Росстандарта», которая сама работает на этом рынке, т.е. фактически получается, что конкурент выдает разрешение на допуск к рынку. Это опять-таки тоже 2 примера прямой цитаты из интервью с предпринимателями, как видите, предприниматель, обращаясь к посреднику, получает не только комплекс услуг, связанный с... - они прямо так и говорят: «лучшей практикой получения услуги является обращение через посредника фактически, поскольку в этом случае орган власти к нам будет поспокойнее относиться, не применяя штрафные санкции, и поможет в каких-то других местах».

Мы говорили, что по каждому обращению мы изучали сроки, стоимость, количество обращений по каждой услуге, главное для них – это не затраты денег, которые они тратят, это не затраты денег, которые они заносят в портфелях куда-то, а главная, конечно, проблема, это сроки, поскольку, как отмечали коллеги, сроки для предпринимателей это те же самые деньги, сроки для них играют критическую роль, особенно в случаях, если у нас сначала идут инвестиции, как в строительстве, например, а потом уже идут какие-то госуслуги, т.е. я, например, купил землю или я взял в аренду лесной участок, после этого мне надо согласовывать для этого лесного участка план освоения лесов, и тут-то региональный орган власти говорит: «очень хорошо, давай-ка я у тебя его подольше, повнимательнее посмотрю». Поскольку лес нельзя заготавливать, когда весна и осень, то в данном случае очень просто потерять целый сезон. Или если услуги предоставляются у нас подведомственным учреждениям-монополистам. У нас это встретилось для экспертизы градостроительной документации, экспертизы лекарственных средств, экспертизы электромагнитной совместимости: если у нас есть подведомственное органу власти предприятие, которое является монополистом по каким-то обращениям, то сроки становятся здесь совершенно запредельными, а самое главное и самое неприятное для бизнеса не то, что даже они высокие, а то, что они совершенно непрогнозируемые, т.е. например, для той же градостроительной документации или экспертизы лекарственных средств ответственный сотрудник этого учреждения может уйти в отпуск и все.

Еще один частный интересный вопрос связан с тем, что у нас на бизнес каждый раз перекладывается при предоставлении ресурса проблема его инвентаризации, т.е. например, когда выдается лицензия на доступ к спектру, то заявитель сам должен заплатить определенные деньги, провести определенные процедуры и понять насколько этот спектр может использоваться, каким образом - это довольно дорогостоящие вещи. Точно так же как и землю, очень часто необходимо предпринимателю самому проводить перед стройкой межевание, строить кадастровые планы; для леса – это таксация, например, предприниматели сами, когда получают участки, потом проводят таксацию, потому что существующая таксация либо отсутствует, либо она недостоверно. Ну и, соответственно, часто вот эта инвентаризация становится инструментом недобросовестной конкуренцией, поскольку для кого-то государство может выставить даже на конкурс выставить участок, где инвентаризация проведена, для кого-то нет, а разница в издержках очень большая. По созданию бизнеса. Это второй блок услуг - по открытию предприятия в отдельной сфере деятельности, опять-таки средняя температура по больнице – в среднем 16 обращений, 200 тысяч рублей и 240 дней без учета параллельности обращений. Для этих отраслей, которые мы взяли, по открытию

предприятий - это были в основном, конечно, малые предприятия - как видите здесь доля организаций просто подавляющая. Это как раз связано с тем, что предприниматели предпочитают обращаться к посредникам и даже часто не знают, как порядок предоставления услуги предусмотрен законодательно. Наибольшая доля расходов связана с профильными разрешениями, есть разрешения, которые характерны для конкретной отрасли - для розничной торговли это лицензия на продажу алкогольной продукции, а вещи, которые характерны для всех предпринимателей – Санэпидебезопасность, противопожарная безопасность, они несколько меньшую долю занимают в издержках. Это та же самая разбивка по нашим отраслям, поскольку здесь плохо видно, я, наверное, не буду особо комментировать. Интересны наблюдения, совпадающие с нашими коллегами, о том, что государственные услуги следуют за недвижимостью, у нас есть несколько отраслей и как мы видим, что отрасль, как только отрасль получает недвижимость, количество услуг резко возрастает, потому что, например, лесозаготовка не уходит в леса, у них никакой недвижимости нет, туроператор недвижимость арендует, у него тоже особо никакой недвижимости нет, как только у нас производственная отрасль или отрасль недвижимости даже для точки розничной торговли или для предприятия общепита, как видите, число услуг резко возрастает.

Интересный пример по стоимости получения государственных услуг - производство автокомпонентов. Два варианта: первый вариант – это как оно организовано в Татарстане, у них есть индустриальный парк, «КИП Мастер» так называемый при КАМАЗе, и неорганизованное производство в Самаре, понятно, работающее на АВТОВАЗ для малых предприятий. Как видите, стоимость государственных услуг отличается еще не очень существенно, а стоимость подключения к объектам инфраструктуры уже принципиально отличается, и время получения государственных услуг отличается совсем существенно. Притом, что я обращаю внимание на то, что перечень услуг, которые получают предприниматели и там, и там одинаковы, в «КИП Мастере» единственное, что сделали, они поставили между помещениями передвижные стенки и там расширение помещений не надо с БТИ согласовывать, а весь основной перечень услуг точно такой же. Разница, как видите, есть, и все равно, возвращаясь, помните, мы рассказывали про ограниченные ресурсы и даже здесь, не смотря на то, что вот этот «КИП Мастер» патронируется лично президентом Татарстана, компания «Татэнерго», которая подключает к системам энергоинфраструктуры, плевала на него, и все равно эта стоимость очень велика.

Про массовые услуги для граждан я не буду рассказывать, я обращу лишь внимание на одну вещь, о том, что основной проблемой для массовых услуг является время их получения. Простой, детский подсчет показывает, что в очередях ежегодно мы теряем 2,5 миллиарда рублей, т.е. инвестиции в улучшение порядка предоставления массовых государственных услуг, они имеют не только социальный эффект, но и экономический. Приведу два примера по конкретным услугам, по регистрации юридического лица (регистрации общества с ограниченной ответственностью). Здесь приведен перечень обращений, которые мы рассматривали, я уже говорил, что регистрация общества с ограниченной ответственностью несколько отличается от всех остальных услуг, потому что здесь мы брали все обращения, в том числе изготовление печати здесь стоит, которое в принципе не является госуслугой и никак с ними не связано, но мы тоже это учитывали. Основные проблемы здесь связаны, поскольку услуга массовая, у нас сразу возникают проблемы связанные со сроками ожидания, со стандартами обслуживания, более того, для этой проблемы характерно, как я уже говорил, отсутствие единого порядка, поскольку разные налоговые в одном городе могут предъявлять разные требования к документам. Ну и, соответственно, несоблюдение принципа одного окна, когда вместо того, чтобы из небюджетных фондов письма приходили автоматически к предпринимателю, он сам вынужден за ними ходить. Двенадцать-тринадцать обращений у нас здесь, в том числе 7 в федеральные исполнительные органы власти. Стоимость как видите небольшая, здесь нет стоимости оплаты уставного капитала, 10,000 это тоже не такие большие деньги, и время

обращения, в среднем, 17 дней. Это исследование проводилось в 10 городах, так у нас распределились города по времени, по стоимости, как видите, на самом деле, оказывается разница достаточно существенная, хотя услуга одна и та же и средняя сумма небольшая, всего 8,000, разница между Казанью и Хабаровском почти на 50% они отличаются между собой, по времени тоже. Вот это сравнение наших результатов с результатами Мирового банка, с прошлогодними данными [doingbusiness.org](http://doingbusiness.org), разница по стоимости объясняется тем, что пошлина выросла с 2000 до 4000, а вот почему такая разница в днях совершенно не понятно. Привлекаются посредники, это мы тоже исследовали, практику привлечения посредников. Это как раз один из тех случаев, когда посредник это необязательно плохо, поскольку в данном случае посредник оказывает, в большинстве своем комплексную услугу, т.е. к нему приходит предприниматель и говорит «мне бы хотелось разработать устав, учредительный документ», посредник говорит «окей, только я тебе заодно их еще и согласую, например». Естественно предпринимателю это выгодно, поскольку он не хочет в очередях стоять.

Строительство. У нас типовой объект наблюдения – 12-17-этажный панельный жилой дом на 200 квартир на сформированном земельном участке, вот такой площадью, подключенный к таким сетям с такими характеристиками, всего 21 услуга, которые определенным образом распределены по этим 7 стадиям их получения. Важный вывод, который я уже говорил, что набор услуг является типовым, что если у нас здание является типовым, т.е. не обладает какими-то особенными характеристиками, набор услуг является одинаковым в разных городах совершенно. Хотя абсолютно экзотические случаи бывают, когда в том же самом Петербурге, например, отказывались согласовывать установку лесов рядом с правительственной трассой, предприниматель платил 40.000 в день экипажу ГИБДД, который стоял рядом и дежурил, чтобы они не устроили теракт какой-нибудь. Если он не стоит рядом с правительственной трассой, то не надо согласовывать, эти согласования выпадают. Наиболее проблемные услуги. Получение земельного участка в аренду - это доступ к ограниченным ресурсам. У нас здесь есть такой интересный момент, что земельный участок может предоставляться по полному пакету. Когда инвентаризация проведена, это называется «по полному пакету», а «по короткому пакету» - это когда инвентаризация не проведена, т.е. предпринимателю говорят: «Мы дадим тебе землю, но технические условия - требования законодательства формально выполнены - там будут технические условия, ты получишь электроэнергию в 2020 году, например, и кадастрового плана у тебя нет», предприниматель сам потом, получая этот земельный участок, уточняет эти условия, естественно, платит за это деньги, это одна проблема. Вторая - градостроительный план, это опять-таки инвентаризация. Дальше, присоединение объекта к инженерным сетям. Это опять-таки доступ к ограниченным ресурсам. И экспертиза проектной документации – это ФГУП-монополист, который именно этим и занимается. Вот 21 обращение, как видите, стоимость их оказалась для типового объекта наблюдений по всем городам не столь существенная. Что обращает здесь внимание – это огромные затраты на подключение к инфраструктуре, причем они, как видите, существенно превышают стоимость обращений, это связано с тем, что здесь сидят затраты непосредственно на создание этой инфраструктуры, но выделить их отдельно не получается, поскольку предпринимателю сложно договориться по поводу этой инфраструктуры, поскольку ему иногда говорят «возьми, построй подстанцию и предай ее нам» или, например, «заплати такие-то деньги такой-то организации, она сама построит эту подстанцию», т.е. здесь не всегда можно различить затраты, которые оформляются как строительство, а потом оказываются стоимостью услуги, или затраты, которые напрямую оплачиваются как услуга. Что еще раздражает в данном случае предпринимателей – то, что эти затраты существенным образом зависят от неформальных отношений, т.е. ему говорят «мы подключим электроэнергию в 2020 году и дадим 5 киловатт за 30 миллионов», после этого он заносит миллион рублей наличными и ему говорят: «Мы дадим тебе в 12 году 10 киловатт» и все хорошо, т.е. из-за того, что данный сектор

фактически не регулируется, если с государственными услугами мы еще можем как-то их оптимизировать, то это формальные коммерческие отношения, сюда сложно вмешиваться. Это временные затраты по регионам, по городам, в 16 городах проводилось это исследование, по городам по стоимости. Это такая же интересная таблица, я думаю, что не очень хорошо видно единственное, здесь приведена стоимость квадратного метра жилья. Мы видим в принципе, что стоимость технических услуг, неформальные платежи, которые заносятся, в среднем, по стране она не такая большая, это всего 2 тысячи рублей, 2,5 тысячи рублей на квадратный метр получается, это всего 100 долларов. Что надо учитывать, понятно, что это издержки на получение государственных услуг, здесь не сидят затраты на строительство, затраты на выкуп этой земли и еще чего нет в этих затратах, нет затрат, нет расходов на получение земли, на получение ограниченного ресурса неформального, этот тот блок, который я говорил, за право доступа, т.е. это некие операционные расходы, когда мы смотрим здесь на неформальные платежи, это некоторые операционные расходы, связанные со строительством, а вот для того, чтобы получить право строить, это отдельные расходы. Это то же самое – города построены по рейтингу. Москва-Санкт-Петербург понятно, там сидят огромные издержки на инфраструктуру, в Волгограде недавно сняли очередного мэра, там проблемы с землей, во Владивостоке у нас проблемы с инфраструктурой, поскольку выяснилось, когда стали готовится к саммиту АТЭС, что там нет ливневой канализации в городе, например. И каждый раз предприниматели несут эти издержки, заново решая эту проблему. С другой стороны если пойти, то Нальчик это маленький город, в Иркутске нет проблем с электроэнергией, поскольку все-таки ГЭС работают, дальше как-то уже сложнее объяснять это различие. Все, дальше я могу идти по остальным услугам, которые у нас есть, но если будут вопросы, я на них лучше отвечу. Все, спасибо.

**А.А.Яковлев:** Хорошо, коллеги, большое спасибо. У меня предложение следующее, чтобы нам как-то организовать процесс более эффективно по времени, может быть в начале сделать некую сессию с вопросами, причем лучше задать сразу обоим коллегам, после чего коллеги могут на них, соответственно отреагировать, а затем я бы предложил уже перейти к обсуждению дискуссии. Если можно, поднимите руки те, кто хотел бы задать вопросы, пока без комментариев. Трое, да? Хорошо. Тогда, пожалуйста, подходите к микрофону, говорите, кому Вы его адресуете, лучше представляться тоже самому одновременно. Пожалуйста.

**Т.Г.Долгопятова:** Долгопятова, Высшая школа экономики. У меня вопрос, наверное, даже два вопроса к первому докладчику. Первый вопрос достаточно технический, по первой части работы, все эти сопоставления цен и средних заработных плат, учитывались ли, хотя бы в какой-то степени, региональные различия между российскими регионами, где очень различается и уровень затрат и часто уровень цен. Второй вопрос, я не знаю, это может быть даже в какой-то степени не вопрос, а уже почти комментарий, но это все-таки вопрос о цене банковского процента. Мне кажется, что здесь слишком много иных факторов действует, в том числе и на уровень банковского процента, кроме институтов.

**Реплика:** Какой-то учет инфляции и так далее, проводился?

**А.А.Яковлев:** Хорошо, другие вопросы, пожалуйста. Мы сейчас соберем все вопросы, потом коллеги ответят, и мы перейдем к дискуссии, чтобы сэкономить время.

**А.Е. Чирикова:** Спасибо. У меня два вопроса к Вадиму и один вопрос к господину Плаксину. Вадим, скажи, пожалуйста, вот этот твой очень важный вывод по поводу того, что разрешительные процедуры требуют гораздо больше издержек, чем контрольные, он строится только на материалах интервью или на каком-то общем понимании структуры функционирования бизнеса. И второе, при оценке транзакционных издержек ты исходил

из материалов интервью с бизнесом, вопрос в том – а не планируете ли вы, если это пилотный проект, в дальнейшем провести такую же серию интервью с людьми, которые осуществляют эти разрешительные процедуры и то, как они видят эту картину, как они видят закономерности, которые сложились.

Теперь вопрос к господину Плаксину, мне показалось, что понимание доклада для меня было затруднено, потому что я, во-первых, не понимала по какому принципу, собственно говоря, выбирались вот эти города, 16 городов, о которых вы говорили, это были региональные столицы, это были города, которые выбраны были еще по какому-то принципу, потому что я уверена, что ситуация достаточно фрагментирована, т.е. она различна и Вы, в общем, это подтвердили. И второе, мне показался очень интересный вопрос следующий, это если для расширения общего анализа - играл ли какую-то роль репутационный потенциал тех фирм, которые участвовали в этих процессах и являлся ли он тем ресурсом, который приводил к снижению издержек, или наоборот, репутационный потенциал фирмы, известность, имидж, политика, наоборот, приводили к увеличению этих издержек. Спасибо.

**А.А.Яковлев:** Вопросы все или еще есть вопросы? Хорошо, пожалуйста.

**А.Б.Рунов:** Антон Рунов. Во-первых, большое спасибо за оба доклада, интересные исследования. По первому докладу вопрос. Все сравнения были сделаны с Европой и США, вопрос – почему не делались сравнения, например, с Японией, Китаем, Южной Кореей, Бразилией, Аргентиной, там, где есть, условно говоря, какая-то диктатура развития или, по крайней мере, активное участие государства в экономике. И связанный с этим вопрос – можно ли чтобы Вы дали какие-то оценки, как там выглядели бы те же самые сравнения, если бы мы сравнивали себя с этими странами. Второй вопрос здесь же, в принципе, Вадим, Вы сказали, о том, что отрасли выбирались по тому признаку, где был доступ к предпринимателям, чтобы они открыто рассказывали о своих проблемах, но, тем не менее, если брать производственный сектор - в Питере, допустим, много индустриальных парков - а также, например, майнинг, геологоразведку, как Вы думаете там выводы Вашего исследования в какую сторону бы дрейфовали? Это по первому докладу, большое спасибо за ответ. А по второму докладу вопрос следующий – не анализировали Вы, или не прикидывали, или можете ли Вы прикинуть различия между теми издержками, которые несут фирмы, условно говоря, ни от кого не зависящие, т.е. какие-то самостоятельные малые и средние предприятия и малые и средние предприятия, которые входят в орбиту крупных компаний, будь то крупные компании на уровне региона или на уровне Российской Федерации? В целом, не секрет, что те же самые отдельные дома, точечные застройки или отдельные, может быть, геологоразведочные проекты ведут как отдельные юниоры самостоятельные, так и те же самые мелкие фирмы, но созданные крупными компаниями. Спасибо.

**А.А.Яковлев:** Хорошо, пожалуйста, Ваш вопрос.

**Г.Х.Лобанов:** Спасибо. «Опора России», Лобанов. Вопрос у меня к первому докладчику. Когда мы меряем среднюю зарплату или соизмеряем страны по производительности труда, как Вы считаете наши перераспределительные отношения в России? Средняя зарплата - это настолько средняя температура больных, что 20% населения, хоть по Децилю мерить меряй, хоть по «Джинни» 20% населения, это та структура потребления товаров, кроме пива, а все остальное структура совершенно другая, она ниже и все 8 децильных групп уже совершенно в другом месте и, понимаете, подводить, да еще под

вторую часть, да еще с бизнесменами, мне кажется, не очень корректно. Попробуйте это прокомментировать. Спасибо.

**А.А.Яковлев:** Сейчас я просил бы наших коллег ответить на вопросы. У меня тоже был один маленький вопрос в русле того, что сейчас было спрошено. Вадим, вопрос опять же в русле того, что сейчас называлось, если брать Россию, то известно, что региональные различия в уровне зарплаты очень заметны, и насколько я понял из доклада, речь шла в среднем по России и сравнивалась с другими странами, но цены-то брались московские, в той же недвижимости, так вот здесь, грубо говоря, если быть корректным, то, наверное, правильнее было бы брать в этой ситуации Москву, но это опять же вопрос, на который хорошо было бы получить комментарий. Я сейчас попросил бы Вас сейчас ответить на вопросы, потом перейдем к дискуссии, и потом будет возможность отреагировать на дискуссию. Может быть Вам сюда лучше пересесть, чтобы Вас лучше было видно аудитории. Да, пожалуйста.

**В.В.Волков:** Так, по учету региональных различий – это вопрос профессора Долгопятовой – мы бы с удовольствием их учитывали, но как мы тогда будем сравнивать цены с другими странами, если мы не знаем региональных различий в ценах других стран. Дело в том, что ограничения этого метода это и есть, прежде всего, ограничения по доступной статистике, это относится и к вопросу по странам. На самом деле, в идеале, что бы мы хотели делать – взять бы те страны, которые имеют российскую производительность труда примерно: африканские, южно-американские или азиатские страны, посмотреть какие из этих стран квалифицируются как страны с «хорошими» институтами и страны с «плохими» институтами, и вот там сравнить доступность благ, тогда бы мы смогли, но нет такой статистики, понимаете, по крайней мере, ищется, с разумными трудозатратами в течение разумного периода времени по благам, эта статистика и OECD и Евростата. Это наши ограничения и понятно, что региональные различия мы здесь не можем учесть, мы можем только сравнивать среднюю температуру по больнице. Но, если мы сравниваем, да, я прекрасно понимаю, что есть цены, пиво, которое пьет все население, а офисную недвижимость арендует только активная и наиболее состоятельная ее часть, но так происходит и в других странах, в принципе, поэтому, когда мы сравниваем, мы просто сравниваем международные показатели и это наш единственный аргумент того, что имеет хоть какую-то валидность, хотя мы прекрасно понимаем слабость и неадекватность такого показателя, как средняя заработная плата, но другого показателя у нас надежного нет. По поводу банковского процента – да, конечно, понятно, что банковский процент складывается – инфляция это, прежде всего, первое, что они учитывают, они еще учитывают, кроме специфики бизнеса, риски для малого и среднего бизнеса, они учитывают процент банкротств или процент выбывания, как фактор риска. Но процент выбывания содержит, конечно, институты и институциональные риски, поскольку, естественно, компании, которые не справились с управлением издержек, в том числе за счет тех факторов, о которых здесь шла речь, они пополняют ряды банкротов, увеличивают общие риски, восприятие рисков, увеличивают цену денег, тем самым круг замыкается, собственно, старт-апы становятся труднее и банковский процент получается страшно важной вещью для развития, по крайней мере, малого и среднего бизнеса, особенно с учетом того, что государственные услуги или разрешительные процедуры съедают время, даже если они не съедают деньги.

**Т.Г.Долгопятова:** Простите меня, пожалуйста, наверное, я не четко задала вопрос, Вы мне ответили на другой вопрос. Я спрашивала по первой части...

**В.В.Волков:** Проводился ли учет инфляции.

**Реплика:** У Вас банковский процент в России серьезно завышен, учитывали ли Вы уровень инфляции в России и других странах, когда Вы это сравнивали.

**В.В.Волков:** Да, нам надо было это учесть, но мы это не учитывали. На каком материале строился анализ... На интервью. На интервью строились разрешительные процедуры, понятно, что получить доступ к этой обезличенной армии операторов транзакционных издержек с точки зрения разрешительных процедур, операторов разрешительных процедур, это дело на порядок более сложное, чем доступ к предпринимателям, тем более, еще заставить их говорить, да еще объяснять то, как они отстраивают систему сбора ренты. Это отдельная сложная задача. Реконструкция была построена на интервью с предпринимателями, которых мы просили, кто-то даже от руки готовил схемы, они расписывали все процедуры их и с точки зрения доли в цене конечной продукции в данной отрасли, мы их просили, а пока не планировали, если был бы соответствующий какой-то серьезный заказ, наверное, можно было бы подумать об этом. Но в проведении такого рода исследования важно ведь не только деньги иметь и хороших специалистов, которые это сделают, в проведении такого рода деликатных исследований, самое трудное, с чем мы сейчас сталкиваемся... Мы сейчас исследуем судейский корпус. Доступ в поле, доступ к телам, к головам – это самый..., потому что это настолько закрытые вещи, госсектор, они просто разговаривать не будут и тот, кто имеет ключ, имеет фактически привилегию. По поводу сравнения – почему мы сравниваем только с развитыми странами, только потому, что у нас доступна статистика, мы бы с огромным удовольствием сравнивали бы совсем с другими странами действительно, но у нас нет, по крайней мере, на данный момент, у нас нет надежной сравнимой статистики, т.е. в принципе, это надо делать вручную, фактически обзванивать южно-корейских девелоперов или просто человека, который бы полистал справочники южно-корейские, который бы нам сказал, сколько стоит пиво на полке сеульского супермаркета и так далее, т.е. это серьезная ручная работа, ее можно сделать, можно и в Момбасе как-то это сделать, но это серьезные трудозатраты. Соответственно, выбор отраслей, на самом деле, не готовностью предпринимателей давать интервью, а выбор отраслей, в принципе, сначала мы написали наш идеальный выбор, мы хотели взять так называемые институтоемкие отрасли, те, которые гипотетически подразумевают большое количество стандартов, согласований, разрешений, нормативов и так далее, и менее институтоемкие отрасли, чтобы их сравнить. Потом мы посмотрели, что у нас на самом деле есть, т.е. чем длиннее, выше цепочка добавленной стоимости на каждой стадии происходит добавление цены «плохих» институтов, потому что когда мы берем товар в гипермаркете на полке, будь то мясо или какие-то более сложные товары, мы смотрели только с точки зрения крупноформатной розницы и торговой наценки, из чего складываются вот эти примерно 22-25% торговой наценки сетевого гипермаркета – сколько капитальных затрат на строительство этой сети, как они должны отбиваться, какие сроки возврата на инвестиции, сколько там текущих затрат – это вообще ничтожно мало в торговой наценке, но есть же еще издержки производителей и поставщиков, особенно, если это не непосредственно производитель, а еще кто-то, в общем, это довольно сложные вещи, но я не уверен, что нужен такой уровень сложности, чтобы понять, как работают «плохие» институты, что нужно разматывать всю цепочку по большому количеству товаров.

**А.А.Яковлев:** Спасибо, вопросы.

**А.Б.Рунов:** Андрей Александрович, позвольте, кусочек вопроса, Вадим, Вы еще не затронули. Ваши предположения о том, как могли бы отличаться издержки в этих странах, Вы можете сделать? Я понимаю, конечно, голословно говорить нельзя, но, может быть, при проектировании этого исследования в кругу тех исследователей, которые так или иначе этим занимаются уже делают, делались такие оценки и можно как-то сделать гипотезы о том, как в этих странах, сравнимых по производительности и по участию государства и по месту малого бизнеса во всем этом, обстоит дело.

**А.А.Яковлев:** Антон, по-моему, мы уже переходим в плоскость проектирования новых проектов.

**Реплика:** Не более, но просто....

**В.В.Волков:** Дайте немножко подумать.

**А.А.Яковлев:** У нас еще будет финальная часть, когда можно будет отреагировать.

**В.В.Волков:** Хорошо, спасибо.

**С.М.Плаксин:** По поводу выбора городов для строительства. Вы знаете, выбор был настолько сложен, что проще сказать, что эти города мы выбрали и случайно. Поскольку 2010 год – послекризисное время, строительные компании в большинстве своем встали, для того, чтобы понять какой уровень издержек в городе, надо было опросить несколько компаний, стабильно в нем работающих, а это означает, что мы теряем практически все маленькие города, где компании если и работают, то строят один - два объекта и все, поэтому проще сказать, что они были выбраны случайно, но с той ориентацией, чтобы они были разбросаны по стране, так скажем, примерно распределены. По поводу тех факторов, которые влияют на величину издержек. Это либо малый бизнес, который вовлечен в орбиту крупных компаний или независимые, или репутация, т.е. влияет ли принадлежность к крупной компании или репутация на величину издержек впрямую мы такого исследования не проводили, экспертно можно сказать, что скорее нет, чем да, поскольку один из наших выводов состоит в том, что практики одинаковы для всех, т.е. если, условно говоря, существует нормальный климат, определенный уровень издержек, определенный уровень процедур, то все пойдут по этому пути за исключением тех случаев, когда естественно госуслуги становятся элементом конкурентной борьбы, в том числе, как это было в строительстве в Москве, как бы там понятно. Все, по-моему, вопросов ко мне больше не было.

**А.А.Яковлев:** Хорошо, коллеги, сейчас мы переходим к дискуссии. Я просил бы сейчас, если можно, поднимите руки те, кто хотел бы высказаться, чтобы примерно понимать, сколько у нас желающих. Пока четверо...пятеро, хорошо. Тогда если можно, представляйтесь, и где-то в пределах трех – пяти минут, чтобы соответственно можно было оставить время, в том числе для ответов на ваши комментарии. Пожалуйста, Владимир.

**В.В.Дребенцов:** Владимир Дребенцов. Хочу поделиться смешанными ощущениями от первого доклада. С одной стороны, все, что касается выводов, сделанных из интервью и вообще выводов о влиянии неэффективных институтов на удорожание проектов кажется, в общем, вполне логичным, обоснованным. С другой стороны, вся первая часть, которая связана с анализом, сравнением цен на базе услуг России в других странах вызывает очень много вопросов и, вообще, кажется не особо экономически адекватной. Про учет инфляции при рассмотрении процентной ставки уже сказали, но все, что остальное Вы приводите - оно, на самом деле, тоже элементарно объясняется простыми экономическими реалиями. Россия – страна, страдающая от «голландской болезни». Все, что Вы показали – это то, что в неторгуемых секторах в России цены выше, чем в других странах, а в торгуемых примерно на том же уровне. Но это все и следует из голландской болезни, никаких институтов. Если бы в России были такие же институты, цены все равно бы были выше. Поэтому если Вы хотите адекватно это оценивать, надо учитывать тогда факторы, например, регрессионный характер, как Вы сделали, это на самом деле ничего не доказывает. Элементарная демонстрация, у Вас там на каком-то из слайдов была цена жилья в Москве и в Петербурге, она у Вас там не знаю средняя, она у Вас там одна, при этом сказано, что вклад, составляющий «плохих» институтов в стране –



соответственно в Питере 30%, а в Москве – 60%. Это что означает, что если не будет коррупционных институтов в Москве, жилье будет на 30% дешевле, чем в Питере? Не будет. Поэтому еще раз говорю, Вы тенденциозно взяли и объяснили экономические реалии тем, что Вам захотелось - «плохими» институтами. «Плохие» институты есть, я говорю, вот в этом смешанное чувство, но весь аппарат, который Вы использовали на самом деле, дискредитирует Ваше исследование.

**А.А.Яковлев:** Пожалуйста.

**А.В.Белянин:** Алексей Белянин, Высшая школа экономики. Я на самом деле во многом согласен с заключениями, сделанными первым дискуссантом, Владимиром, по поводу первого доклада, но, по-моему, тут могут быть другие причины, по которым вывод напрашивается тот же самый, что под названием «институты» на самом деле зашито, похоронено столько всего, что в причинах наблюдаемых явлений отмечена закономерность и защита, что надо развести по разным факторам, которые приводят к тому, что в России такие дорогие услуги и товары по сравнению с другими странами. Самое естественное объяснение в этой связи, что в России, извините меня, страшная монопольная власть, причем монополия не только в отношении предоставления государственных услуг, но и просто в отраслевой структуре, это унаследовано во многом от советской экономики еще и это осталось и усилилось еще, к сожалению, в последние, 2000-е годы, когда концентрация происходит страшная, когда строительный рынок города Москвы монополизирован фактически одной компанией, и мы знаем ее название и имя его хозяина, хозяйки точнее, будем говорить своими именами. Это естественные факторы, которые приводят к тому, что цены оказываются завышенными, т.е. можно сказать, что рыночный институт тоже своего рода институт, тогда все-таки вряд ли это сложится с выделенным на первом слайде, наверное, мы понимаем под институтами, прежде всего, не чисто экономические, а структурные, социальные, государственные, общественные конвенции, которые обслуживают экономическую деятельность в отличие от, собственно, производственных процессов, и, бесспорно, важно понимать каков вклад государства в создание такой рыночной структуры, которая очень сильно монополизирована, и поддержание такой структуры, но это несколько отдельная задача, от характеристики в чистом виде условий рыночной игры. И момент второй, который уже совершенно справедливо спросила Татьяна Григорьевна и Андрей Александрович, по поводу региональных различий, потому что, если мы берем ту же Португалию, в Португалии пойти в глубокую провинцию, как они там называются особо не помню, но бесспорно, что там не будет десятикратного разрыва в уровне жизни между провинцией и Лиссабоном. В России, если Вы поедете в какую-нибудь, грубо говоря, Архангельскую область, там уровень с Москвой будет, мягко выражаясь, не сопоставим, т.е. мы уникальны в этом отношении, мы страна страшного разнообразия и говорить, что Россия – это Москва и Петербург, москвичи хорошо знают, что есть Москва и есть замкадь, и это не хуже знают жители регионов России, это разные страны, строго говоря, и сравнивать их по одной линейке, это получается, сравнивать метр с килограммами, грубо говоря.

У меня есть еще одно соображение по поводу второго доклада, но немножко косвенное и скорее по тезисам, чем по докладу, озвучивать его сейчас или потом? Тогда вот какое соображение. В тезисах есть момент по поводу того, что бизнес не в состоянии прогнозировать взаимоотношения с государством, здесь могу сослаться на результаты одного, довольно давнего теперь уже исследования, ему лет, наверное, шесть уже, проводилось оно на материалах Российского экономического барометра, многие знают такой ресурс из присутствующих. Там были какие вещи, мы смотрели, там есть три интересных вопроса, два вопроса – это понимают ли предприниматели политику правительства, второй вопрос – одобряют ли они политику правительства и третий вопрос – до какой степени они убеждены в качестве собственных прогнозов по поводу показателей своей производственной деятельности, т.е. сравнение эти параметров само по

себе довольно интересное, там выходит такая связь, что у понимания с убежденностью, вообще говоря, связь жестко отрицательная. То есть чем хуже мы понимаем, тем соответственно, больше убеждены в том, что мы правы в наших прогнозах, т.е. мы правы, что они будут плохие, иначе говоря, а вот убежденность с одобрением – там связь U-образная, т.е. в меньшей степени убеждены в качествах прогнозов те, кто одобряет ее на среднем уровне, то есть те, кто совсем не одобряет, у них уверенность высокая, первые знают, что все будет хорошо, а вторые – все будет плохо, а средние оказываются в серединочке, это самая интересная категория. Это к тому, что просто говорить, что не понимают предприниматели и не в состоянии ничего прогнозировать, наверное, это не верно, другое дело, что прогнозы у нас о предприятии оказываются в довольно сильной степени искаженными и завышенными, они сами плохо понимают ту среду, в которой они реально работают, это то, что есть. То есть это по касательной, комментарий к другим немножко подходам, к одному из спектров, который затронул второй докладчик. Спасибо.

**А.А.Яковлев:** Хорошо. Пожалуйста, Наталья Васильевна.

**Н.В.Акиндинова:** Спасибо. На самом деле предыдущие выступающие мало, что оставили, но я разовью ту же тему, что в первом докладе. Существует такое противопоставление между институтоемким сектором и неинститутоемким и такой делается вывод, что в неинститутоемких секторах доходы, зарплата определяется производительностью, а производительность низкая - как работаем, так и получаем, но эта низкая производительность в себе, в общем-то, содержит влияние «плохих» институтов, как уже упомянутых, так уже в большой степени низкая конкурентоспособность. Поэтому здесь нужно исходить из того, что «плохие» институты являются одним из симптомов «ресурсного проклятия» или «голландской болезни», и рассматривать вот эту проблему в комплексе, не противопоставляя ситуацию в разных секторах. Спасибо.

**А.А.Яковлев:** Хорошо. Коллеги еще, пожалуйста. Так, коллеги, представляйтесь.

**Г.И.Колесников:** Геннадий Колесников, Институт финансовых рынков. Я бы хотел, что мне показалось, интересным в первой презентации, не вдаваясь в дискуссию о модели, она всегда у нас во всех исследованиях, интересным и полезным, то, что было проведено интервью бизнеса, и исследователи, собственно, как я услышал такую задачу ставили - получить из первых рук, что всегда очень важно, ощущение, совершенно субъективное ощущение, это может быть не связано сильно здорово с наукой, экономикой – какой вклад сам предприниматель закладывает в цену, во сколько ему обходятся вот эти, то, что здесь было названо «плохими» институтами и просто из практики его повседневной бизнес-деятельности. Повлияет ли, если эти институты улучшаться, повлияет ли это на цену, это, наверное, задача более широкого обсуждения, вполне возможно, что они перестанут давать взятки, но все равно цена будет определяться из общеэкономических соображений, монополистических, покупательной способности. Мне кажется, такого рода исследования, то, что было доступно тем, кто провел его, эта аудитория, эта выборка, они очень полезные, интересные, могут лечь в основу каких-то более широких, если будет ресурс, заказчики, интерес и повороты темы немножко под разными углами. Спасибо.

**А.А.Яковлев:** Хорошо. Пожалуйста.

**М.М.Атнашев:** Марат, ГУ-ВШЭ, по основной работе я в нефтяной индустрии больше 12 лет, доклад на уровне, возникал вопрос – что в майнинге? В майнинге, в принципе, по ощущениям, выводы бьются и практика того, что мы делаем действительно похоже, что ренту такую мы действительно платим и больше за лицензию, чем за контроль, это ощущение, а не вывод. Из наблюдений: у нас есть, например, в нефтяной промышленности приватизированное сервисное предприятие, интересно, что в строительстве, которое тоже приватизировано, рента, извлекаемая новыми

собственниками, больше того, что там есть разрешительные составляющие, а все, что касается подземной части, у нас ренты практически нет, там конкурентная среда и рента почти исчезает, есть уже нормальные конкурентные условия. Это такой пример, где можно посмотреть, сравнить в похожих структурных условиях разный результат по так называемым «плохим» институтам. А теперь у меня комментарий, я больше не присоединяюсь к академической дискуссии, а скорее про прикладную. Мне кажется, один из вопросов – в обоих исследованиях мы смотрим на одну сторону контракта, это сторона бизнесмена, а есть вторая сторона – это принимающая сторона, бенефициар этой системы, и мне кажется, не воспринимать бенефициара или не включать его в анализ, может быть, не в конкретном исследовании, во всяком случае, для рекомендации, у нас рекомендация получается очень простая – давайте уберем контроли. На практике ни в бизнесе, ни в обществе так не получается. Убираешь контроли, если нет диалога с бенефициаром, бенефициар это участник процесса, он сложный – это чиновники, это те же посредники. По-хорошему, их надо приглашать за стол и надо думать, как учитывать их интересы, потому что от того, что мы говорим: «не надо брать» - ничего не случается, в принципе они гораздо сильнее, чем аналитическое комьюнити, которое здесь обсуждает. Такого рода рекомендация может срабатывать где-то точно, но системно, мне кажется, она срабатывать не будет, т.е. у меня ощущение, что надо считать, сколько они получают, как они используют эти деньги, как легализовывать их, потому что без учета этого интереса движения, на мой взгляд, будет очень мало.

**А.А.Яковлев:** Спасибо. Пожалуйста, у Вас был комментарий.

**Г.Х.Лобанов:** Спасибо. Лобанов. Я начну со второго доклада. Понятно, очень внятный доклад и нам, как представителям малого бизнеса - ОПОРА это и есть малый и средний бизнес - когда говорят о навязанных нам сервисах страны, государства, и сделано это достаточно объективно и критично. Единственное, может быть пожелание Плаксину – на такой мощной фактологической базе хотелось бы иметь достаточно нетривиальные выводы. К примеру, ясно, что нужно менять парадигму государственной поддержки малого бизнеса, дело в том, что сейчас появляется такая институциональная ловушка – левой рукой государство зазывает новую волну предпринимателей становиться малыми бизнесменами, правой, как мы видим из отчетов по навязанным госуслугам монопольным, там они их и прихлопывают, там они их и давят тихо, как клопов. По первому докладу я благодарю первого дискуссанта, который, может быть, очень резко, но, на мой взгляд, очень правильно отметил нашу внутреннюю жизнь в малом бизнесе, спасибо Вам отдельное. А с точки зрения «плохих» институтов и первой части доклада в первом докладе, первой части, я уже высказал в вопросе, но у меня осталось сомнение, кажется, об этом я прочел публикацию в журнале «Инновации» это правильно я говорю? Вы публиковали «Плохие» институты» в журнале «Инновации»? Откуда я его знаю? Помоему, там был в первом номере «Социология и модернизация России». Посмотрите, это первый номер за 2011 год и Ваша публикация, иначе-то мне просто некогда, я в Интернет не лазил, соседствует с другой статьей, где говорится о том же самом межстрановом сопоставлении, перераспределительные отношения, где на пальцах доказывается, что наш уровень средней заработной платы, т.е. везде это средняя температура больных, ну если, грубо говоря, средняя зарплата. Доходы – Штаты не показательны, они близки нам – где-нибудь в той же Австрии, это 100 единиц, 100 долларов: 70 долларов – топ-менеджеры и 30 –средние рабочие, то у нас это будет: 90 – топ-менеджеры и 10 – все остальные. У нас из десяти децильных групп что-то подобное это шестой-седьмой дециль, все, т.е. 20% людей, которые покупают эту группу товаров, которых можно худо-бедно сопоставлять с другими странами – 4/5 существуют вне этого распределения, потому что наша средняя температура ну совсем средняя. У нас все институты подогнаны под политический менталитет - это очень удобная страна для очень богатых людей, которые зарабатывая деньги в России, откладывают их в оффшор и дальше зарабатывают здесь, начиная от

подходного налога и кончая всеми товарами, о чем говорить, они качественны, это все известно, Вы это доказали немножко на цифрах. Спасибо.

**Яковлев А.А.:** Хорошо, коллеги. Пожалуйста, да.

**А.Е.Чирикова:** Алла Чирикова, Институт социологии Российской Академии наук, я представляю здесь не экономическое, а социологическое сообщество и, честно говоря, я смотрела на этот доклад как социолог, поражаясь тому, что Вадим еще может такой экономический аппарат привлечь. Что мне показалось очень важным в этом докладе: я верю, что если доклад смотрят экономисты, то им нужно делать все тщательнее и тщательнее и чем больше всяких параметров, которые улучшают экономические расчеты, тем продукт считается более совершенным, я верю экономистам, их профессионализму, и я понимаю их критерии, но все-таки я смотрела на этот доклад как социолог и для меня что оказалось чрезвычайно важным в этом докладе. Здесь, наверное, есть люди, которые или живут в бизнесе или изучают бизнес, я длительное время изучала бизнес и я поражаюсь, насколько эта сфера бизнеса является мифологизированной, насколько всяких расхожих представлений даже среди аналитиков, которые занимаются его разными аспектами, анализом, и вот чем мне показался этот доклад очень интересным, тем, что какие-то очень ведущие, что ли, представления о бизнесе анализируются именно на основе самих субъектов этого бизнеса, и мне представляется, что это очень интересно, потому что это социологический выход этого доклада. Это первое и второе, мне представляется очень креативной идея, мы все так привыкли говорить чисто и аналитически и в экспертном сообществе о различиях, которые существуют, о том, какое место занимает в России, но мне кажется – пусть это не такой тщательный экономический расчет – мне кажется, что в этом докладе очень хорошо показано, как какие-то мифы, которые сложились, они могут совершенно не иметь под собой никакой подоплеки, даже если вы не делаете расчеты супертщательно. И эта возможность взглянуть на ту ситуацию, которую мы исследуем или в которой мы участвуем вот таким аналитическим путем, где, собственно говоря, через какой-то дополнительный аппарат это вскрывается, мне кажется, это действительно достижением и очень интересным продуктом. Но, кроме того, не смотря на то, что все адресовались к интервью, которое дало такие замечательные и интересные выводы, я, как человек, который всю жизнь занимается методом интервью, могу как раз сказать, что для меня 12 интервью, хотя это специализированная группа, - это очень мало, потому что, чтобы можно было говорить о том, что в интервью что-то проявилось, нужно как минимум 70-90, и, поэтому я как раз считаю, что скорее здесь срабатывает гипотеза о том, что, во-первых, в разных частях бизнеса может быть по-разному устроена эта машина, и иногда контрольные процедуры стоят дороже, чем разрешительные, и, мне кажется, что здесь есть некоторый баланс транзакционных издержек, просто он в разное время в разных случаях может формироваться то так - то так, т.е. я бы не была столь резка, но мне кажется, что если бы это подтвердилось на более широком материала, то это было бы очень интересным, это означало бы, что что-то происходит в недрах этого бизнеса. А вообще, очень интересные сообщения, и очень интересные исследования, и оно интересно тем, что там используются какие-то привычные категории, казалось бы – уровень жизни, «плохие» и «хорошие» институты, транзакционные издержки, а выводы получаются абсолютно нетривиальные. Спасибо.

**А.А.Яковлев:** Коллеги, кто еще хотел задать вопрос. Я вижу еще двое коллег. Хорошо, Яков.

**Я.Ш.Паппэ:** Алла Евгеньевна глубоко ошибается. Экономистам нужны не графики, крючки и третья цифра после запятой, экономистам нужно в любом докладе, независимо от того, кем он делается, и какие методы используются, экономическое содержание. Если я правильно понял первых двух комментаторов, они этого содержания не увидели или

увидели мало, и я, к сожалению, опровергнуть их не берусь. Что касается себя, я опоздал, какую-то часть доклада Волкова я не слышал, поэтому я ничего не могу сказать про то, есть ли там содержание или его нет.

**А.А.Яковлев:** Хорошо, коллеги. Пожалуйста, Артем.

**А.Карапетов:** Добрый день, меня зовут Артем Карапетов из Российской школы частного права. Я не экономист, но первый доклад попал на ту проблему, которая мне представляется очень интересной, у меня нет окончательного суждения, но я хотел бы усомниться в простоте того тезиса, может быть он не очень четко прозвучал, какой-то основной вывод из первого доклада, это тезис о том, что контрольные процедуры дешевле, чем лицензионно-разрешительные. У меня, честно говоря, тоже есть такое представление, хотя я согласен с выступлением, что не во всех сферах такая закономерность должна прослеживаться, но, действительно, во многих сферах бизнеса, снятие лицензионных барьеров с переносом контроля на *ex post* контроль может работать более эффективно. По крайней мере, возлагает на бизнес больше издержек, но вопрос, который мне кажется очень интересным, это вопрос о том, как это доказать. Потому что здесь звучал тезис о бенефициарах, может быть бенефициарами контрольно-разрешительных и всех остальных барьеров, о которых здесь речь шла, являются все-таки не государственные чиновники, а, например, граждане, потребители, экологические интересы общества и так далее и тому подобное. Соответственно, наверное, сопоставлять интересы чиновников нужно в самую последнюю очередь, хотя их приходится учитывать, чтобы быть реалистичными в плане реализации каких-то рекомендаций, но, прежде всего, сопоставлять нужно интересы бизнеса, которые состоят в том, чтобы полностью снять с себя какой-то контроль, как *ex ante*, так и *ex post* и интересы общества, потребителей и других бенефициаров любого контроля, потому что снятие *ex ante* барьеров и перенос системы государственного контроля на *ex post* контроль, на проведение уже каких-то проверочных мероприятий, карательных, применение карательных санкций за нарушение и так далее, создают очень интересную проблему, смыкающуюся с юридической тематикой.

Бизнесмены в своем большинстве это ООО или акционерные общества, которые создаются и исчезают за одно мгновение, за завесой этой корпоративной структуры зачастую не понятно, кто является реальным бенефициаром, кто является менеджерами и так далее. Привлечь к ответственности кого? Я не говорю ответ, я ставлю вопрос – если мы снимаем *ex ante* барьеры, понимая, что они не работают, все это коррумпировано и так далее, то мы осознаем в полной мере, что *ex post* контроль тоже может работать не очень эффективно, потому что зачастую привлечь к ответственности просто некого и контролировать иногда просто бессмысленно, потому что тоже откупаются, вопрос только в увеличенной взятке. Но учитываем ли мы, что во всех этих вилках и развилках теряется понимание того, а как нам защищать экологию, потребителей, архитектурный облик Москвы, других городов, т.е. этот вопрос ставится вообще, обсуждается или нет. У меня нет ответа, просто вопрос, мне кажется, намного более сложный, чем если сравнить издержки и сделать вывод какой-то однозначный о необходимости снижения лицензионно-разрешительных барьеров, хотя сама эта идея мне представляется разумной, но доказать ее, мне кажется, сложно.

**А.А.Яковлев:** Хорошо, коллеги, какие-то еще комментарии у кого-то еще остались? Кажется, нет. Хорошо, тогда я тоже от себя еще пару слов добавлю и тогда уже попрошу наших докладчиков отреагировать на все вместе сказанное. Первое, что я хотел сказать, поскольку у нас семинар не просто научно-академический, а семинар экспертной группы в рамках «Стратегии 2020», я просил бы обоих коллег, в смысле докладчиков, может быть, в своих финальных выступлениях и комментариях сформулировать какие-то идеи, а что собственно делать. То, что сделано два исследования это замечательно – можно

спорить с выводами, соглашаться с выводами, но хорошо было бы понять, что вытекает для экономической политики, не только вообще, но и в частности, какие конкретные шаги можно было бы предлагать. Моя собственная реакция, отчасти, может быть, в этом же русле идущая, сводилась к следующему – то, что я услышал из обоих докладов, это, на мой взгляд, подтверждение глубокой неэффективности существующей системы госуправления, причем для меня наглядно, по-моему, оба прозвучавших тезиса, что дело не во взятках как таковых. Больше проблем создает потеря времени, с точки зрения интересов, о чем говорил Марат Аташев. На самом деле, ему интереснее получить взятку, если мы говорим об абстрактном оппортунистическом чиновнике. Ему потери времени не нужны, но у него нет стимулов вообще никаких, он сидит и ждет, ему принесли бумаги – хорошо, он что-то «состриг», причем «состриг» не много в действительности, а то, что сам процесс движется чрезвычайно медленно конкретного чиновника, сидящего в конкретном агентстве или ведомстве, не волнует, т.е. система, к сожалению, работает без стимулов, если, может быть, на самом верху они есть, а внутри их нет вообще. И вот это я думаю, может быть, она из наиболее глобальных проблем, потому что, если не ошибаюсь, во втором докладе были ссылки на Казань, Татарстан – как работает Татарстан, многие коллеги знают, это административная система, никакой демократии, конкуренции политической в помине не было, и я думаю, что не будет в ближайшее время, но парадокс в том, что там это работает и не только по [doingbusiness.org](http://doingbusiness.org), но и по данным нашего Института госуправления. При всем при том, там ситуация лучше – те же посредники при оформлении берут меньшие деньги, т.е. я к тому, что судя по всему, конкретно в этом регионе каким-то образом людям, которые работают в системе госвласти, удалось более эффективно организовать эту систему власти. Я не к тому, что она идеальная, хорошая, могут быть разные варианты.

При этом если пытаться идти дальше, что, по-моему, звучало скорее во втором докладе – что является наиболее существенной проблемой и барьером на сегодняшний день – аффилированные организации, прикормленные около ведомств и так далее. Да, можно предполагать, что там существует система передачи части денег, но с учетом неэффективности всего этого механизма, я допускаю, что даже там, составляющая прямых взяток, прямых откатов, не такая большая, это просто монополично организованные структуры, которые ни в чем не заинтересованы. Просто сидят и выполняют свои функции и, на самом деле в основе, насколько я понимаю проблему, здесь получается конфликт интересов, т.е. это организации, которые выдают разрешения и которые одновременно могут не допускать в эту сферу кого бы то ни было другого. В этом смысле мне был весьма любопытен комментарий, который был у Сергея Плаксина, по поводу посредников, что традиционное плохое отношение к посредникам не вполне обосновано, посредники могут выполнять полезные функции, но мне кажется, это возможно только в том случае, если есть конкуренция, когда посредники конкурируют, то тогда происходит неизбежная некая минимизация рентной составляющей в их деятельности и в их ценах, и тогда доля того, что они делают полезного, увеличивается, в процентном отношении, т.е. вопрос в том, как можно попытаться - я реагирую на то, что говорил Артем Карапетов - как можно попытаться, сохраняя необходимые функции госрегулирования – какого-то надзора, контроля, безопасности, всего остального, тем не менее, обеспечивать конкуренцию в сфере предоставления госуслуг, потому что, действительно, сейчас центральная проблема в том, что у нас нет конкуренции. именно поэтому возникают все эти монопольные эффекты и прочие радости. И, может быть, последнее замечание, по мотивам, на прошлой неделе мы с профессором Юдановым были на Уральском конгрессе «газелей» в Екатеринбурге, «газели» – это быстро растущие фирмы, которые в течение последних 5 лет на 30% в год росли и так далее, некий парадокс в том, что такие фирмы сохранились и в кризис, но любопытно было другое, для меня лично, в контексте сегодняшнего семинара. Там был один коллега из бизнеса, если не ошибаюсь, Кирилл Астафьев его звали, очень живой предприниматель, интересующийся разными вещами.

Помимо прочего он старается раз в два года старается ездить на какие-нибудь повышения квалификации, и по его словам, самый полезный курс повышения квалификации, который был в его жизни, это была поездка в США, где их обучали – потому что он в бизнесе работает – методам борьбы с коррупцией, причем он из этого курса усвоил очень простой алгоритм, который в том числе он использует у себя в бизнесе. Первый шаг – нужна мотивация, действительно, то, что сейчас отсутствует в большинстве наших госструктур. Второе – нужна прозрачность. Третье – нужна система контроля и санкций. Причем по его словам разговоры про коррупцию, вообще, это разговоры в пользу бедных, потому что они бессмысленны, нужно говорить о конкретной сфере – здравоохранение, образование, выдача разрешений на транспортные средства, и для конкретной каждой сферы эти три принципа, если они реализуются, если есть мотивация у человека, который выдает разрешение, если есть прозрачность, т.е. есть регламент, публичный, доступный, можно их проконтролировать, есть контроль сверху с понятными санкциями, и эта информация прозрачна не только для вышестоящих органов, но для СМИ, общества, бизнеса, то тогда это все будет работать. Опять же остановить коррупцию нельзя, она и в США есть, она и в Сингапуре есть, она везде есть, вопрос масштабов, но сильно сократить масштабы можно. Это некие мои комментарии, рассуждения по мотивам, если бы сейчас коллеги могли высказаться, было бы хорошо.

**В.В.Волков:** Большое спасибо за комментарии. Я начну с первого комментария профессора Дребенцова. На самом деле мы, конечно же, такие варианты обсуждали и слово «голландская болезнь» мы знаем. Как мы посмели делать это, не учитывая «голландскую болезнь»? Да и по следующим соображениям. Дело в том, что я, может быть, просто не делал акцент на слове «конкуренция», но, на мой взгляд, логика была бы примерно следующая, допустим, есть строительство гостиниц 4-звездочных, в Москве или не в Москве, или даже жилище в Москве, мы имеем факт удлинения срока на 2 года, мы имеем утяжеление издержек, теперь представим себе ситуацию, когда бюрократия работает перфектно в условиях притока нефтедолларов и надувания спроса и концентрирования в определенных местах, о чем Вы говорите, дальше что происходит – происходит все-таки строительство больше гостиниц, строительство гораздо больше жилья, происходит и происходит конкуренция, происходит более быстрое насыщение рынка, которое может иметь эффект в цене.

Дело в том, что пищевая отрасль, Интернет, связь – являются гораздо более конкурентными отраслями, чем строительная отрасль, чем гостиничный бизнес, поэтому в принципе «плохие» институты, в том числе, сказываются на уровне конкуренции, т.е. через конкуренцию, допустим, рента не присваивается разрешительными инстанциями, допустим, она остается непосредственно у бизнеса, конечно, мы не утверждаем, что это привело бы к снижению цены на этот товар, но это привело бы к тому, что более продуктивные ресурсы были бы в бизнесе, привело бы к более быстрым темпам строительства. Хотя есть такие вещи, по-моему, допустим, люди не могут выйти на стоимость квадратного метра так, чтобы государство, государство, по-моему, покупает для военных, могу ошибиться, память может подвести, 27 тысяч рублей или 23 тысячи рублей для военных готовы купить, строители не выходят на такую цену, у них все равно цена получается выше и поэтому вот эта сделка с государством по выкупу квартир, допустим, для военнослужащих, для них это не рентабельно, а было бы рентабельно, если по-другому работала система. Сравнение по ценам с поправкой на зарплату и производительность труда, это предварительный этап, который нам был необходим для того, чтобы выяснить патологии, а патологии есть – это четырехкратные, просто если мы имеем производительность труда, труд людей, конвертируется в блага по определенному курсу, в этой отрасли он конвертируется по курсу примерно сравнимому с курсом других развитых стран – в курятине, в пиве или в Интернете, примерно по тому же курсу труд конвертируется в блага, а вот в гостиницах, в офисной недвижимости и в жилье он занижен в 3-4 раза и это, собственно, показывает сравнение цен. Да, можно спорить, но

это было бы сильным усложнением методики, если бы мы постарались каким-то образом изолировать фактор голландской болезни, можно спорить так это или нет, но наша гипотеза – а это и есть предмет, собственно, дискуссии на этом семинаре, что есть категории благ, которые называются – это а) спрос генерируется бизнесом и б) они стационарны, и их характер стационарности и делает их уязвимыми для обрастания «плохими» институтами. Наверное, это основной комментарий.

По поводу производительности труда. Да, в производительность труда, конечно же, защиты тоже «плохие» институты, но это отдельная тема исследования, что мешает модернизировать производство, вопрос о качестве и подготовке рабочей силы, где тут роль институтов, а где тут роль других факторов, но производительность труда все-таки более или менее равномерно снижает доступность благ, а мы говорим о том, что есть такая серьезная патология в нескольких секторах, там и происходит наибольшее торможение, тем более, что строительство – сфера, которая очень важна для экономики с точки зрения цепочек добавленной стоимости, ее эффекты на всю остальную экономику.

**А.А.Яковлев:** Хорошо. Все-таки насчет выводов в плане экономической политики.

**В.В.Волков:** А, выводов. По поводу выводов. Это исследование еще продолжается, но немножко в другую сторону оно пошло, один из сотрудников Института проблем правоприменения – Анна Хованская, она просто пытается обнаружить те самые процедуры, вернее законодательные и подзаконные акты, которые обеспечивают возможность появления неадекватных, дорогих, избыточных разрешительных процедур и как устроена эта отрасль. Действительно, в гражданском кодексе есть просто определенные положения, которые передают различные виды планирования, экспертизы, лицензирования, нормативно-правового регулирования в этом строительстве либо муниципальным, либо региональным властям, дальше есть перечень видов работ, которые могут определять регионы или муниципалитеты, что они собственно и делают, у них здесь полная свобода, эта дестандартизация законодательно определена по всей стране, это, возможно, то, с чем надо работать.

Есть такая вещь, как скрытое участие Администрации президента во всех этих структурах, т.е. есть указ Управления делами президента, который дает перечень ФГУПов, которые подчиняются Управделами президента, которые уполномочены заниматься материально-техническим, финансовым, и так далее обеспечением аппарата судебной, исполнительной и законодательной власти. Этот перечень есть, дальше эти ФГУПы являются соучредителями коммерческих структур, допустим, Дирекция по строительству и реконструкции объектов в Северо-западном федеральном округе, они вместе с коммерческими структурами создают, допустим, некоммерческое партнерство «Лига строительных организаций» и вот эти уже начинают коммерческую выдачу допусков на коммерческий рынок, прохождение процедур абсолютно на коммерческой основе, не стесняясь, рекламируют свои услуги, там присутствуют интересы ФГУПов Администрации президента, это нормальная практика, т.е. Управделами президента через эти структуры регулирует доступ на строительный рынок и удорожает эти процедуры, т.е. одной рукой Администрация выступает за модернизацию и снижение барьеров, другой рукой все эти ФГУПы, это бюрократия среднего уровня, видимо, может быть, где-то проходит команда снизить барьеры, но они уже там сидят соучредителями, они действуют, они рекламируют, допустим, услуги по ускорению процесса согласования получения разрешительной документации в городе, на сайте они готовы выполнять функции заказчика, застройщика, получение разрешения на строительство и так далее.

То есть это сложная, громоздкая, мутная система, но обнаружить, как туда вписаны конкретные организации можно, просто надо посадить штат аналитиков, это все расписать, опубликовать и начать обсуждение того, как трансформировать эту систему, возможно, сделав ее полностью коммерческой, конкурентной, потому, что здесь защита монополия, если у тебя сидит Управделами президента в соучредителях, то в принципе у



тебя гораздо больше шансов договориться с местными властями и всеми, от кого зависят разрешительные процедуры на то, что ты являешься монополистом. Если ты являешься монополистом, у тебя соответствующая ценовая политика, т.е. вообще-то говоря органичной частью «плохих» институтов являются те или иные формы монополизма, они просто очень многообразны, т.е. в гангстерском варианте монополизм проявляется, как известно – подходит гангстер и говорит: «Ты будешь покупать товар только у этого поставщика, а если ты не будешь, то тебя не будет вообще». В принципе, эта система работает примерно по такому же принципу, только покупаются госуслуги.

**А.А.Яковлев:** Хорошо. Спасибо. Пожалуйста, Сергей Михайлович.

**С.М.Плаксин:** Коллеги, я хотел бы коротко затронуть один часто обсуждаемый у нас здесь момент по поводу соотношения контрольных и разрешительных процедур и их баланса. Конечно, когда мы говорим о лицензировании - самом ярком виде разрешительных процедур - то, конечно, это самый жесткий контроль, который только возможен, когда контроль осуществляется *ex ante*, до начала работы на рынке и, потом осуществляется лицензионный контроль, который по нашему законодательству может осуществляться чаще, чем обычный контроль и, вообще, более жесткий. Разрешительные процедуры, конечно, с точки зрения контроля гораздо более тяжелые. С точки зрения издержек прямые оценки, тоже «в лоб», мы не проводили, однако если посмотреть статистику за 2010 год, то порядка 90-95% контрольных процедур, которые заканчиваются вынесением санкций каких-то в отношении проверяемых, эти санкции в 90-95% случаев - это административные штрафы, причем штрафы, которые измеряются десятками тысяч рублей, средние штрафы, т.е. это на самом деле не столь существенные расходы, т.е. это коррупция «в розницу», условно говоря. Тогда как при доступе куда-то, при получении разрешения, особенно возвращаясь к - «Карфаген должен быть разрушен» – ограниченными ресурсам, мы имеем коррупцию «оптом», соответственно, в этом случае она может быть гораздо больше. Поэтому, оценивая баланс между разрешительными процедурами на входе и контрольными потом, то, конечно нагрузка и финансовая и содержательная на разрешительные процедуры на входе для бизнеса гораздо тяжелее, чем контрольная потом.

Поднимался вопрос, не погибнут ли у нас все если снять какие-нибудь разрешения, так ведь и существующая жесткая система, например, в отрасли лекарственных средств не спасает периодически от возникающих случаев, когда в упаковку с одними таблетками кладут другие таблетки и так далее, т.е. здесь важно не то, что это разрешение контроля, а как это организовано. Поэтому, возвращаясь к вопросу о том, что делать, конечно, необходимо переходить от преимущества разрешительных процедур преимуществу к контролю в процессе деятельности. На что следует обратить внимание в первую очередь - прежде всего, на отрасль, связанную с распределением ограниченных ресурсов, причем здесь недостатки, которые есть в существующих процедурах распределения этих ресурсов, там есть блок недостатков, собственно говоря, элементарных, например, аукцион на землю проводится с нарушением процедуры, просто потому, что эта процедура аукциона не регламентируется так подробно, как закон «О госзакупках» 94-ый, достаточно подробно процедуру госзакупок регламентирует, а здесь просто нет в градостроительном комплексе соответствующей регламентации и каких-то иных правовых актов и можно просто не пустить кого-нибудь на торги, потерять что-нибудь, еще что-нибудь сделать. Второй блок – это сложные вещи, связанные с моделями регулирования доступа, и здесь, для того, чтобы с ними разобраться, надо, конечно, не аналитиков сажать, аналитики ничего не накопят, раз уж Росфинмониторинг не может ничего накопить, здесь надо гораздо более серьезно этими вещами заниматься. Другая болевая точка, я согласен здесь с коллегами, это естественно разнообразный монополизм, однако здесь ситуация тоже не всегда такая простая, потому что часто подведомственные предприятия, занимающие это положение, которые естественно этим положением

пользуются и извлекают разнообразную ренту, они существуют по объективным обстоятельствам, условно говоря, одна база данных всех субъектов, которую нужно администрировать, естественно, эта база одна и ее администрирует кто-то один или, например, ситуация с радиочастотным спектром, существует одно предприятие, которое отслеживает постоянно изменение в частотах, тем более, что оно взаимодействует определенным образом с военными, которые у нас владеют большей частью спектра, т.е. разрушить, прямо говорить, что у нас есть монополия, давайте мы сейчас придем, ее замочим, это тоже слишком грубый подход, поскольку часто надо – как в случае со спектром, менять модель доступа к спектру, например, или, наоборот, поменять стимулы сотрудников этих учреждений, поменять их статус, делать их казенным учреждением, чтобы все, что они не собирают, все равно бы шло в бюджет, например. Я не говорю, что это единственное решение, но это решение, которое возможно, т.е. это определенным образом, конечно, повлияет на стимулы самих служащих и других сотрудников. Все, спасибо.

**А.А.Яковлев:** Хорошо, коллеги, большое спасибо. У меня короткая информация по дальнейшим мероприятиям группы: у уже нас запланирован следующий семинар, он состоится 24 мая, не на нашей территории, а в РИА Новости, рассылка будет общая, там достаточно большой зал, при желании можно будет участвовать, и тема связана с Оценкой регулирующего воздействия, мы как раз планировали провести его вместе с Департаментом ОРВ Минэкономки. Соответственно, вы получите информацию, если будет получаться, то, пожалуйста, приходите. У нас, как обычно, будут вывешены материалы этого семинара на странице группы, на сайте [2020strategy.ru](http://2020strategy.ru), там можно скачать документы и послать что-то в ответ. Спасибо.